

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



João Gonçalo Castro da Gama Antunes

Relat3rio de Plano de Neg3cio Inovador Mestrado em Marketing

Orientador(a):
Prof. Miguel Rodrigues, Professor Convidado ISCTE Business School,

Maio 2009



“Contem-me que eu ESQUECEREI
Mostrem-me que eu talvez possa RECORDAR
Envolvam-me que eu COMPREENDEREI!”
Benjamin Franklin

Agradecimentos:
À minha família e amigos
Ao professor Miguel Rodrigues por todo o apoio na realização do trabalho
Rita Almeida – Observatório do Turismo de Lisboa



Índice

Índice	i
1. Sumário	iii
2. Sumário Executivo	vi
3. Promotor/Proposta Inovadora	1
4. Contexto Teórico.....	3
4.1 - Turismo: Definições.....	4
4.2 - Turismo: História	4
4.3 - Tipos de Turismo	5
4.4 - Turismo e Actividades	5
4.5 - A Experiência.....	5
4.6 - O Turismo Cultural	8
4.7 - Inovação e Turismo.....	10
4.8 - Tipos de Inovação	11
4.9 - As Novas Tecnologias e o Turismo	12
4.10 - Tendências do Turismo.....	12
4.11 - Factores de Participação em Actividades de Lazer.....	13
4.12 - A Proposta de Valor de Portugal	13
5. Quadro de Referência.....	14
6. Análise de Mercado.....	17
6.1 – Envolvente Mediata.....	18
6.2 – Envolvente Imediata.....	22
6.3 – Mercado.....	23
7. Análise Interna	33
8. Análise Competitiva.....	37
9. Objectivos do Plano	41
10. Estratégia de Desenvolvimento	43
11. Políticas de Implementação.....	45
11.1 - Marketing	46
11.2 - Tecnologia.....	61
11.3 - Organização	61
11.4 - Financeira.....	65
12. Requisitos para a Implementação.....	66
13. Avaliação Financeira.....	68
14. Bibliografia.....	76
Anexos.....	85
Anexo 4.1 - Definições de Turismo	86
Anexo 4.2 - História	87
Anexo 4.3 - Tipos de Turismo	88
Anexo 4.5 - Modos de Turismo	95
Anexo 4.6 - Tipos de Comercialização de Lembranças.....	96
Anexo 4.7 - Inovação no Turismo.....	96
Anexo 4.8 - Tipos de Inovação	98
Anexo 4.11 - Factores de Participação em Actividades de Lazer.....	99
Anexo 6.1.1 - PENT	101
Anexo 6.1.5 - Constrangimentos Legais	102



Anexo 6.2.1 - Fornecedores	104
Anexo 6.3.2. - Monumentos e Atracções mais visitadas	285
Anexo 6.3.3. - O Turismo em Portugal	286
Anexo 6.3.4. - O Turismo na Região de Lisboa.....	287
Anexo 6.3.6. -Grau de Satisfação dos Turistas	290
Anexo 6.3.7. - Segmentação.....	291
Anexo 11.1.1 - Públicos Alvo	296
Anexo 11.1.4 - Resultados da Campanha do Website www.visitlisboa.com	298
Anexo 11.1.3 - Screenshots de possível layout do website.....	299
Anexo 11.3.1 - Sociedades	301



1. Sumário



Na sequência do Mestrado Executivo de *Marketing Management*, realizado no INDEG no ano lectivo 2007/2008, e de forma a obter o grau de mestre em Marketing foi realizado este projecto final que pretende desenvolver um negócio inovador.

A primeira fase do projecto passou pela escolha do tema. Nessa fase duas áreas surgiram como possíveis de serem abordados. A Distribuição/Grande Consumo por ser a área de trabalho do proponente ou o Turismo por ser uma área na qual já tinha realizado diversos trabalhos e pela qual tinha um especial gosto. A opção recaiu sobre o segundo tema.

Nesse sentido, importava desenvolver um projecto que fosse inovador, executável e rentável e de preferência que não fosse facilmente copiável.

Após todos os estudos realizados na revisão bibliográfica constatou-se que os turistas procuram hoje em dia mais do que visitas a monumentos ou sol e praia mas antes verdadeiras experiências.

Nesse sentido, desenvolveu-se um projecto que vá de encontro às necessidades dos turistas. O centro do projecto será a zona de Lisboa por ser das mais visitadas de Portugal e pela variedade de recursos turísticos que tem, que permitem desenvolver um projecto interessante e desafiante.

Palavras-chave: Turismo, Experiências, Lisboa e *Website*.

Código JEL: L83 – *Sports, Gambling, Recreation; Tourism*. L86 - *Information and Internet Services; Computer Software*.



After finishing the Executive Masters in Marketing Management, in INDEG in 2007/2008, and in order to obtain the masters' degree it was developed this final project of an innovative business.

The first stage of the project was to choose the theme. In that stage two areas were possible. Distribution/Mass Market because it is the area of work of the proponent or Tourism an area where it has done some works previously and nurtures a special interest. The option was the second theme.

After this choice, it was important to develop a project that would be at the same time innovative, able to be taken into practice and profitable, and if possible difficult to copy.

After all studies quoted in the bibliographical revision it was possible to understand that tourists, nowadays, search for more than visits to monuments or the typical sun and beach, but real experiences and market niches.

Taking in account this aspect it was important to focus in a project that would fulfill the needs of these tourists. The center of the project will be the area of Lisbon because it is one of the most visited in Portugal with a large variety of touristic resources having everything needed to develop a challenging and interesting project.

Key Words: Tourism, Experiences, Lisbon and Website.

JEL Code: L83 – *Sports, Gambling, Recreation; Tourism*. L86 - *Information and Internet Services; Computer Software*.



2. Sumário Executivo



Apresentação

Nome: “Dream of Lisbon– Agência de Viagens, Lda”

Actividade: Agência de Viagens

Descrição: Empresa que pretende promover e desenvolver novas formas de experienciar Lisboa através, numa primeira fase de um *website*. Assume por isso uma vertente essencialmente de B2C (*business to consumer*) apesar de ter presença física numa loja da baixa de Lisboa e num *stand* no aeroporto.

CAE (Classificação da Actividade Económica): 79.110 – Agência de Viagens

Capital Social: 150.000€ (obtido após análise financeira)

Ideia base

Cada vez mais os turistas procuram, quando visitam uma cidade, mais do que conhecer os principais monumentos vivenciar e experienciar a localidade em todas as suas vertentes. No entanto, as ofertas tradicionais de turismo continuam muito focadas, exclusivamente, nos tradicionais monumentos e museus.

Ao mesmo tempo verifica-se uma explosão de empresas de “experiências”. Actualmente já são mais de oito, sendo as principais em Portugal: A Vida É Bela, Smart Box, Pulso e Odisseias. Só de 2006 para 2007, “A Vida É Bela” cresceu em lucros 33%¹ e assiste-se cada vez mais a um alargamento da oferta, do número de empresas no ramo e do número de pontos de venda destes produtos.

Um turista que vai a Nova Iorque, por exemplo, quer mais do que visitar museus e monumentos. Vai ver um espectáculo da *Broadway*, vai assistir a um jogo da NBA a *Madison Square Garden*, visitar um *outlet*, patinar no Central Park ou ser recebido por um dos voluntários do Big Apple Greeter (<http://www.bigapplegreeter.org/>), por exemplo. Em Lisboa os sites dos principais clubes de futebol estão escritos exclusivamente em português, chegar ao Freeport Outlet é difícil, não há nenhuma organização como a Big Apple Greeter e apesar das centenas de espaços fabulosos onde se realizam actividades radicais e outras o número de estrangeiros que as efectuem é efectivamente reduzido.

¹ http://www.turismonaweb.com/noticia.php?id_not=2925&id_cat=4, Retirado a 11 de Janeiro de 2009.



Aproveitar o desenvolvimento do produto experiências em Portugal e transportá-lo para o mercado dos turistas estrangeiros que visitam o país é por isso o desafio deste projecto.

Localização e Serviços

O projecto terá uma loja/sede na zona central de Lisboa, um *website* e um *stand* no aeroporto de Lisboa.

Organização da Empresa: A *Dream of Lisbon* seguirá uma estrutura funcional com 18 trabalhadores.

Implementação do Projecto: O projecto exige um período temporal de cerca de 7 meses até entrar em fase de exploração, o que se prevê que ocorra em Janeiro de 2010.

Período de Funcionamento: Todo o ano

Resumo Financeiro

A análise financeira comprova a viabilidade do projecto através de um VAL de 182.680€, uma TIR de 33,09% para um *payback period* de 7,07 anos. O investimento em imobilizado no primeiro ano é de cerca de 59.252€ o que configura um valor relativamente reduzido.

A multiplicidade de negócios desenvolvidos reduz o risco geral do negócio. Por outro lado, o facto de serem impostos aos clientes os mesmos prazos de pagamentos exigidos pelos fornecedores ou um cartão de crédito/taxa de reserva como garantia dá ao negócio estabilidade para cumprir os seus compromissos financeiros. Tal facto pode ser observado nos rácios bastante favoráveis, a médio prazo, da solvabilidade, autonomia financeira e liquidez.

Assim sendo para um nível de investimento relativamente reduzido consegue-se um negócio estável, multifacetado e por isso menos arriscado, com um risco financeiro reduzido e viável.



3. Promotor/Proposta Inovadora



A Dream of Lisbon – Agência de Viagens, Lda será uma *start-up* a desenvolver pelo autor do projecto com um conjunto de sócios convidados.

A proposta inovadora consiste em agregar um conjunto de actividades e experiências com um *target* prioritário para o turista estrangeiro num só *website* que servirá de plataforma de promoção e identificação da empresa. O crescimento da *internet* como meio de comunicação, o acesso recorrente dos cibernautas a informações sobre os seus destinos na internet e a preocupação e a procura cada vez maior de férias diferentes e surpreendentes tornam-se um elemento essencial para a fundamentação deste projecto e crença no seu sucesso.

Missão:

Desenvolver um conjunto de serviços e programas, em parceria com outras entidades e/ou fornecidos por estas, que permitam aos turistas tirar o melhor partido da sua visita a uma cidade e ou país.

O que quer?

Desenvolver um *website* e uma estrutura que lhe permite servir de interface de qualidade entre o turista e empresas/particulares que disponibilizam serviços de qualidade para oferecer ao visitante.

Porque quer?

O turista cada vez mais quer que as suas viagens sejam experiências inesquecíveis, para além das tradicionais viagens de sol e mar ou cultura. Os nichos de mercado de viagens efectivamente diferenciadoras aumentam todos os anos. Nesse sentido, detectou-se uma oportunidade que é ainda mais importante pela existência de muita informação na *internet* mas frequentemente pouco integrada o que é aliás um dos pontos indicados no Plano Estratégico Nacional do Turismo (PENT) como debilidade do turismo em Portugal.

Estratégia de Curto Prazo

Lançar o *website* só para Lisboa focando geograficamente o negócio e risco para depois adoptar uma política de expansão.

Dream significará a **D**edicação ao cliente, o **R**espeito à Sociedade, a **É**tica do trabalho, o **A**mor ao que é feito e um desejo de ser **M**elhor todos os dias.



4. Contexto Teórico



4.1 – Turismo: Definições

Segundo o Grande Dicionário da Língua Portuguesa (1991), turismo é uma “tendência de quase todos os povos civilizados, e de economia algo abastada, para viajarem através de países naturalmente pitorescos ou que tiveram longa e brilhante história (...); gosto por viagens; viagens para recreio; excursionismo”. Um Turista é referido pelo mesmo dicionário como “pessoa que viaja para se recrear ou se instruir”.

Hunziker e Krapf (1942) definiram o turismo como a soma do fenómeno e relação que surge da viagem e estadia de não residentes, desde que não conduza a residência permanente ou ligado a qualquer actividade remunerada.

Para o *The American Heritage® Dictionary of the English Language* (2006) a palavra *tour*² significa uma “viagem com visitas a diversos locais de interesse para negócios, prazer ou instrução”.

Em 1936 o comité de especialistas estatísticos da Sociedade das Nações definiu que turista estrangeiro é aquele que visita um país, outro que não aquele em que reside, por um período de pelo menos 24 horas tendo as Nações Unidas rectificado a definição em 1945, impondo um limite à estadia em 6 meses³.

A mais recente definição encontra-se no *Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework* (1991), capítulo 2, que diz que o turista não pode permanecer mais de um ano consecutivo e não pode praticar uma actividade remunerada pelo país visitado. Para além disso o indivíduo tem de estar num ambiente fora do habitual, correspondendo esse ambiente usual como as “fronteiras geográficas dentro das quais um indivíduo se desloca dentro da sua rotina diária de vida”.

Pearce (1987) aborda o turismo enquanto relações e fenómenos que advêm de viagens e estadias temporárias de pessoas procurando primordialmente lazer e diversão.

Um conjunto de outros conceitos encontram-se no anexo 4.1.

4.2 – Turismo: História

A história do turismo descrita por Craik (1991), Walton (2004) e Culver (2007) indica que numa primeira fase o turismo era um estatuto de classe. Depois passou a ser mal visto ou algo que deveria ser constituído por actividades construtivas, educacionais ou redentoras ou por

² Segundo José Pedro Machado (2003), a palavra turismo advém da palavra inglesa tourism que segundo Random House, Inc (1999) advém da partição da palavra tour adicionada do sufixo -ism o que surgiu entre 1805-15.

³ De acordo com citação de Theobald, William F. (2004). *Global Tourism, Third Edition*. Burlington, Massachussets: Butterworth-Heinemann.



necessidades de saúde. Só a partir da década de 90 passou a ser mais bem visto e estudado e se ultrapassaram os preconceitos do passado entrando numa era do lazer (ver anexo 4.2).

4.3 – Tipos de Turismo

As Nações Unidas classificaram 3 formas de turismo em 1994 na sua *Recommendations on Tourism Statistics*:

- Turismo Doméstico – Residentes de um determinado país viajando dentro desse mesmo país.
- Turismo *Inbound* – Não residentes viajando dentro de um país.
- Turismo *Outbound* – Envolvendo residentes viajando noutros países.

Outra terminologia utilizada é a de turismo interno (turismo realizado no país), turismo nacional (realizado por nacionais do país) ou turismo internacional (realizado por nacionais ou internacionais fora do seu país).

Existem ainda outros tipos de turismo que se encontram descritos no anexo 4.3. De referir que alguns tipos de turismo de nicho como o turismo negro ou juvenil estão a crescer e a ganhar importância.

4.4 – Turismo e Actividades

O Instituto de Turismo (2003) efectuou um encontro técnico com diversos especialistas para debater o turismo. Louis-Nöel Netter foi um dos participantes. Segundo este autor os turistas dividem-se em dois tipos:

- Cerca de 90% dos turistas escolhe um destino tendo em conta a sua imagem, as actividades que permite praticar e a oferta de alojamento que apresenta. Assim sendo escolhem um alojamento e no local adaptam-se e escolham as actividades que lhes interessam.
- Os restantes, desejam praticar uma actividade e, para tal, inventariam onde é praticada e os diversos níveis de dificuldade, escolhem o local e dificuldade desejada e adquirem alojamento e possivelmente a actividade.

4.5 – A Experiência

Segundo Pine e Gilmore (1999), uma experiência ocorre quando uma empresa intencionalmente usa os serviços que presta como um 'palco' para um evento e os bens de que dispõe para oferecer como meros suportes. A relação de mercado foi subvertida. O consumidor é convidado a se envolver em algo que deverá ficar-lhe gravado como um



acontecimento memorável. Isto foi o que *Disney* espontaneamente criou como modelo de negócio de parque temático em 1955.

Cohen (1979) afirma que há duas versões para aquela que é a experiência do turista. Trivial, superficial, frívola ou um “pseudo-evento” conforme foi definido por Boorstin (1964:77-117) ou uma demanda pelo autêntico, a peregrinação do homem moderno, conforme defende MacCannell (1999). Segundo o mesmo, os turistas são muitas vezes vistos como “viajantes por prazer” mas que essa análise é superficial.

Alguns sociólogos como Boorstin (1964) e mais tarde Turner e Ash (1975) vêem o turismo como uma aberração e doença desprezando o homem superficial e os seus “pseudo-eventos”. MacCannell defende que as análises de Boorstin são parte do problema do turismo de massas, ao verem o turista no outro e não em si.

Shils (1975) diz que cada sociedade possui um centro, o nexó carismático dos seus valores morais supremos. Eisenstadt (1968) vai ainda mais longe definindo vários centros: religiosos, políticos, culturais, entre outros. Nesse sentido, os limites desse centro estão balizados pelos confins da sociedade com os quais se conforma. Para este autor, é importante surgirem mecanismos de gestão da tensão, entre os quais o turismo, que aliviem e libertem os indivíduos, passando-se por isso em cenários que não são parte da vida “real”. Cohen diz ainda que estas actividades são funcionais, e no longo curso, reforçam a sua aliança com o centro. Assim sendo, o turismo assume-se como uma reversão temporária das actividades diárias que regula as tensões e insatisfações do indivíduo.

Segundo Cohen (1979) o turista procura uma experiência disponível “lá fora”, e que não pode ser encontrada no seu “espaço-vida”, o que faz com que a viagem valha a pena. Cohen aborda também a forte e poderosa imagética mitológica que os indivíduos criam de certos locais, uma “demanda pela terra mística de existência pristina onde não há mal ou sofrimento”, o paraíso rodeado do caos.

Segundo o mesmo autor, o turismo de massas moderno advém de um abandono da imagem sagrada do cosmos e um maior interesse pela cultura, vida social e ambiente natural dos “outros”.

Cohen (1979) distingue 5 modos de turismo do mais superficial para o mais profundo dependendo do nível de relação com o centro e o que procuram na sua experiência turística descritos no anexo 4.5.

Michael Morgan (2008) aborda a gestão da experiência conceito para o qual vai citar Grove e Fisk, Pine e Gilmore e Schmitt. A gestão da experiência é a criação de uma experiência única



e memorável como base numa vantagem competitiva sustentável, “dramatizando” por vezes a performance do serviço.

Ainda segundo Morgan, autores como Holbrook e Ritzker criticam a não autêntica “disneyficação” da experiência; Prahalad e Ramaswamy criticam o tratamento dado aos turistas como “tubos de ensaio” e Nijs e Jensen o facto de esta gestão da experiência não ser alicerçada em valores culturais partilhados.

Morgan (2006) diz ainda que para criar o espaço para a experiência é necessário: escolha abundante, momentos de espanto, espaço para socialização, distinctividade local, valores reais que constituem o coração da experiência. Definiu também o hexágono da experiência.



Ilustração 1 - O Hexágono da Experiência de Morgan

Os turistas parecem hoje procurar, segundo Bartaletti (1998), experiências mais do que um destino específico e muitas vezes saturado. Nesse sentido torna-se importante que no futuro se crie uma experiência turística recompensadora através de inovação e desenvolvimento em vez de elementos turísticos individualizados. Novas formas de férias serão o principal motivo na decisão de um destino.

Pine e Gilmore (1999) dizem que a criação de uma experiência deve ter em atenção e cobrir 4 elementos: entretenimento, educação, estética e escape. Experiência neste contexto significa conteúdo enquanto o destino é o palco e as diferentes companhias turísticas os actores neste palco onde a contínua aquisição de conhecimento dos consumidores será essencial (Hjalager, 2002).

No Marketing desenvolveu-se uma nova vertente, o Marketing Experiencial, que segundo Erik Hauser, Presidente da *International Experiencial Marketing Association* (conforme citado pelo ESTIG), consiste numa nova abordagem que explora todos os pontos de contacto



entre as marcas e os consumidores de forma a provocar experiências que permitam uma maior aproximação e fidelização.

4.6 – O Turismo Cultural

Craik (1997) descreve o turismo cultural enquanto sítios culturais, eventos, atracções e experiências que são definidas como experiências primárias para o turista. Fala de uma tendência para experiências de turismo mais experienciais e envolventes. Segundo Zeppel e Hall (1992) o turismo é crescentemente avaliado por ser recompensante, enriquecedor, aventureiro ou uma aprendizagem. Ou seja, conclui Craik, a componente cultural tornou-se um elemento chave. Turner e Ash (1976) e Schudson (1979) escrevem que o turismo está a substituir a religião na fonte e demanda de significado. Craik aborda também o facto de o turismo cultural e as componentes culturais do turismo poderem revitalizar uma indústria turística e a produção cultural mas podem também ameaçar a cultura de um destino e a integridade cultural no longo prazo. Craik menciona também a existência de dois tipos de turismo dentro do mais genérico turismo cultural:

- Turismo Cultural – Turismo experiencial baseado em estar envolvido e estimulado por performances artísticas, artes visuais e festivais;
- Turismo de Herança – Visitas a paisagens, sítios históricos, edifícios e monumentos e a procura de um encontro com a natureza ou sentir-se parte da história de um local.

Craik identifica também algumas tendências que moldaram o turismo cultural e a forma como este se torna essencial na diferenciação e “embalagem” do destino:

- Maior sofisticação e experiência de viagem entre os turistas;
- Competitividade internacional entre destinos globalmente semelhantes;
- A exaustão e declínio de popularidade de atracções turísticas tradicionais;
- Crescimento e diversificação de mercados e locais internacionalmente;
- Globalização da cultura e disseminação do conhecimento cultural internacionalmente;
- Desenvolvimento internacional de padrões de gosto cultural.

Bywater (1993) diz que só 5% dos turistas escolhem um destino pelas oportunidades culturais que oferece; uma outra parte (cerca de um terço) é culturalmente inspirada para fazer uma visita única na vida a um sítio especial que os atrai, enquanto que até dois terços de todos os



turistas (culturalmente atraídos) gostariam de ter algumas atracções no destino que escolheram por outras razões.

Segundo Silberberg (1995):

- 5% dos residentes e 15% dos turistas são grandemente motivados (especificamente atraídos) por turismo cultural;
- 15% dos residentes e 30% dos turistas são parcialmente motivados (atraídos por cultura e outras razões);
- 20% dos residentes e 20% dos turistas têm motivações adjuntas (que podem incluir actividades culturais num destino escolhido por outras razões);
- 20% dos residentes e 20% dos turistas são acidentalmente motivados (qualquer visita cultural não foi planeada e é uma actividade contingencial);
- 40% dos residentes e 15% dos turistas não estão interessados em turismo cultural sobre quaisquer circunstâncias.

Craik diz que só uma pequena minoria dos turistas são realmente culturais e os intermédios podem ser motivados para visitar as atracções culturais assim que as suas motivações primárias de viagem tiverem sido atingidas.

Zeppel e Hall (1991) abordam a questão do *merchandising* e dos souvenirs enquanto compra que valida a aquisição de aprendizagem e experiências culturais. Craik completa dizendo que o importante é traduzir o sítio, figura histórica, actividade memorável ou experiência em algo físico, durável e transportável que possa servir de lembrança tangível da visita. Segundo este autor há quatro tipos de comercialização de lembranças: complementar, substituta, *encroaching* e reabilitante (mais informações no anexo 4.6).

Craik diz assim que combinar turismo e cultura é uma tarefa estratégica e complexa que envolve reconciliar os produtores de cultura local para possibilidades de nicho de mercado e modificar a sua produção de acordo. Cohen diz que a arte turística tem de ser dinâmica e adaptável para se adequar aos gostos e expectativas dos turistas.

Em última análise Craik diz que o turismo de cultura e a cultura do turismo têm mais a ver com a cultura do destino de origem que a de destino.

Craik aborda também a questão dos sítios e atracções. Diz que a pressão dos números de visitas e as expectativas elevadas dos visitantes originam formas de preservação e



apresentação mais elaboradas. Define como elementos essenciais para o sucesso de uma estrutura turística: o marketing, custos das infraestruturas, manutenção, *upgrade*, pacotes turísticos e a cooperação entre as entidades locais publicas e privadas.

Segundo MacCannell (1999) há 4 características de um local turístico:

- A única razão para visitá-los é vê-los;
- Estão fisicamente adjacentes a actividades sociais;
- Contém objectos de uso especializado ou rotinas esotéricas;
- Estão abertos, pelo menos durante algumas horas, a visitantes.

4.7 – Inovação e Turismo

Weiermair (2004) diz que o mercado turístico só tem tido mudanças cosméticas e que se encontra numa fase de madura. O desafio é providenciar valor acrescentado e mais experiências para um turista cada vez mais exigente, informado e consciente do que quer. Esse valor acrescentado pode ser aumentado melhorando a qualidade ou baixando o preço.

No entanto, nem sempre é fácil medir a satisfação do turista isto porque a percepção de qualidade é criada a partir de várias experiências acumuladas, de um grupo de serviços que em conjunto criam a experiência turística e que são intangíveis. Autores como Poon (1993) defendem que a qualidade dos serviços pode ser reforçada através de sensações (design, fragrância, luz, cor e ligação emocional) para um turismo que é cada vez mais um negócio de informação e relação face ao elevado envolvimento dos consumidores.

O marketing no turismo é muito específico. Os produtos são intangíveis e por isso impossíveis de *stockar* o que torna particularmente importante a eficiente utilização da capacidade existente. Por outro lado, os serviços de turismo são criados por um factor interno (fornecedor) e externo (cliente) que pode ter uma participação activa (ex: esquiando) ou passiva (ex: andar no teleférico) na produção do serviço. A necessidade de capitais é geralmente elevada neste negócio (hotéis, companhias aéreas, entre outras) e a interacção pessoal com o consumidor final é forte tanto na intermediação, distribuição e consumo final. Por este motivo, a motivação dos recursos humanos é essencial e um dos motivos a ter em conta quando inovar. A atitude da indústria e população local é também essencial para o futuro da indústria turística.

Schumpeter (1934) distinguiu 5 áreas nas quais as empresas podem introduzir inovação:



1. Criação de novos produtos ou melhorados.
2. Introdução de novos processos de produção.
3. Desenvolvimento de novos mercados para venda.
4. Desenvolvimento de novos mercados de fornecimento.
5. Reorganização/reestruturação de empresa.

Segundo Weiermair (2004), as novas tecnologias e a criação de redes são dois dos elementos para os quais chama a atenção para reduzir custos e aumentar o valor para o consumidor.

Weiermair (2004) prevê que a indústria do turismo tenha dois grandes mercados com que trabalhar no futuro provocados pelo crescimento da população idosa na maioria das economias ocidentais e pelo desenvolvimento económico da China.

Segundo o mesmo autor há três factores que determinam o nível e ritmo da inovação no turismo (descritos no anexo 4.7):

- Fornecimento e determinantes relacionados com o fornecimento;
- *Drivers* de procura;
- Nível e ritmo de competição.

4.8 - Tipos de Inovação

Hjalager (2002) adaptou os modelos previamente definidos por Abernathy e Clark que definem 4 tipos de inovação: inovações regulares, de nicho, revolucionárias ou estruturais (ver anexo 4.8).

O estudo conduzido por Weiermair e pela Universidade de Innsbruck em 2004 concluiu que:

- As empresas vêem o *e-tourism* como uma grande mudança;
- A segunda maior mudança foi a criação de redes e alianças entre empresas particularmente na gestão de recursos humanos, mudança de produtos e adição de novos destinos;
- Mudanças no ambiente de negócio são as grandes impulsionadoras da mudança;
- A maturidade dos mercados tem originado pacotes de produtos cruzados e que nem sempre são aparentemente complementares.



- As inovações mais bem sucedidas foram ao nível da distribuição (*online booking* e relações com agentes e diminuições de custos da entrega).
- O grande motivo para a mudança foram os clientes, seguido da competição e desejo de liderar, mas a indústria só inova se for rentável.
- A inovação de processos é mais interessante e praticamente todos os inquiridos procuravam activamente uma estratégia de diferenciação.

4.9 – As Novas Tecnologias e o Turismo

Michael Morgan (Instituto de Turismo, 2003) abordou a importância das novas tecnologias para o turismo. Segundo este investigador, em todas as faixas etárias o acesso à internet é comum e esse facto tornou a pesquisa de férias um modo popular de usar a internet. A Minitel nos seus estudos efectuados no Reino Unido e citados por Michael Morgan diz que metade dos cibernautas têm pesquisado sites dedicados a férias ou viagens mas, que a maioria das pessoas continua a reservar por telefone ou no agente de viagens. No entanto, diz o investigador, que o cliente está cada vez mais bem informado na altura da tomada de decisões. Weiermair (2004) indicou nos seus estudos o *e-tourism* e as novas tecnologias na organização são alguns dos mais importantes factores de inovação. A *internet* permitiu, segundo o PENT (2008) uma “desintermediação entre a oferta e a procura”.

4.10 – Tendências do Turismo

A *European Travel Commission* (2006) identificou um conjunto de novas tendências entre as quais se destacam:

- Crescimento do número de viagens realizadas por idosos e concomitantemente do turismo de saúde;
- Mudança do conceito do que é um jovem alarga categoria e poder de compra e estimula viagens activas e turismo de aventura;
- Crescimento de China, Índia e Rússia desenvolverá o turismo proveniente destes países.
- Aumento do tempo de lazer na Europa;
- Desenvolvimento de viagens mais frequentes e curtas e de última hora, estimuladas pelo fenómeno de companhias *low cost* e que originará poupanças na viagem e aumento de gastos na estadia. No entanto, o fenómeno de licenças sabáticas e viagens de uma vida também crescem;
- Crescimento do número de indivíduos que sentem pobreza de tempo e que desejam pacotes de tudo incluído;



- Ao mesmo tempo aumento do número de turistas que evitam viagens organizadas e que criam o seu próprio itinerário;
- Mudanças climáticas originaram maior responsabilidade social de todos, e possivelmente uma necessidade de gestão de crise, alteração de fluxos turísticos, elevados custos de manutenção de recursos naturais, maior procura de ecoturismo e aumento de impostos sobre determinadas actividades;
- Maior competitividade no turismo com mais destinos, aumento do número de nómadas globais, do turismo de visita a familiares o que aumenta a pressão sobre a Europa.
- O turismo cultural cresce e os indivíduos têm desejos de auto-desenvolvimento e expressão criativa, procurando experiências verdadeiras mudando a relação entre hóspede e anfitrião. No entanto, surgirá também uma erosão da diferença entre locais e o turismo de voluntariado crescerá. O turismo de nicho ganha importância neste contexto.
- Maior dificuldade em criar um turismo de lealdade pois a repetição de turistas tornar-se-á mais rara e a preocupação com a qualidade maior.
- Incremento do número de consumidores que procura conselhos de outros viajantes através da internet, tornando o marketing neste canal cada vez mais importante.

4.11 – Factores de Participação em Actividades de Lazer

Torkilson (2005), definiu um conjunto de factores como essenciais para a participação em actividades de lazer e que se dividem em: pessoais, sociais, circunstanciais e de oportunidade. A descrição destes factores encontra-se no anexo 4.11.

4.12 – A Proposta de Valor de Portugal

O Plano Estratégico Nacional do Turismo (PENT) identificou a proposta de valor para Portugal que se define em dois eixos:

- Elementos Qualificadores - Qualificam o destino Portugal no leque de opções dos turistas: Autenticidade moderna; segurança; qualidade competitiva (*value for money* em oferta de qualidade);
- Elementos Diferenciadores - Diferenciam o Destino Portugal de outros destinos mundiais na forma como os recursos turísticos dão resposta às motivações daqueles que nos procuram: Clima e Luz; História, Cultura e Tradição; Hospitalidade; Diversidade Concentrada.



5. Quadro de Referência



De seguida ir-se-ão destacar alguns dos elementos mais importantes para a análise do contexto teórico do presente projecto:

- Um turista é um indivíduo que viaja por diversos motivos e que fica pelo menos 24 horas num destino e um máximo de 1 ano não podendo exercer uma actividade remunerada pelo país que visita, país esse que se encontra fora do “espaço geográfico da sua vida diária”.
- Existem uma multiplicidade de nichos de mercado dentro do turismo. Os conceitos mais frequentes são: Turismo Doméstico – Residentes de um determinado país viajando dentro desse mesmo país; Turismo *Inbound* – Não residentes viajando dentro de um país; Turismo *Outbound* – Envolvendo residentes viajando noutros países.
- A escolha de um destino de viagem ainda passa essencialmente e primeiramente pela escolha do local e só depois das actividades o que torna particularmente importante a forma como a actividade turística é promovida dentro do país e a forma como o país consegue transpor externamente uma imagética apelativa ao turista. No entanto, Bartaletti (1998) fala da importância da experiência no contexto da viagem, ou seja, o destino é escolhido porque o turista acredita que vai ter uma experiência diferente e enriquecedora salientando para tal a importância da inovação e de elementos personalizáveis.
- Os indivíduos procuram, quando viajam, abstrair-se das suas actividades diárias, regular tensões e insatisfações.
- Os turistas procuram algo diferente a que alguns autores chamam um “pseudo-evento” do turismo de massas e outros uma peregrinação do homem moderno.
- Para que uma viagem valha a pena tenho de descobrir algo que não tenha naquilo que Cohen (1979) chama o espaço vida. Com a globalização, no entanto, tudo se torna mais semelhante.
- Cada vez mais importante é a vida social, cultural e ambiente natural dos “outros” o elemento fundamental para a procura de uma experiência fora do espaço vida habitual de um indivíduo.



- Morgan (2006) diz que para criar o espaço para a experiência é necessário: escolha abundante, momentos de espanto, espaço para socialização, distinctividade local, valores reais que constituem o coração da experiência.
- Craik (1997) descreve o turismo cultural enquanto sítios culturais, eventos, atracções e experiências que são definidas como experiências primárias para o turista. Fala de uma tendência para experiências de turismo mais experienciais e envolventes.
- Segundo Craik (1997) a componente cultural de um destino é essencial para o seu sucesso no entanto, de acordo com estudos de Silberberg (1995), o número de turistas realmente culturais é relativamente reduzido utilizando o turismo cultural como uma extensão das suas motivações primárias de viagem.
- Entre algumas das tendências identificadas por Craik estão: maior sofisticação e experiência de viagem entre os turistas; competitividade internacional entre destinos globalmente semelhantes; a exaustão e declínio de popularidade de atracções turísticas tradicionais; crescimento e diversificação de mercados e locais internacionalmente; globalização da cultura e disseminação do conhecimento cultural internacionalmente e desenvolvimento internacional de padrões de gosto cultural.
- Medir a satisfação do cliente é difícil nesta área dos serviços e turismo e por isso por vezes “dramatiza-se” o serviço e reforçam-se as sensações. A intangibilidade do serviço torna-o impossível de ser stockado o que é um dos grandes problemas.
- Algumas das revoluções na área do turismo são as novas tecnologias, os clientes mais informados, a desintermediação entre a oferta e a procura que a internet permite, a globalização de gostos e tendências, a criação de alianças entre companhias (que criam massa crítica e formam redes de contactos), preocupação com o ambiente, aumento do número de viagens e diminuição da lealdade com os destinos.
- Ao nível dos consumidores o aumento do número de idosos vai desenvolver o turismo de saúde; uma mudança da definição do que é um jovem vai fazer crescer este segmento; vai haver um crescimento do turismo proveniente de economias emergentes (Índia, China e Rússia) e o surgimento de viagens mais curtas para além de poupanças nas viagens de avião e compensação nos gastos locais.
- Torkilson elencou os elementos de participação em actividades conforme ponto 4.11 deste trabalho.



6. Análise de Mercado



No presente capítulo será abordado a análise do mercado turístico onde o projecto irá se desenvolver. O estudo terá três etapas: envolvente mediata, imediata e mercado.

6.1 – Envolvente Mediata

Neste capítulo ir-se-á estudar a envolvente mediata do projecto. A envolvente mediata representa, de acordo com o IAPMEI (2001), “tudo aquilo que pode influenciar ou produzir alterações no sector de actividade onde se pretende entrar”. Assim sendo, proceder-se-á de seguida a uma análise dos diversos contextos desta envolvente: político, económico, legislativo, sociocultural e tecnológico. Ou seja utilizando o tradicional modelo PEST e um elemento extra, legislativo.

6.1.1 - Envolvente Política

Do ponto de vista político o país encontra-se num ano (2009) de algumas incertezas com eleições legislativas, europeias e autárquicas. O país tem apresentado períodos sucessivos de crescimentos económicos fracos, identificando-se alguma dependência estatal e burocracia o que pode colocar alguns entraves ao normal desenvolvimento de negócios. No Índice de Liberdade Económica publicado pela *Heritage Foundation* e o *New York Times* (2008), no indicador liberdade do governo, Portugal atinge o pior resultado entre todos os indicadores analisados. Com 32,6%, Portugal encontra-se no 31º lugar de 41 países analisados. Ao contrário do que é a percepção de muitos o ranking coloca Portugal em 17º lugar no indicador liberdade de corrupção bastante acima da média europeia. As actuais orientações do governo parecem privilegiar as obras públicas de forma a reanimar a economia. Entre os projectos que se destacam estão o novo aeroporto de Lisboa em Alcochete/Montijo e a ligação TGV a Madrid. Ambos os projectos poderão estimular o turismo na área metropolitana de Lisboa sendo o seu impacto na melhoria das acessibilidades à Europa significativo até porque facilita a entrada de novas companhias, nomeadamente *low costs*, que estão presentes em Lisboa em menor número que em outros aeroportos congéneres.

No caso de Lisboa a câmara municipal encontra-se envolvida no processo de recuperação do centro histórico e da zona de Belém e de recuperação da frente ribeirinha com particular destaque para os projectos para Pedrouços, Alcântara, o novo terminal de cruzeiros e Matinha. Estes projectos juntamente com o lançamento de novos museus, a candidatura ao Mundial de 2018 poderão dar um novo fôlego ao turismo na capital. A má situação financeira da câmara de Lisboa tem, no entanto, limitado o desenvolvimento de alguns projectos para a cidade.



Segundo uma tendência mundial tem havido uma mudança de prioridades do Turismo de Portugal para uma aposta e desenvolvimento do turismo interno.

Recentemente, os juros para investimento das linhas de crédito PME Investe baixaram para cerca de metade⁴ e tendo a taxa de juro das linhas de crédito PME Investe I, II e III baixou para 1,5%.

O governo aprovou em 2007 o Programa Estratégico Nacional de Turismo (PENT) cujos princípios orientadores se encontram descritos no anexo 6.1.1. Existem ainda um conjunto de linhas de crédito ao abrigo do QREN, crédito ao investimento no turismo e Programa de Intervenção no Turismo. No entanto, estes planos são limitados a determinadas regiões e a projectos estruturantes para o turismo de determinadas regiões. É difícil por isso obter com este projecto um financiamento estatal desejado.

A aposta do governo no sector turístico tem vindo a crescer e o actual ministro da economia, Manuel Pinho, definiu como objectivo para 2015 que o turismo represente 15% do PIB português⁵.

6.1.2 - Envolvente Económica

A actual envolvente económica é de incerteza e de crise que se iniciou nos sectores financeiros e se estendeu à economia real. Dados da Coface (2009) indicam um crescimento de 80% do número de pedidos de insolvência no primeiro trimestre do ano face a igual período do ano anterior que terá inevitáveis impactos na taxa de desemprego que se prevê que em 2009 ascenda a 9,6%, segundo o FMI (Abril 2009). O PIB deverá cair substancialmente entre 3,5% e 4,6% (previsões Banco de Portugal e FMI). Relativamente a preços o FMI prevê uma subida ligeira de 0,3% enquanto o Banco de Portugal um decréscimo -0,2%.

As previsões do FMI para 2010 indicam o prolongar da crise com o desemprego a atingir os 11% e o PIB a contrair-se 0,5% para uma situação mundial de crescimento fraco mas existente (1,9%). Este cenário poderá piorar a situação social no país aumentando os níveis de criminalidade o que pode, de certa forma, prejudicar a actividade turística.

Estudos da AIP (Fevereiro 2009) demonstram que 53% das empresas sente dificuldade no acesso ao crédito e 2/3 considera que o acesso ao crédito bancário está mais difícil. Esta situação poderá dificultar o acesso ao crédito, se necessário, para a empresa *Dream of Lisbon*.

⁴ Turismo: Juros para investimento baixam para metade nas linhas de crédito PME Investe
01 de Fevereiro de 2009, 09:25

⁵ Retirado em 14 Fevereiro de 2009,

<http://noticias.uol.com.br/economia/ultnot/lusa/2007/07/14/ult3679u2086.jhtm>



A *Travel Industry Association* (2008) diz que em 2009 as viagens de lazer nos Estados Unidos deverão cair cerca de 1,3%. Este relatório foi apresentado em Outubro ainda numa fase muito inicial da crise, por isso pressupõe-se que a efectuar um novo inquérito nesta altura os resultados seriam substancialmente piores. Também a *World Trade Organization* (Janeiro 2009) sublinha que as incertezas, volatilidade do mercado, queda da confiança dos consumidores e empresários vão ter os seus efeitos, pelo menos no curto e médio prazo na procura mundial de turismo. Ou seja, é expectável uma diminuição significativa do número de turistas que visitam Portugal e que já é visível nas estatísticas que serão apresentadas no capítulo 6.3 – Mercado.

6.1.3 - Envolvente Social

A questão laboral e os entraves às contratações e particularmente aos despedimentos colocam Portugal no fim do indicador liberdade laboral do Índice de Liberdade Económica publicado pela *Heritage Foundation* e o *New York Times* (2008). Portugal classifica-se em 39º lugar em 41 países europeus analisados.

Segundo os estudos de Hofstede⁶ Portugal é um país com uma elevada distância ao poder ou seja mais hierarquizado e formal do que os seus congéneres europeus. Tem um dos índices de individualismo (27) mais baixos do mundo o que prova a força da relação entre grupos em particular os laços familiares. É uma sociedade fortemente feminina (31) o que implica um maior respeito pelo papel da mulher e uma atitude mais branda relativamente à sociedade. Portugal tem também o segundo indicador mais alto do mundo (104), a seguir à Grécia, de aversão à incerteza o que torna esta sociedade mais regulada por regras e menos tolerante a ambiguidades e incertezas mas também mais emocional. Estes elementos ajudam a perceber o quadro mental da sociedade portuguesa em que o projecto se vai desenvolver e com a qual terá desenvolver parcerias o que nem sempre é fácil até porque, estudos da OCDE (2007), dizem que Portugal é o segundo país mais desconfiado de 25 estudados a seguir à Turquia.

Os recentes dados sobre a criminalidade mostram que esta tem crescido substancialmente. Os indicadores do Relatório Interno de Segurança 2008, conforme citado pelo Diário de Notícias (13 Março de 2009), revelam um crescimento de 7,5% da criminalidade e 10,7% do crime violento. A segurança é uma condição essencial para que o turista se sinta bem e por isso estes dados alicerçados a um sentimento de insegurança da população são significativos.

⁶ http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php Retirado a 18 de Março 2009



6.1.4 - Envolvente Tecnológica

A grande inovação tecnológica e a grande responsável por mudanças significativas tem sido, sem dúvida, a *internet* e os novos sistemas de informação. A *internet* transformou o turista em alguém mais informado e que, com um clique do rato, consegue marcar o que quiser ou saber informações detalhadas sobre os seus destinos de viagem aumentando o seu poder negocial.

Por outro lado a própria organização do turismo mudou. Uma parte significativa das actividades turísticas existentes está já presente na internet com informações e possibilidade marcação. Esta mudança é particularmente evidente ao nível da hotelaria e da aviação (particularmente as chamadas *low cost* que vendem o grosso dos seus bilhetes pela internet).

As novas formas de comunicação e as novas tecnologias têm permitido também uma reorganização das empresas com o uso do tele trabalho e facilitando a comunicação, controlo de filiais, colaboradores, escritórios, entre outros.

Os sistemas de GPS e *podcast* são importantes para a orientação dos turistas e têm-se tornado ferramentas normais de comunicação com o turista. As redes sociais ganham importância e websites como o *youtube*, o *hi5* ou a *wikipedia* tornam-se referências dos internautas.

6.1.5 - Envolvente Legal

Segundo o Índice de Liberdade de Negócios publicado pela *Heritage Foundation* e o *New York Times*, a liberdade para começar, operar e fechar um negócio está protegida e regulada em Portugal. Começar um negócio demora em média 7 dias comparando com uma média mundial de 43. No entanto, os pedidos de licença são mais complexos que a média mundial.

De acordo com o Turismo de Portugal – Empreendimentos e Actividades (2009) a actividade que se pretende desenvolver enquadra-se no âmbito de agências de viagens e turismo por organizar, propor para venda ou vender viagens turísticas, ou a intermediação directa na venda e reserva de outros serviços turísticos.

O turismo de Portugal indica também que se forem realizadas actividades de animação turística devem ser cumpridos os requisitos legais exigidos nomeadamente em matéria de seguros obrigatórios. Os requisitos para licenciamento encontram-se no anexo 6.1.5.

De acordo com o Decreto-Lei nº 381/2007, de 14 de Novembro e a nova nomenclatura das classificações de actividades económicas a actividade desenvolvida corresponderá ao número 79.110 – Actividades de Agências de Viagem.



O processo de constituição de uma empresa foi bastante simplificado nos últimos anos e pode ser efectuado através de:

- Empresa na Hora;
- Empresa na Hora com Marca na Hora;
- Por Documento Particular;
- Por Escritura Pública.

Para efectuar esta actividade é necessário pedir licença ao Turismo de Portugal, I.P. A empresa terá de possuir um livro de reclamações de acordo com o DL nº 156/2005 de 15/09. Será ainda regulada pelo DL nº12/99 de 11/01 e nº263/2007 de 20/07 que regula a actividade das agências de viagens e a Portaria nº 784/93 de 06/09 que regula as taxas de licenças e autorizações. A certificação de qualidade pode ser feita através do ISO 9001:2000 e OHSAS 18001:2007.

6.2 – Envolve Immediata

No presente capítulo utilizar-se-á o modelo de 5 forças de Porter (1979) para analisar a envolvente competitiva de um negócio através: do poder negocial dos fornecedores, entrada de novos concorrentes, ameaça aparecimento de produtos substitutos, poder negocial dos clientes e rivalidade entre concorrentes. O sector de actividade será o de agências de viagens presentes na *internet*.

6.2.1 – Poder Negocial dos Fornecedores

O poder negocial dos fornecedores é médio. Se é verdade que necessitam das agências para criar mais impacto junto do público, qualquer agência necessita de ter uma capacidade de atracção de parceiros que tornem a sua oferta interessante. No início de exploração a relevância de uma empresa é pequena e conseguir apoios poderá ser mais difícil. Há sempre fornecedores que por prestarem um serviço único poderão ter um poder negocial elevado.

Os fornecedores estarão divididos em: alojamento, transporte e actividades. A listagem de possíveis fornecedores estará descrita no anexo 6.2.1.

6.2.2 – Barreiras à Entrada de Novos Concorrentes

A ameaça de entrada de novos concorrentes é elevada. A criação de um modelo de negócio na internet é fácil, não envolve custos muito elevados e a curva de aprendizagem é rápida.



Existe, no entanto, uma vantagem de *first mover*⁷ e de notoriedade associada. E um projecto neste mercado para ser bem sucedido tem de ter um número significativo de visitantes que tornem o *website* numa referência.

6.2.3 - Ameaça Aparecimento de Produtos Substitutos

A ameaça é média/baixa. A internet é cada vez um elemento mais importante e quanto mais agregador de conteúdos e massa crítica tiver um website mais facilmente conseguirá sobreviver a formas alternativas de negócio. A marcação por telefone ou pessoalmente tem vindo a perder importância face a estes novos métodos de marcação.

6.2.4 - Poder Negocial dos Clientes

A ameaça é média/alta. O cliente está cada vez mais informado e exigente e na internet é cada vez mais fácil comparar alternativas. No entanto, também é verdade que um *website* facilitador e agregador de conteúdos terá vantagens se for simples de usar e prático.

6.2.5 - Rivalidade entre concorrentes.

Não existe uma concorrência directa, no entanto diversos sites têm desenvolvido soluções parecidas com as que vão ser disponibilizadas se bem que menos complexas. A ameaça é média.

Relativamente à atractividade do mercado pode-se dizer que apesar do tamanho do mercado ser ainda pequeno, as taxas de crescimento na internet são elevadas e a rentabilidade face ao investimento pode ser elevada. Em geral a atractividade deste mercado será média.

6.3 – Mercado

De seguida, irá ser analisado o mercado em todas as suas vertentes com particular destaque para o mercado mundial, Portugal, Lisboa e o grau de satisfação dos visitantes.

6.3.1 – Definição de Mercado

Segundo Gurun et al. (2007), um mercado é o conjunto de todos os compradores e organizações interessadas no produto, com recursos para o adquirir e que estejam permitidos por lei ou regulamentos a efectuar a compra.

⁷ Segundo Grant (2003) é a vantagem obtida pelo ocupante inicial de um segmento de mercado. Esta vantagem pode advir do facto do primeiro a entrar num mercado poder ganhar controlo de recursos que os seus seguidores não poderão igualar.



6.3.2 – O mercado Mundial

O mercado mundial de turistas tem, segundo a *World Tourism Organization* (Janeiro 2009) crescido 72,4% de 1996 a 2008. A Europa é a região do mundo com maior número de turistas chegados (488,5 milhões de 924 milhões de total do mundo), destacando-se a Europa do Sul/Mediterrâneo com 179,2 milhões (36,7% de quota face a total da Europa).

Relativamente às receitas foi estimado um crescimento de 5,6% (em moeda local) de 2006 para 2007. A região do Sul da Europa e Mediterrâneo cresceu 1,1%.

Tem-se verificado alguma estagnação de crescimento na Europa nos últimos anos. Se de 2007 para 2008 o número de turistas do mundo cresceu 2% e a IATA (Nov-08) reporta um crescimento de 2,2% no tráfego aéreo, na Europa foi só 0,1%.

As previsões do Barómetro de Janeiro de 2009, da *World Tourism Organization* indicam uma estagnação do mercado turístico mundial com crescimento zero ou decréscimos até 2% para 2009 com particular ênfase na Europa e Américas, mas chamando a atenção para o alto nível de instabilidade e possíveis efeitos nas previsões.

Em 2007, dados da *World Tourism Organization* provam que somente 51% das viagens eram para efeitos de lazer e férias. Visitar amigos familiares, turismo religioso e outro corresponde a 27% do total, negócios 15% e os restantes 7% não foram especificados.

A Forbes (2007) listou as 50 atracções mais visitadas por turistas sendo que um número substancial (36%) corresponde a parques de diversões. A lista encontra-se no anexo 6.3.2.

Segundo o estudo da *Euromonitor* (2006), Lisboa era a 47^a cidade mais visitada no mundo com 1,715 milhões de turistas empatada com Florença. Os primeiros lugares pertencem a Londres (15,64 milhões), Bangkok (10,35 milhões) e Paris (9,7 milhões). Da Península Ibérica destacam-se Barcelona, em 10^o com 4,695 milhões, Madrid em 17^o (3,921 milhões) e Benidorm em 33^o (2,457 milhões).

6.3.3 – O Turismo em Portugal

De acordo com a *World Tourism Organization* (2008), em 2007, Portugal representava 2,5% da quota de mercado na Europa (12,3 milhões de turistas chegados) e 2,3% em receitas (10,1 milhões de dólares). O crescimento do número de turistas cifrou-se em 9,2% o segundo mais alto da Europa a seguir à Ucrânia (+22,1%) e Turquia (+17,6%). O crescimento da receita foi bem mais significativo cifrando-se em 21%.



Segundo os dados do Turismo de Portugal (2009) houve em 2008, 39.157.700 dormidas no país. Este valor representa um decréscimo de 1,5% face a 2007, especialmente sentido nos turistas estrangeiros (-2,1%) do que nos portugueses (-0,1%). Se o número de dormidas desceu, o mesmo não aconteceu no número de hóspedes que cresceu 0,7% para 13.463.300. O número de hóspedes do estrangeiro cresceu 1% e de Portugal 0,4%. Ou seja, assiste-se a um decréscimo ligeiro do tempo de permanência dos indivíduos em Portugal.

A principal origem de dormidas foi a Europa sendo responsável por 61% do total de acordo com o INE (2006). Reino Unido (19%), Alemanha (10%) e Espanha (8%) destacam-se o que demonstra um elevado nível de dependência destes mercados. Só 6% do total das dormidas são provenientes de turistas de fora da Europa enquanto que 33% são de indivíduos residentes no país. Segundo o INE (2006), a maioria das dormidas é realizada em Hotéis (55%), Hotéis Apartamentos (16%) e Apartamentos Turísticos (11%). No anexo 6.3.3 encontra-se uma descrição mais detalhada da origem dos turistas e da tipologia de estabelecimentos escolhidos.

Conclui-se do presente estudo que se tem assistido e verificado a um constante incremento do fluxo de turistas estrangeiros em Portugal nos últimos anos para 12,321 Milhões em 2007 (vr anexo 6.3.3 para a evolução de mercado), o que representa um crescimento de 15,8% desde 2004. Segundo o PENT, 85% das dormidas de estrangeiros concentram-se em três regiões: Algarve (45%), Lisboa (21%) e Madeira (20%). O mesmo estudo afirma que “a fragmentação da oferta, o elevado número de trabalhadores não qualificados e a actuação com grande nível de individualismo por parte das empresas do sector, condicionam a qualidade de serviço, o relacionamento com os operadores turísticos e a exploração do canal internet.”

O trabalho vai-se centrar na região de Lisboa que será estudada de seguida.

6.3.4 – O Turismo na região de Lisboa

De seguida ir-se-á estudar o turismo na área metropolitana de Lisboa (NUTS⁸ II).

O inquérito do Observatório do Turismo (2007) sobre o grau de satisfação do visitante da região de Lisboa permitiu traçar, em linhas gerais, o perfil do mesmo. Não há diferenças significativas entre os sexos que visitam Lisboa (50,3% homens e 49,7% mulheres). A maioria dos turistas tem entre 25 e 34 anos (27,1% do total dos visitantes de Lisboa).

⁸ : INE (2002): Divisão e classificação do território nacional em regiões estatísticas em conformidade com o estabelecido para a União Europeia.

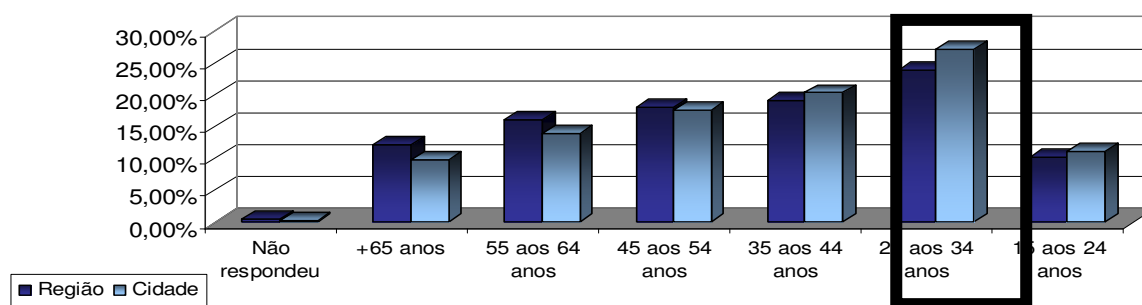


Ilustração 2 – Gráfico sobre o perfil etário do visitante de Lisboa (Inquérito Grau de Satisfação do Turista Visitante da Região de Lisboa, 2007 do Observatório do Turismo de Lisboa).

A maioria dos turistas que visitam Lisboa têm cursos superiores (21,1% frequentou a faculdade sem terminar; 31,3% tem licenciatura e 26,4% têm estudos pós universitários) e 45,1% dos visitantes é casado ou vive em união de facto. A maioria dos visitantes é solteiro (36,1%), 12,3% separado/divorciado e 5,6% viúvo. Cerca de 71% dos turistas viaja em grupos (45,7% com a/o companheira/o, 25,3% com outros adultos e 13,2% com crianças).

Dos inquiridos (50,3%) reserva a sua viagem em operadores turísticos; 31,3% reserva pela internet; 7% é organizada por terceiros; 4,6% por familiares/amigos e 1,3% directo na companhia aérea. A maioria dos visitantes chega a Lisboa de avião (72,9%), sendo os outros meios mais importantes: o automóvel (12,6%), o autocarro privado (10,2%), o autocarro público (2,8%) e o comboio (2,6%). Importa salientar os crescimentos das empresas *low cost* que segundo a *European Low Fares Airline Association* – ELFAA tiveram um crescimento do número de passageiros em 15,7% em 2008 em comparação com o ano anterior.

Os meios de transporte utilizados em Lisboa pelos turistas são: andar a pé (72,8%), autocarro público (40%), autocarro turístico (34,3%), metro (30,9%), eléctrico (28,4%), automóvel (28,2%), táxi (17,7%), comboio (16%), mota (1,9%) e bicicleta (1,2%).

Quanto às actividades mais praticadas são: passear a pé 80,4%; visitar atracções/monumentos 70,1%; jantar fora: 68%; fazer compras: 55,8%; gastronomia e vinhos: 51,1%; percursos na natureza: 42,7%; visitas organizadas: 34,8%; excursões fora de Lisboa: 31,8%; vida nocturna: 30,7%; praia: 27,6%; exposições: 26,7% e espectáculos: 16,3%.

Entre os locais de interesse mais visitados encontram-se: Belém (70,6%), Alfama (68,9%), Bairro Alto (64,5%), Baixa (60,9%), Chiado (58,3%), Avenida da Liberdade (57,2%), Parque das Nações (53,8%), Sintra (47,9%), Cascais (38,5%), Estoril (34,7%), Tomar (19,1%), Peniche (13%), Setúbal (11,4%), Sesimbra (11,4%), Leiria (11%) e Nazaré (9,9%).



Quanto aos monumentos, museus e atracções mais visitadas destacam-se: Torre de Belém (59,7%), Castelo de São Jorge (54,9%), Mosteiro dos Jerónimos (54,2%), Padrão dos Descobrimentos (45,6%), Sé de Lisboa (37,1%) e Palácio da Pena (29,5%). A restante listagem encontra-se no anexo 6.3.4.

A estadia média na região de Lisboa (Grande Lisboa e Península de Setúbal) é segundo o INE (2008) de 2,6 noites e 62,2% dos hóspedes são estrangeiros e 32,2% das dormidas verificam-se no período de Julho a Setembro. O anuário estatístico do INE de 2007 da região de Lisboa identifica 306 estabelecimentos hoteleiros e 49.654 camas.

Tabela 1 – Número de Hóspedes em Portugal continental (Fonte: Turismo de Portugal)

	2004	2005	2006	2007
Nacional	10.901.968	11.469.314	12.376.941	13.366.173
Var %		5,2%	7,9%	8,0%
Lisboa (NUTS II)	3.090.851	3.237.308	3.562.967	3.835.882
Var %		4,7%	10,1%	7,7%
Peso de Lisboa	28,4%	28,2%	28,8%	28,7%

(Fonte Anuários Estatísticos da Região de Lisboa do INE: 2007, 2006, 2005 e 2004)

De acordo com o INE (2008), dos hóspedes dos estabelecimentos hoteleiros da região de Lisboa uma parte significativa (17,4%) é espanhola que constituem a seguir aos portugueses (47,1%) o maior grupo. No entanto, é difícil perceber qual é o efectivo número destes hóspedes que se encontram em negócios e não em viagens de lazer e que por isso não constituirão um *target* para este projecto. É provável que entre os grupos de turistas portugueses e espanhóis o número de indivíduos que efectua uma viagem puramente de negócios seja mais elevado que entre os outros grupos.

Segundo o Plano Estratégico Nacional do Turismo (2008: pp. 30), “o turismo na região de Lisboa tem crescido a um ritmo elevado, mas inferior ao de cidades de referência, condicionado por limitações na acessibilidade aérea e por um défice de conhecimento internacional da realidade de Lisboa”. Para além disso, “a região de Lisboa tem como principal produto turístico o *City Break*, caracterizado por estadias curtas, sendo que as acessibilidades aéreas têm sido um factor limitativo de um melhor desempenho. Lisboa possui, face a Barcelona, um número menor de ligações directas a cidades europeias, com menor frequência semanal (respectivamente, 950 vs. 1417 ligações semanais). Por outro lado, as tendências mundiais apontam no sentido da diminuição nos custos de transporte e no aumento da despesa com a estadia. Neste contexto, o número de ligações aéreas efectuadas por companhias *low cost* assume especial relevância. O crescimento registado por Lisboa, em



2006, ao nível de Barcelona, decorre do crescimento de passageiros das *low cost*, facto que reforça a necessidade de melhorar a acessibilidade aérea para o destino.”

Tabela 2 – Número de Hóspedes 2007, por país de origem, na área de Lisboa, NUTS II (Fonte: INE, 2008)

Países	Nº Hóspedes	Peso (%)
Total Lisboa	3.072.067	
Portugal	1.448.287	47,1%
Espanha	537.427	17,5%
Reino Unido	203.126	6,6%
França	201.202	6,5%
Alemanha	194.949	6,3%
Itália	193.585	6,3%
Estados Unidos	159.605	5,2%
Países Baixos	74.305	2,4%
Outros	59.581	1,9%

Dados de Dezembro de 2008 do Turismo de Portugal/Banco de Portugal (Observatório do Turismo de Lisboa, Janeiro 2009), demonstram uma quebra de 14,9% das dormidas de turistas espanhóis, o mercado que mais decresceu o número de dormidas talvez por ser dos países mais afectados pela actual crise. Os Estados Unidos têm a segunda maior queda (-12,4%) motivada em parte pela depreciação do dólar face ao Euro o que tornou o turismo na Europa caro. Positivamente destaca-se o crescimento do Brasil (+18,8%) e Rússia (+18,4%).

No número de dormidas e comparando com a performance de um conjunto de cidades europeias, os dados compilados pelo Observatório de Lisboa (Janeiro 2009) demonstram uma performance da capital portuguesa bastante negativa face à generalidade das outras cidades (ver anexo 6.3.4). Verifica-se que na generalidade, cidades com dados menos consolidados são aquelas que apresentam melhores resultados o que pode indiciar um agudizar da crise nos últimos meses do ano, tal como os dados económicos existentes demonstram. No caso de Lisboa (NUTS II) verifica-se uma queda superior no número de dormidas (-3%) do que hóspedes (-0,1%). A nível do número de hóspedes os portugueses diminuíram em -0,5% enquanto o número de hóspedes estrangeiros estabilizou. No que respeita a dormidas efectuadas por portugueses diminuíram -0,5% enquanto de estrangeiro -3,9%.

O aeroporto de Lisboa apresentou em 2008 um crescimento de 1,6% no número de passageiros para 13,6 milhões de passageiros e o número de passageiros de cruzeiros cresceu 33,5% para 407.508 turistas. O aeroporto da capital concentra mais de metade do total de volume de passageiros verificados em Portugal Continental e o porto de Lisboa tem incrementado a sua importância como porto de escala de cruzeiros a nível mundial.



Relativamente a sazonalidade verifica-se que os meses de Agosto e Setembro são os mais fortes do ano e que pelo contrário o período de Dezembro-Fevereiro constitui o mais fraco em termos turísticos para a região de Lisboa (NUTS II).

Tabela 3 – Peso dos vários meses do ano no número de hóspedes na região de Lisboa, NUTS II (dados do observatório do turismo de Lisboa calculados pela soma do número de hóspedes de 2007 e 2008 a dividir pelo total desses dois meses).

Mês	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Peso	5,9%	6,1%	8,0%	8,9%	9,8%	8,5%	9,2%	10,5%	10,0%	9,4%	7,1%	6,5%

Finalmente pode-se salientar alguns nichos de mercado que têm tido performances interessantes como os jovens e alguns grupos de visitantes (como os provenientes de Espanha, Brasil, congressistas e turistas de cruzeiros) que se encontram disponíveis no anexo 6.3.4.

6.3.5 – Previsões

Os dados existentes configuram um decréscimo no número de hóspedes na zona de Lisboa (NUTS II) nos últimos meses de 2008 provavelmente provocada pela crise mundial. Esta situação dificulta as previsões. É possível que a procura continue a cair mas é difícil perceber a partir de que momento a crise se irá desvanecer e qual a taxa de recuperação a partir daí.

Tabela 4 – Número de Hóspedes na região de Lisboa (NUTS II), (Fonte: Compilação, Observatório do Turismo de Lisboa, 2009)

Mês	2008	2007	Var %
Janeiro	230.933	220.139	4,9%
Fevereiro	251.530	218.344	15,2%
Março	323.583	292.600	10,6%
Abril	336.703	345.376	-2,5%
Maio	391.506	361.276	8,4%
Junho	327.711	327.165	0,2%
Julho	355.863	350.018	1,7%
Agosto	395.470	406.191	-2,6%
Setembro	378.460	387.253	-2,3%
Outubro	353.565	368.804	-4,1%
Novembro	249.050	296.392	-16,0%
Dezembro	235.987	262.324	-10,0%
Total	3.830.361	3.835.882	-0,1%

Em Janeiro de 2009 a tendência continua a verificar-se com uma quebra de 10,8% face ao ano anterior, para 206.000 hóspedes. Como previsão para os próximos anos o presidente do FMI⁹ e o G20¹⁰ acreditam que já em 2010 a crise estará superada.

⁹ <http://www.abril.com.br/noticias/economia/fmi-diz-fim-crise-esta-longe-bm-oferece-us-100-bi-creditos->
Retirado em 25 de Abril de 2009.



O crescimento económico não significa, no imediato, uma resolução dos problemas económicos das famílias. Estima-se por isso, para 2011 a recuperação do turismo. Assim sendo para a estimativa de evolução do turismo considerou-se:

- Fevereiro – Setembro – Decréscimo médio de 9,8% uma média dos decréscimos de Outubro de 2008 a Janeiro de 2009.
- Outubro de 2009-Dezembro de 2010 – Constitui um período em que no ano transacto já se tinham registado quebras significativas. Por esse motivo, constitui um período de estagnação em que se consideraram valores iguais ao ano anterior.
- Janeiro de 2009 em diante – Considerou-se uma taxa de crescimento de 7,5% que foi a média verificada na região de Lisboa (NUTS II) de 2005 a 2007.

Com esta estimativa só em 2012 se ultrapassará o número de hóspedes de 2007/2008. A estimativa efectuada é ligeiramente superior à do PENT que prevê entre 2009-12 um crescimento de 6,4% e de 2012 a 2015 de 6%. No entanto esta análise não previa o decréscimo significativo que se tem verificado nos últimos meses e que provavelmente se manterá até 2010. Motivo pelo qual esta previsão indicia um crescimento um pouco mais forte a partir de 2010.

Tabela 5 – Número de Hóspedes na região de Lisboa (NUTS II), Previsão do Autor, (a azul dados oficiais do Observatório do Turismo de Lisboa)

Mês	2012	2011	2010	2009	2008
Janeiro	238059	221450	206000	206000	230.933
Fevereiro	262107	243821	226810	226810	251.530
Março	337191	313666	291782	291782	323.583
Abril	350862	326383	303612	303612	336.703
Maio	407969	379506	353029	353029	391.506
Junho	341492	317667	295504	295504	327.711
Julho	370827	344956	320889	320889	355.863
Agosto	412100	383349	356604	356604	395.470
Setembro	394376	366861	341266	341266	378.460
Outubro	408589	380082	353565	353.565	353.565
Novembro	287808	267729	249050	249.050	249.050
Dezembro	272712	253686	235987	235.987	235.987
Total	4.084.092	3.799.155	3.534.098	3.534.098	3.830.361

6.3.6 – Grau de Satisfação do Turista Visitante

O Inquérito, realizado em 2007, pelo Observatório do Turismo sobre o grau de satisfação do turista visitante da região de Lisboa e o estudo publicado na revista nº 62 do Turismo de

¹⁰ http://www.newstin.com.pt/related.a?edition=pt&group_id=pt-010-000931017&similarFilter=ALL. Retirado em 25 de Abril de 2009.



Lisboa (Janeiro de 2009) sobre o grau de satisfação dos turistas visitantes a bordo de cruzeiros permitiu verificar que estes se encontram bastante satisfeitos. Atingiu-se, na generalidade dos turistas um resultado de 7,65 pontos em 10 possíveis e nos passageiros de cruzeiros 3,66 pontos de 5 possíveis. No anexo 6.3.6 encontra-se uma avaliação de outros pontos sobre Lisboa.

6.3.7 Segmentação

Para realizar a segmentação foram estudados dados demográficos da região de Lisboa e dos turistas que a visitam. Posteriormente foi definido o mercado potencial e disponível através de dados sobre a utilização da Internet e estudados através do website www.alexa.com, os resultados demográficos de alguns dos principais websites de turismo da região de Lisboa. Toda esta informação encontra-se presente no anexo 6.3.7.

O *target* primordial escolhido foi o maior e corresponde a indivíduos com mais de 25 anos, estrangeiros e com acesso à internet tendo um potencial total de 792.921 pessoas. Para além disso, os resultados das análises demográficas aos websites indicam que provavelmente o cliente alvo terá educação universitária e não terá filhos. No entanto, o actual projecto apesar de incidir neste *target* base pretende desenvolver soluções para os mais variados segmentos.

6.3.8 Oportunidades e Ameaças

No presente capítulo serão analisadas as principais oportunidades e ameaças ao destino Lisboa e do mercado do projecto.

Oportunidades Lisboa:

- Investimentos em Lisboa: Novo terminal de cruzeiros em Santa Apolónia, aeroporto, TGV e investimentos hoteleiros (63 novas unidades só em Lisboa licenciadas¹¹) vai potenciar o turismo na região de Lisboa;
- A possível candidatura do Fado e da baixa pombalina a Património Mundial assim como a sua recuperação e dinamização.
- Incremento das verbas disponíveis pelo turismo de Portugal para promoção.
- Afirmção de alguns portugueses no exterior (Cristiano Ronaldo, Mariza, Mourinho, entre outros) aumenta visibilidade do país.
- O aumento do número de *low costs* que aterram em Lisboa tem impulsionado o número de turistas que chegam à capital portuguesa.

¹¹ Dados do Observatório do Turismo de Lisboa (2009)



- Turistas mais educados, com gostos mais sofisticados e mais tempo para o lazer.
- Reformados são um segmento cada vez mais importante assim como os jovens.

Oportunidades Mercado do Projecto:

- Utilização das novas tecnologias para marcações das viagens e turistas mais informados.
- Desarticulação das empresas que prestam serviços turísticos.
- Desorganização da presença na internet (diversos websites dedicados ao turismo mas com pouca afirmação).
- Cada vez mais surge a tendência do *do it yourself* em vez dos pacotes de viagem.

Ameaças Lisboa:

- A recessão mundial pode cancelar alguns projectos para a região de Lisboa e ter um impacto significativo nos fluxos turísticos mundiais;
- Um incremento da criminalidade pode por em causa a ideia de Lisboa, cidade segura;
- A situação económica, financeira e alguma burocracia pode atrasar algumas das obras públicas e alguns planos de recuperação do centro da cidade;
- O novo aeroporto apesar de poder trazer mais companhias aéreas fica mais longe da cidade e pode ter impacto no segmento *city break*.
- Maior facilidade em chegar a destinos exóticos com a proliferação de companhias aéreas.

Ameaças Mercado do Projecto:

- Desenvolvimento de novos *websites* concorrentes;
- Desenvolvimento de websites reconhecidos de ferramentas semelhantes às disponibilizadas pelo projecto *dream of lisbon*;
- Dificuldade de afirmação no canal internet com multiplicidade de propostas existentes.



7 *Análise Interna*



No seguinte capítulo pretende fazer-se uma breve análise interna da companhia e do destino Lisboa para os turistas. Primeiramente definir-se-á a visão, missão e o credo da companhia:

- Visão: Que Lisboa seja uma experiência diferente e emocionante para todos os que a visitam.
- Missão: Desenvolver ofertas diferenciadoras e de qualidade, formas diferentes de ver e experienciar a cidade de Lisboa a turistas, particularmente estrangeiros, que a visitem.
- Credo: A nossa função é entregar serviços de alta qualidade e inovadores num compromisso com os nossos clientes de lhes mostrar uma faceta e uma imagem de Lisboa diferente da que poderiam conhecer numa agência tradicional. Para tal o respeito, criatividade, imaginação e diversão contribuirão para o progresso da empresa e para o bom ambiente interno.

Relativamente aos recursos a empresa irá ter uma equipa que será descrita mais à frente que constituirão, juntamente com os materiais de trabalho e o website, os principais recursos da companhia.

A empresa desenvolverá o trabalho nas seguintes vertentes: venda de actividades desenvolvidas por outras empresas, agregação de actividades e produtos em pacotes turísticos e catalisador do desenvolvimento de novas formas de abordar o turismo. De seguida estudar-se-ão as forças e fraquezas do projecto e do destino Lisboa.

Forças Lisboa

- Clima de Lisboa;
- Oferta cultural da cidade com principal destaque nos monumentos e atracções;
- População da cidade (hospitalidade);
- Transportes Públicos de Lisboa;
- Restaurantes, vinho e gastronomia da cidade;
- Oferta Comercial de Lisboa;
- Relação Qualidade/Preço da cidade.

Forças Projecto

- Integração num só local de um conjunto alargado de serviços;
- Vantagem de *first mover*;
- Interface simples e apelativa;
- Exploração de actividades/tendências pouco trabalhadas até agora.



Fraquezas Lisboa

- Trânsito, ruído e acessibilidades a Lisboa;
- A informação e sinalização turística da cidade;
- Algum artesanato fica abaixo do desejado pelos turistas, nomeadamente os tapetes, loiças e até o próprio fado. Provavelmente os turistas estão a ser levados a sítios turísticos e caros;
- Há algumas queixas sobre a limpeza da cidade;
- Vida Nocturna, incluindo os casinos da cidade;
- Elevado nível de trabalhadores não qualificados no turismo em Portugal;
- Desconhecimento da realidade de Lisboa pelos Turistas;
- Menor número de ligações aéreas a Portugal e um peso mais reduzido das *low cost*.

Fraquezas do Projecto

- Inexperiência dos promotores do negócio;
- Facilidade de cópia e imitação;
- Dificuldade de diferenciação/captação de visitantes face à quantidade de empresas existentes na internet;
- Dificuldade de previsão adequada da procura e efectiva compra no site aumenta o risco de não se cumprirem as expectativas.

Para este projecto ser bem sucedido tem de ter 2 tipos de variantes: as qualificadoras que permitem que o serviço seja visto como capaz de ser utilizado e as diferenciadoras que o tornam atractivo para ser utilizado ao facilitar a sua distinção com outros semelhantes.

Variáveis Qualificadoras:

- Confiança – O serviço tem de ser de confiança ou seja as pessoas tem de acreditar na idoneidade da empresa. Para tal poderão ser desenvolvidos esforços no sentido de obter as classificações de qualidade existentes e criar parcerias com empresas de transacções *online* seguras que aumentem a sensação de confiança nos consumidores. Por outro lado, uma zona de “Quem Somos” com uma apresentação de toda a equipa e uma preocupação contínua nas respostas às dúvidas, questões e reclamações dos indivíduos reveste-se de especial importância. Nos métodos de pagamentos, sempre que possível, colocar-se-ão outras hipóteses que não a utilização do cartão de crédito pela desconfiança que isso pode



gerar. Disponibilizar também um *guestbook* para que os clientes digam o que pensam do serviço será também uma medida de transparência.

- Disponibilidade/Relevância – Nem sempre é fácil um website conseguir-se destacar-se na *internet*. Existem uma multiplicidade de *websites* e que crescem a um ritmo impressionante e por isso torna-se essencial que atinja um nível de notoriedade elevado e uma exposição relevante na *internet*. Nesse sentido, torna-se essencial desenvolver parcerias com os principais motores de busca existentes (nomeadamente através do programa *ad words* do *google*), de forma a aumentar o tráfego de chegada ao *website*. A utilização de novas redes sociais e uma política de promoção cuidada serão essenciais para permitir a afirmação do mesmo, assim como parcerias com *websites* de fornecedores que não disponham de possibilidade de marcação online.
- Facilidade de utilização/rapidez – O website tem de procurar ser prático e fácil de utilizar com as informações dispostas de forma a serem instantaneamente compreendidas pelo utilizador e que tornem o processo de compra e pedido de informações fácil e rápido. Para tal o enfoque num *design* apelativo e numa organização da informação adequada torna-se essencial.

Variáveis Diferenciadoras:

- Agregação de serviços – Grande parte dos sites dedica-se a uma vertente específica do turismo enquanto este pretende ser uma plataforma multidimensional e transversal a diversas realidades.
- Qualidade – A rapidez de resposta e o enfoque no cliente serão elementos essenciais de uma estratégia de distinção e de apoio e qualidade do *website*.
- Tipo de serviços – A apresentação de programas e experiências diferentes serão essenciais para o sucesso do projecto.
- Inovação – A constante actualização de conteúdos e programas será outra característica que tornará o site continuamente interessante para o visitante.
- Proximidade – Uma empresa diferente onde os funcionários se preocupam com o cliente e criam uma relação e uma ligação com os mesmos. A utilização de redes sociais e a promoção de eventos com a equipa são alguns dos elementos a desenvolver como estratégia de aproximação e fidelização dos clientes.



8 *Análise Competitiva*



Para efectuar a análise vamos começar por definir os competidores no seguinte cubo da competitividade que integra 3 eixos de diferenciação: multiplicidade de actividades, línguas disponíveis e possibilidade de marcação.

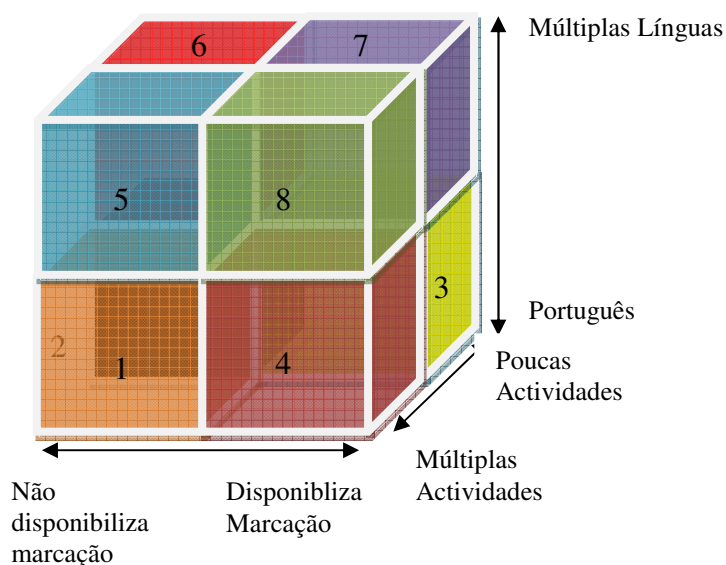


Ilustração 3 – Cubo dos competidores

Competidores 1 – *Websites* que não permitem marcação online, que só disponibilizam informação em português sobre múltiplas actividades.

Exemplo:

www.lifecooler.com, www.sal.pt.

Competidores 2 - *Websites* que não permitem marcação *online*, que só disponibilizam informação sobre poucas actividades (normalmente só as da empresa fornecedora) e que só se encontram em português.

É mais frequente em *websites* de alojamento e de zonas mais interiores do país. Exemplo: <http://www.rtsm.pt/casadaarvore/>

Competidores 3– *Websites* que permitem marcação *online*, que só disponibilizam poucas actividades (normalmente só as da empresa fornecedora) e que só se encontram em português. É mais frequente em *websites* de alojamento e de zonas mais interiores do país onde o cliente é sobretudo português.

Competidores 4 – *Websites* que permitem marcação *online*, de múltiplas actividades mas só em português. É o caso de websites como os da smartbox, vida é bela, entre outros.

Competidores 5– *Websites* que não permitem marcação *online*, têm múltiplas actividades e em múltiplas línguas. Normalmente são sites de agências de animação que efectuem diversas actividades mas que só prestam informações sobre as mesmas ou meros sites informativos sobre o país (exemplo: www.naturway, guia da cidade).

Competidores 6 - *Websites* que não permitem marcação *online*, têm poucas actividades e em múltiplas línguas. Exemplos em sites de hotelaria e em alguns sites de empresas de animação.

Competidores 7 - *Websites* que permitem marcação *online*, têm poucas actividades e em múltiplas línguas. É o caso da generalidade dos sites hoteleiros como o dos hotéis *Heritage* (www.heritage.pt).



Competidores 8 (verde) - *Websites* que permitem marcação *online*, têm muitas actividades e em múltiplas línguas. Neste caso não existe nenhum concorrente e é aqui que o projecto se quer posicionar.

No fundo o *website* pretende vir a agregar uma parte significativa do cubo da concorrência agregando todos aqueles que não dispõem de serviço de marcação online.

Tabela 6 –Análise competitiva do mercado¹²

Factores Críticos de Sucesso	Peso	Projecto	Sites de empresas de animação	Sites de Hotéis	Sites como o booking.com	Sites da SmartBox, A Vida É Bela...
Variedade	15,0%	5	3	1	2	4
Confiança	25,0%	3	3	4	4	4
Preços	15,0%	3	3	3	4	4
Qualidade da Oferta	25,0%	4	4	3	4	4
Website	20,0%	5	3	3	4	4
Valorização	100%	4,0	3,3	3,0	3,7	4,0

Este projecto será mais interessante e agregador do que os sites individuais dos fornecedores de serviço (hotelaria, empresas de animação), prestando um serviço mais variado que os tradicionais motores de busca e reserva de hotéis/actividades. Com o aumento da notoriedade os resultados irão melhorando assim como a sua atractividade. O que se nota relativamente aos diversos projectos é sobretudo uma ausência de inovação. Os serviços por vezes melhoram o serviço que prestam mas não alargar as actividades que oferecem. É neste sentido que a multiplicidade de actividades e o enfoque na inovação constituem elementos fulcrais de diferenciação deste projecto.

Importa perceber que se o grande elemento diferenciador do projecto é a variedade de oferta até que ponto este elemento é efectivamente um elemento relevante. Esta diferença é importante para o consumidor porque evita que este perca tempo em procura de informações encontrando num só local e de forma que deve ser fácil e intuitiva, um alargado conjunto de informações sobre Lisboa. É distintivo porque mais ninguém oferece essa variedade e possibilidade de marcação o que a torna superior. É comunicável e visível para o consumidor porque assim que entra no website aperceber-se-á da quantidade enorme de informação disponível. O *website* será de certa forma um desafiador de mercado que tentará liderar a curto prazo a preferência dos turistas na busca de informação sobre a cidade de Lisboa

¹² Os elementos considerados mais importantes foi a confiança (sem achar que o site é fidedigno não vou comprar) e a qualidade da oferta pois tenho de gostar do que vou comprar para adquirir. De seguida refere-se as funcionalidades do *website*. Se este não funcionar bem e não for rápido e fácil de usar o cliente pode não adquirir. Preços e variedade da oferta são dois elementos mais secundários.



ultrapassando *websites* como o oficial do turismo de Lisboa (www.visitlisboa.com) o que será conseguido através de uma ataque frontal na *internet* utilizando as mesmas armas promocionais que os restantes *websites*. Apesar de serem concorrentes uma maior promoção do website [visitlisboa.com](http://www.visitlisboa.com) também ajudará o nosso *website* visto que aumentará a exposição da cidade de Lisboa na internet e o interesse dos turistas aumentando o mercado potencial. As taxas aplicáveis serão reduzidas o que o torna competitivo e os cenários de análise financeira provam que é rentável.



9 Objectivos do Plano



O *Boston Consulting Group*, conforme citado por Kotler et al (2001), definiu 4 tipos de indústrias consoante o número de vantagens competitivas e o tamanho dessas vantagens. A indústria turística pode ser considerada como fragmentada onde há inúmeras oportunidades para diferenciar mas cada oportunidade é pequena. Um pequeno negócio bem trabalhado pode ser bastante lucrativo enquanto um grande negócio mal trabalhado mas bem conhecido pode ser ruinoso. Temos o exemplo de sucesso em que a indústria dos *hostels*, pequenos e geridos muitas vezes por particulares obtém, melhores resultados do que diversas reputadas cadeias hoteleiras.

O projecto *Dream of Lisbon* pretende ser, a curto prazo, a referência de como marcar uma viagem e experienciar Lisboa em todas as suas dimensões aproveitando a cada vez maior utilização da internet e o facto, estudado na revisão bibliográfica, de os consumidores procurarem cada vez mais experiências diferenciadoras e de se desenvolverem inúmeras nichos de mercado turísticos devido a estas suas novas necessidades.

De forma a conseguir singrar neste mercado fragmentado vai-se desenvolver uma multiplicidade de actividades que permitam ganhar pequenas vantagens competitivas e que no total tornem este negócio relevante, impactante e lucrativo. Um indivíduo a procurar um serviço, mesmo que de nicho, poderá descobrir o *website* e interessar-se por outros produtos disponíveis. A empresa pretende estar sobretudo centrada no consumidor e nas suas necessidades.

Pretende-se com este projecto atingir um tráfego mensal no primeiro ano de funcionamento atingir um número de visitas de cerca de 60.876 utilizadores/mensais aproximadamente 17% dos visitantes do site www.visitlisboa.com o principal website de turismo de Lisboa¹³. Acredita-se que cerca de 2% dos visitantes poderão efectuar compras (uma percentagem inferior aos resultados de outros website de turismo mas realizada por uma questão de precaução¹⁴). Ou seja, a previsão é de 1.153 compras/reservas/mês. O objectivo é crescer ao dobro do crescimento do turismo em Lisboa de 2005 a 2007, ou seja, 15% até 2013 e depois um decréscimo para uma taxa de 7,5% (média do crescimento do turismo em Lisboa).

Tabela 7 –Evolução do número de compras por mês no website

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número de pessoas que adquirem produtos	1153	1326	1525	1754	1886	2027	2179	2342

¹³ Tomou-se por base os valores de Março de 2009 cedidos pelo Observatório do Turismo de Lisboa.

¹⁴ Dados da AC Nielsen (2005) http://www.nielsen-online.com/pr/pr_050407.pdf indicam que a melhor taxa de conversão existente entre visitantes e compradores é de 16,3%. Dados de Junho 2005 da AC Nielsen, dizem que sites como Expedia têm 5%, Travelocity 3%, Orbitz 4%. *Websites* de companhias aéreas variam entre 9 e 14%.



10 Estratégia de Desenvolvimento



A estratégia de desenvolvimento do projecto passa pelas etapas enunciadas no seguinte quadro.

Tabela 8 – Cronograma do Projecto

		Jun-09	Jul-09	Ago-09	Set-09	Out-09	Nov-09	Dez-09	Jan-10
1	Angariação de Fundos e estudos preparatórios								
2	Desenvolvimento da criatividade do website e aquisição do endereço para instalação								
3	declaração de início de actividade e inscrição na Segurança Social, pagamento de caução, seguro de responsabilidade civil e taxa de licenciamento.								
4	espaço de loja, aquisição de material para funcionamento.								
5	Lançamento de Website								

Os grandes objectivos do *website* passam por se tornar uma referência na marcação de viagens na região de Lisboa. Se for bem sucedido esperam-se expansões nomeadamente para o Algarve, Barcelona, Madrid e Porto. O primeiro nível de crescimento será para obter uma escala a nível ibérico com possíveis expansões posteriores para mercados de afinidade (ou seja que enviem um número significativo de turistas para os locais onde já se está presente). O objectivo é trabalhar a notoriedade nos principais mercados emissores de forma a também ajudar a solidificar o negócio nos mercados onde já se está presente.

A inovação e a criatividade de todos os colaboradores serão essenciais para a adição de novas vertentes ao negócio.

O negócio é essencialmente um B2C (*business to consumer*) no entanto haverão também soluções B2B (*business to business*).

Não é de excluir uma possibilidade futura de fusão deste website com o www.visitlisboa.com se for do interesse da Associação de Turismo de Lisboa e da empresa *Dream of Lisbon* constituindo uma base mais estável e atraente ao turista e efectuando uma partilha da gestão de informações entre as duas associações



11 Políticas de Implementação



No presente capítulo serão abordadas as questões do marketing, tecnologia, organização e função financeira.

11.1 - Marketing

No presente capítulo serão abordadas as questões relativas ao marketing mix: produto/serviço, preço, promoção e distribuição tendo em consideração o segmento alvo definido e os públicos alvo que se encontram no anexo 11.1.1. A análise começará com o consumidor visto que o projecto se encontra orientado para este.

11.1.1 – O Serviço

Os objectivos

- Tornar o website conhecido;
- Tornar o website relevante;
- Criar um volume de tráfego relevante;
- Apostar no envolvimento do cliente com um serviço de qualidade e promoção direccionada.

O consumidor

A necessidade humana de viajar é um mecanismo que segundo Craik (1979) representa uma reversão temporária das actividades diárias que regula as tensões e insatisfações do indivíduo. Pode resultar de uma necessidade de lazer ou de uma busca de conhecimento que vão permitir um reforço ao centro cultural do indivíduo ou não.

No entanto, nem todos os indivíduos procuram o mesmo tipo de viagens. A personalidade, a cultura do indivíduo, a idade, o perfil, o sexo, os hábitos, o país de origem entre outros elementos mudarão aquilo que o turista procura quando viaja. Por outro lado, o turista só conseguirá o que quer se tiver poder de compra para tal.

Assim sendo, o que o projecto *Dream of Lisbon* pretende é que o máximo de clientes com necessidades de viajar encontrem uma proposta de acordo com a sua cultura, personalidade e possibilidades financeiras para usufruir da mesma.

As tendências identificadas no quadro teórico demonstram que, cada vez mais, os turistas utilizam a internet para as suas marcações e marcam por si mesmo as actividades. Aquilo que no anexo 4.3 se identifica como um *Free Independent Traveller*.



Utilizando o modelo de *Means End Chain Model*, segundo Reynolds et al (2001), vai-se tentar perceber quais as motivações do cliente.

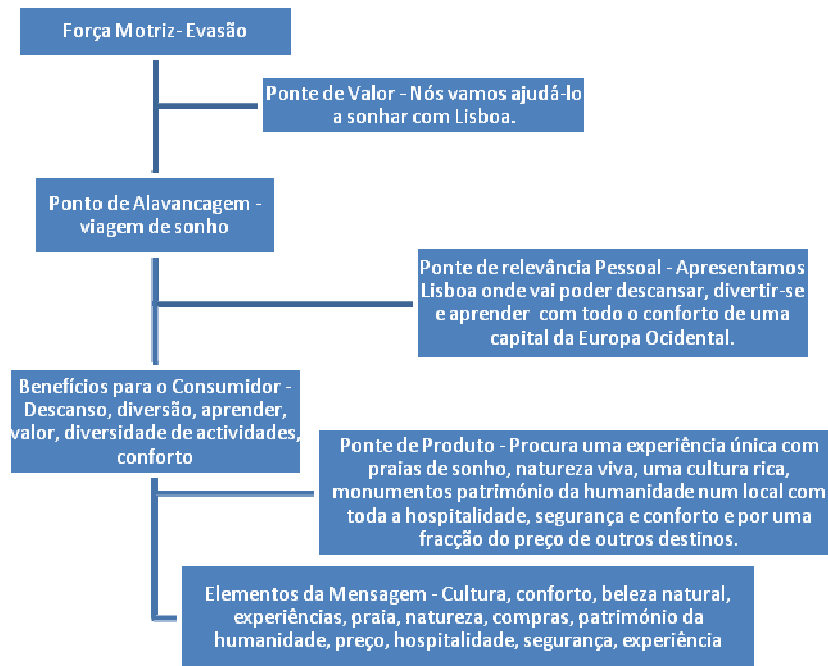


Ilustração 4 – Means End Chain Model Aplicado ao Projecto

Serviço Base

O *website* disponibilizará um conjunto de serviços ao cliente desde a chegada até à partida do mesmo da cidade de Lisboa.

- Página inicial lista as várias opções existentes em menu, possui espaço promocional para algumas actividades que estão destacadas pelo seu interesse, novidade, preço ou necessidade de promoção.
- *Arriving* – Possibilidade de Marcação *Online* de Voos através de um preenchimento de formulário com as necessidades (local/locais de partida admissíveis; local/locais de chegada admissíveis; data/datas de partida admissíveis; tipo de classe desejada; orçamento disponível; tipo de cartões de fidelização que o individuo possui; companhias de preferência; companhias onde não queiram viajar; transporte de bagagem de porão; necessidade de seguro; e-mail; telefone; primeiro e último nome). Em 24 horas é enviado um orçamento e é dado um link para efectuar o pagamento e proceder a um preenchimento de outras informações necessárias (ex: passaporte, primeiro e último nome constantes no passaporte). Surge também a possibilidade de aquisição de bilhetes de comboio/autocarro para trajectos internacionais *online* que são posteriormente enviados



para uma morada ou levantados no stand do aeroporto. No caso de bilhetes de comboio a CP não disponibiliza qualquer sistema de marcação *online* para os seus comboios internacionais.

- *At the Airport* – Disponibilização de transportes para o hotel (em carro alugado; em carro com motorista; em limusina; em *mini van*; de transportes públicos; possibilidade de locais se oferecerem para efectuarem o transporte). Serviço de documentação disponível com entrega de pacote com guia, informações sobre a cidade e transporte aquando da chegada ou no hotel. Para adquirir qualquer tipo de transporte para o centro da cidade aceder-se-á a uma página em segurança onde o turista indica o número de passageiros e datas de chegada. Aparecem de seguida as possibilidades e o preço. A partir do qual se poderão fazer as marcações. O bilhete poderá ser levantado directamente no aeroporto assim como o serviço de documentação.
- *Lodging* - - Sistema de reservas:
 - Em hotéis, pensões e pousadas da juventude. Preenchimento de formulário de pedido de alojamento com datas, orçamento, nome, tipo de alojamento pretendido, extras desejados (exemplo: piscina, próximo do mar) e comentários. Posterior desenvolvimento de segmentos *Lodging Luxury*; *Lodging Hostel*; *Lodging Enchanted*, entre outros geridos pela empresa.
 - *Local Lisbon* – Programa de estadias em casas de pessoas que disponibilizem quartos e se proponham a partilhar refeições e experiências com viajantes. Vem de certa forma dar resposta a um nicho de mercado de turismo de comunidade que tem crescido e está descrito no anexo 4.3.
 - *Couchsurfing* – Disponibilização de ligação ao website <http://www.couchsurfing.com/> e marcação de local.
 - Marcação de espaço para tendas e auto caravanas na zona de Lisboa.
 - *Soakupthesun* – Programa só com hotéis na região de Lisboa junto ao mar com possibilidade de marcação via formulário. Nem sempre os turistas vêem Lisboa como um destino de sol e praia e esta é a oportunidade de dar relevo a este segmento.
- *Culture* – Lista por horários e preços de todos os monumentos de Lisboa com descrição e fotos. Possibilidade de compra de bilhetes e Lisboa Card.
- *Shows* – Listagem de espectáculos com possibilidade de compra. Possível ligação aos sistemas *online* de alguns locais de espectáculos.



- *Experiences* – Listagem de experiências em Lisboa com preços e possibilidade de marcação *online* (spas, diversas experiências incluindo aventura, entradas em discotecas, entre outras). Inclui um serviço semelhante ao *Big Apple Greeters* desenvolvido em Nova Iorque em que locais recebem e mostram a cidade aos visitantes.
- *Volunteer* – Possibilidade de inscrição em programas de voluntariado desenvolvidos por uma parceria entre *Dream of Lisbon* e entidades locais. Programa sem fins lucrativos.
- *Work In Lisbon* – Para turistas que desejem visitar o país e ter uma experiência de trabalho quer porque desejem ganhar algum dinheiro ou experienciar a sua visita de uma forma diferente. Os programas deverão ser temporalmente curtos e o *website* listará propostas colocadas por particulares.
- *Learn in Lisbon* – Listagem de cursos e *workshops* que se possam fazer em Lisboa em inglês, particularmente cursos de português.
- *Eat in Lisbon* – Programa de marcações *online* em alguns restaurantes conhecidos e de qualidade com possibilidade de reserva de menus ou serviço à carta.
- *Thematic Lisbon* – Pacotes temáticos desenvolvidos pela empresa, como por exemplo: *Lisbon Wine, Lisbon Gastronomy, Lisbon Shopping; A typical christmas; A typical easter; Fun Carnival; Nature; Golf; Wellness/SPA/Medical; Dark Lisbon; Sportive; All Inclusive* entre outros.
- *Kids Academy Lisbon* – Programas de férias para crianças da Europa em parques de férias portugueses com actividades como *surf, bodyboard*, culturais, educativas, entre outras. Possibilidade de desenvolver parcerias com entidades reputadas como a *EF – Education First*.
- *Feeling Lisbon* – Estadias com indivíduos que fazem trabalhos específicos e estão dispostos a ensiná-los aos seus visitantes como por exemplo culinária, artesanato, pintura, entre outros. É um programa que tem uma estreita relação com um nicho de mercado *new age* conforme descrito no anexo 4.3.
- *Handicraft Lisbon* – Um dia ou meio-dia em que o turista aprende a fazer diversos tipos de artesanato típicos da região de Lisboa. Distingue-se do anterior por não ser uma estadia mas só um programa de algumas horas com alguém que ensina uma arte a um turista.
- *Stag/Hen Party* – Programa que inclui um conjunto de actividades para festas de solteiros incluindo restaurantes, entradas em discotecas, alojamento e outras ofertas.
- *Lisbon Corporate Events/Meetings* – Organização de eventos para empresas.



- *Retiring Plan/Second Home* – Projecto para reformados que procurem um sítio em Portugal para se reformarem ou estrangeiros que pretendam adquirir casas de segunda habitação. A empresa procura casas e espaços para os poder receber e pode tratar de alguns formalismos legais assim como conselhos.
- *LGBT Travel* – Uma área para o turista homossexual com guias e informações num segmento que é cada vez mais relevante e que em Portugal uma visibilidade reduzida (mais informações sobre este segmento no anexo 4.3)¹⁵.
- *Marriage/Honeymoon/Babymoon* – A proximidade de Portugal de vários países europeus com poder de compra, os preços baixos da hotelaria e alimentação e a existência de recursos turísticos (como limusinas, quintas de charme, hotéis de qualidade, igrejas de beleza extraordinária) tornam este segmento como interessante de explorar. *Babymoon* é uma espécie de lua-de-mel com o bebé após o seu nascimento.
- *Religious Travel* – Espaço para o turismo religioso. A área de Lisboa tem um património religioso riquíssimo sendo um dos poucos patriarcados existentes no mundo. Fátima é um dos grandes santuários do mundo e existem ainda inúmeros santuários, incluindo Alcobaça, Batalha, Convento de Cristo e Mosteiro dos Jerónimos que são património mundial. Programas de retiros espirituais são também hipóteses de programas a desenvolver.
- *Dream Program* – Hipótese do cliente definir o que quer e quando quer e a empresa fará uma proposta
- *A Penny For Our Thoughts* – Programa que fornece informações sobre pedidos de turistas. O serviço tem um preço indicativo de 1€ mas o cliente pode dar o que quiser e se não quiser não dar.
- *Other Infos* – Informações sobre compras, gastronomia, vinhos, noite, melhores locais para fotografar, alguns rankings de coisas para fazer em Lisboa, entre outras fornecidas de graça.
- *Ideas and thoughts* – Zona dedicada a comentários de clientes e propostas e ideias de novas propostas de programas.

Uma parte significativa dos programas são completamente inovadores e diferenciadores e não existe mais nenhum concorrente no mercado (ex: o apoio aos reformados, o voluntariado para estrangeiros, o programa de aprendizagem local, entre outros).

¹⁵ Paula Oliveira, directora executiva do Turismo de Lisboa (Timeout, 2008): “Lisboa é uma cidade *gay friendly*, embora ainda não tenha uma oferta organizada, muito por falta de massa crítica, isto é, estruturas que respondam à procura”



Para além do *website* existirá uma loja que funcionará também como escritório num local central da cidade e um stand no aeroporto de Lisboa, nas chegadas, que preste apoio aos turistas e proceda a venda de experiências. O modelo de negócio será assim essencialmente *business to consumer* com alguns produtos *business to business*, de forma *e-tailor* com modelo *clicks and bricks* ou seja com existência de estruturas físicas para além das *online*.

O *website* procura incentivar a compra, satisfazer os clientes num sistema agregador de informações e serviços que permite realizar compras e reservas aos seus clientes e à medida das suas necessidade aumentando para além do mais a visibilidade do destino turístico Lisboa.

Este projecto respeita as orientações do PENT (2008).

Inevitavelmente alguns dos serviços serão pouco rentáveis. No entanto, o objectivo deste projecto é envolver o cliente e agregar num local toda uma oferta alargada de serviços que envolva o turista desde a sua chegada à partida de Lisboa. É prestar um serviço global e único, multifacetado e variado num só local.

A Escolha do Nome

O *website umbrella* será o *dreamoftheworld*, a partir do qual nascerão outros projectos. O primeiro será o *Dream of Lisbon* mas a empresa irá registar ao longo dos primeiros três anos outros endereços na *internet* para preparar o desenvolvimento futuro.

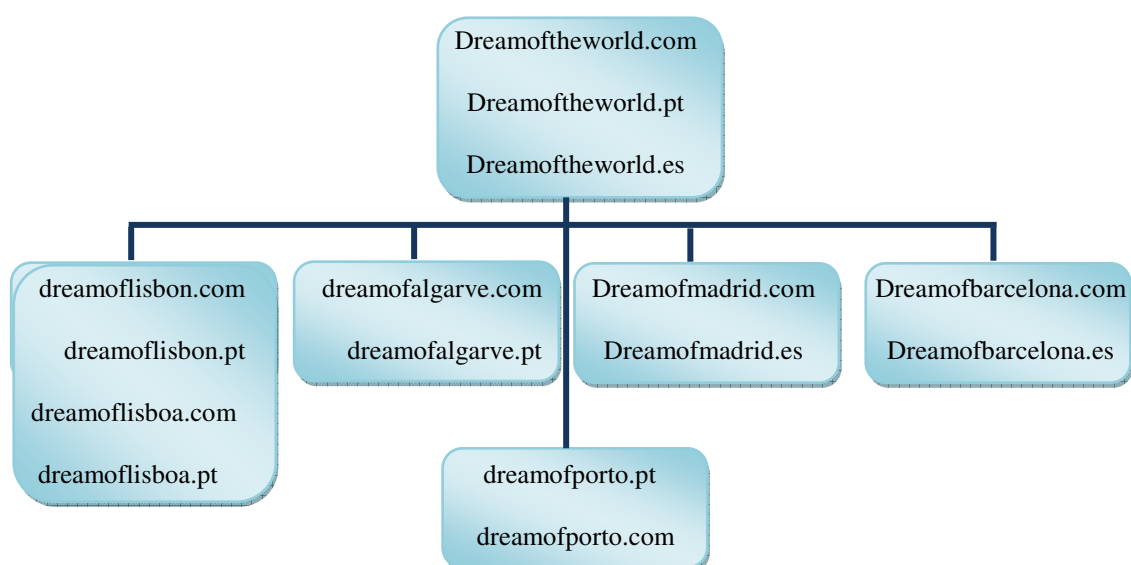


Ilustração 5 – Domínios a serem adquiridos e hierarquia



De acordo com a consulta realizada no site www.portaldaempresa.pt não existe nenhuma empresa com o nome *Dream of Lisbon*. O nome é internacional, simples e de fácil apreensão e memorização.

Dream (sonho) representa um elemento de evasão e é no fundo isso que a empresa quer dar aos seus clientes um elemento considerado como força motriz do consumidor. Um sonho de viagem de acordo com os seus desejos. E o cliente pode sonhar à vontade porque estará descansado com a qualidade dos serviços prestados. Alguns dos slogans:

“Relax and dream with Lisbon, we take care of the rest”

“The trip of your dreams at the distance of the mouse click”

O logótipo será o seguinte:



Ilustração 6 – Logótipo do Projecto

A imagem *Dream of Lisbon* tem uma aparência de calma e tranquilidade e um fundo de letra azul que reforça a confiança que todos os clientes devem ter quando escolhem este *website* para efectuarem as suas marcações. Uma só imagem da ponte Vasco da Gama. Um ex-líbris de Lisboa, moderno e diferente que sobressai e espanta o visitante por não ser o mais associado. Um céu azul como referência ao bom tempo de Lisboa e água calma como elemento diferenciador da cidade face a outras capitais europeias. A ponte define um caminho rumo a um infinito o que demonstra perseverança e continuidade. A própria ponte é um elemento de solidez e confiança que combinado com o elemento água e a sua fluidez caracterizam os elementos base do projecto. O logótipo *Dream of the World* será criado numa fase posterior quando surgirem novos projectos.

Um Marketing Social

O projecto *Dream of Lisbon* procura o desenvolvimento de um conceito de marketing social. Nesse sentido procurará: satisfazer os consumidores oferecendo os produtos que desejam e para diversos *targets*; satisfazer a sociedade através do desenvolvimento de um projecto de



voluntariado, diminuindo a utilização de papel através dos sistemas informáticos, apoiando a reciclagem e aplicando diversos conceitos de poupança de água e electricidade na sua loja e finalmente satisfazer os investidores gerando lucros. O grande foco será o consumidor, as suas necessidades, pedidos e exigências numa constante preocupação com a inovação de programas e que estes consigam não só uma satisfação imediata com o serviço adquirido mas igualmente um benefício de longo prazo com uma experiência inesquecível.

Princípios orientadores do website

Visto que o presente projecto incide especialmente sobre o *website* importa perceber quais os elementos essenciais para que o mesmo seja bem sucedido. Para tal recorreu-se a informações da *Rackspace Managed Hosting* (2005) que criaram uma fórmula para avaliar os *websites* criados, em que cada um dos indicadores deve ser avaliado de zero a 10 e o resultado final será expresso em percentagem:

$$\text{Grau de Perfeição de um Website} = \{ ((14,14 * \text{Facilidade de navegação}) + (13,56 * \text{Velocidade}) + (13,11 * \text{Design Claro}) + (10,89 * \text{Funcionalidades}) + (10,89 * \text{Disponibilidade}) + (9,77 * \text{Segurança})) - ((12,63 * \text{Pop Ups}) + (10,32 * \text{Anúncios Excessivos}) + (5,21 * \text{Multimédia Excessiva})) \} / 7,24$$

Neste sentido, a criação do *website* terá em atenção algumas medidas:

Facilidade de Navegação – O *website* a desenvolver deverá ser intuitivo e fácil de utilizar sem demasiados elementos distractivos e com menus claros e precisos e um sistema de busca por palavras-chave.

Velocidade – Um servidor rápido e fiável será essencial e uma página simples com fotos e um *design* leve para que possa ser facilmente carregada.

Design Claro – Um *design* simples e *clean* é essencial o que não é uma tarefa fácil face à quantidade de propostas que estarão disponíveis. Na página principal alguns destaques deverão chamar a atenção para programas novos, apelativos ou que a empresa por diversos factores (de rentabilidade a acordos com clientes) pretende chamar a atenção. Estes destaques na página poderão a curto prazo ser comercializados com os fornecedores desde que sejam considerados apelativos para os consumidores.

Funcionalidades – Um elemento essencial para o sucesso do *website* é que o cliente consiga descobrir o que quer, quando precisa e que o website forneça ao cliente aquilo que este



esperava encontrar. A variedade de informações disponibilizadas será um elemento fundamental para o sucesso do projecto.

Disponibilidade – O servidor é essencial para garantir que o *website* está sempre online.

Segurança – Um dos elementos fundamentais para as transacções ocorrerem sem sobressalto. Por um lado uma política de transparência, explicando quem está por detrás do website e o que fazem; por outro lado disponibilizando contactos via telefone, e-mail ou chat; finalmente assegurando a existência de um espaço físico que suporta o *website* é um elemento extra de segurança para o comprador. A possibilidade de aceitação de *Paypal*, uma política de segurança elevada e uma garantia externa (exemplo: *Verisign*) sobre o encriptamento dos dados é fundamental.

Pop ups/multimédia/anúncios – Inexistência de *pop ups*, multimédia restringida a zonas específicas e só após clique do utilizador.

Para a criação de um website recorrer-se-á a uma empresa especializada disponibilizando-se uma verba de 40.000€ para o efeito. Em 2014 serão dispendidos mais 8.000€ para reformulação.

Dimensão da Qualidade

A qualidade e a credibilidade do projecto são elementos essenciais para o sucesso do mesmo. Nesse sentido importa sublinhar as medidas que tornam este projecto particularmente focado nesta vertente: o acesso e comunicação através do telefone, *e-mail* e redes sociais para além da existência de lojas físicas (que dão ao negócio uma tangibilidade) e *newsletters* reforçam a ligação entre clientes e empresa. Após o usufruto de um serviço, os clientes receberão um e-mail e poderão vir à página classificar o serviço que utilizaram e deixar os seus comentários sobre o mesmo o que criará uma comunidade de partilha e uma transparência da qualidade dos serviços. Se alguns serviços obterem constantemente resultados muito fracos poderão vir a ser excluídos.

A credibilidade e segurança será também promovida por uma política de transparência, certificados de segurança e desejos de certificação. O conhecimento e competência através de uma vasta listagem de elementos e programas e de uma formação de qualidade de todos os que têm contacto com o público. A fiabilidade através da garantia de devolução de dinheiro no caso de erros de serviço e da garantia por parte do servidor de uma presença constante *online*. A rapidez de resposta que se pretende que seja um ponto favorável sempre que há um pedido de um cliente.



As queixas serão tratadas pelos mais altos níveis hierárquicos da companhia, se necessário, e o processo terá de ser transparente e célere. Poderão vir a ser desenvolvidos inquéritos de satisfação aos clientes registados ou mesmo recorrer a sistemas de cliente fantasma.

Os colaboradores terão de ter um especial enfoque nos clientes e nas suas necessidades demonstrando disponibilidade para os acompanhar não só como fornecedores de serviços mas como verdadeiros anfitriões das suas visitas.

Para além disso a monitorização do que é dito na *internet* sobre a empresa, a preocupação com as necessidades dos clientes e uma promoção significativa na *internet* vão ajudar a cimentar uma imagem consistente sobre a empresa.

11.1.2 – O Preço

Segundo o Marketing Psychology Group (n/a) há um conjunto de recomendações importantes:

- Oferecer uma possibilidade de comparação com outros serviços de forma a influenciar os consumidores. (Ex: “Passeio de Barco” até 44% mais barato que a concorrência”)
- Indicação a dizer: “Promoção de Lançamento” no preço. Este facto vai aumentar o interesse dos clientes.
- Se colocarmos a palavra “Só” antes do preço damos a entender, que os outros estão a vender o mesmo produto a um preço superior.
- Colocação de um preço psicológico. Segundo Attila (2003) quando existe um produto com um preço de, por exemplo, 99€ os consumidores têm tendência para esquecer o último dígito e perceber o preço como de 90€ e não 100€.

A empresa trabalhará na maioria das situações através de um sistema de taxas que serão adicionadas a um serviço através de *mark up*. Nas situações em que seja possível (ex: pacotes turísticos) seguir-se-ão as recomendações sobre a definição de um preço psicológico e de como chamar a atenção do consumidor para o preço.

A definição do preço será feita de acordo com a concorrência e a forma de funcionamento de websites comparáveis conforme será descrito de seguida. Os preços serão definidos ligeiramente abaixo do resto do mercado (se comparando com *websites* que vendem produtos de outros produtores) de forma a desenvolver uma estratégia de penetração de mercado.



Nos sites das companhias aéreas a taxa de serviço não existe mas nos sites de outros fornecedores (por exemplo a net viagens) a taxa é de 11€. Definiu-se para o projecto uma taxa de 5€ para aviões e de 2€ para autocarros e comboios e uma média de 4€.

Relativamente ao aluguer de carros, o preço mínimo ronda os 30€, a estadia média 3 dias, utilizando os 6% de taxa por exemplo da *ticketline* obtém-se uma taxa média de 5€. No caso do carro ser com motorista o valor foi duplicado e na limusine quadruplicado.

Quanto a hotéis (como o www.booking.com) costuma ser utilizada uma comissão sobre o número de noites paga directamente pelo hotel. O hostelworld.com tem um outro método de financiamento cobrando uma taxa de serviço de 1,50€ e 10% do valor da estadia. O *Dream of Lisbon* utilizará uma taxa de 5%, considerando um preço de quarto médio de 50€ e uma média de estadia de 3 dias teremos uma taxa média de 7,50€. O programa Local Lisbon e Tendas/autocaravanas 1€.

O *website* ticketline.com cobra uma taxa de serviço de 6% para eventos de espectáculo/cultura. Relativamente a estes serviços vamos cobrar 5%. Considerando um preço médio de espectáculo de 25€ dá um valor de 1,25€. Uma experiência média custa 50€ utilizando a mesma taxa dá uma média de 2,5€. O *work in Lisbon* terá uma taxa de 2€ por cada vaga ocupada de anúncio realizado. Quanto ao *Learn in Lisbon* considerando um curso de português que custa 190€ (preços CCL – ISCTE propina e inscrição) e utilizando um valor de taxa de 5% dá uma média de 9,5€.

No caso dos restaurantes (*Eat in Lisbon*) será utilizada uma taxa de 10% sendo que 5% são para os restaurantes e o restante para a empresa. Um preço médio de refeição é de 15€, o número de pessoas médio foi considerado como 4 o que dá uma média de 3€.

Para o segmento *Thematic Lisbon* considerou-se um valor médio de 300€ (50% das compras em actividades de um dia que custam em média 50€ e outras actividades de vários dias que custaram uma média 550€) utilizando os 5% de taxa origina um valor de 15€.

Quando ao *Kids Academy Lisbon*. Um curso da EF, por exemplo em Roma por 2 semanas custa 750€. Se tivermos 5% de lucro tem-se um valor de 37,50€.

No *Feeling Lisbon/Handicraft Lisbon* o custo de taxas será de cerca de 4€. Quanto às *stag/hen parties* foram recolhidos 23 testemunhos dos fóruns www.tripadvisor.com que pretendiam realizar uma festa deste tipo noutra país. Os resultados foram uma média de 13 indivíduos por festa. O custo médio por pessoa rondará os 400€/pessoa. Utilizando uma taxa de lucro de 5% corresponde a 260€.



O estudo feito a congressistas pelo Observatório de Lisboa (2008) indicia que estes ficam em média 4,4 dias em Lisboa. Imaginando um custo médio por quarto de 30€/pessoa, 300€ de voo e outros 200€ para reservas de espaços e alimentação dará uma média de 632€/pessoa para uma média estimada de 30 pessoas/evento. Utilizando a taxa de 5% dá um total de 948€.

Relativamente ao programa *Retiring Plan/Second Home* considerou-se um valor médio de taxas de 100€ obtido por pedido. O programa *LGBT* dedicado à comunidade homossexual têm um valor médio de taxas de 10€ (considerou-se uma média de aquisição de hotel e experiência). Para o programa *marriage/honeymoon/babymoon* considerou-se que 75% dos pedidos eram de lua de mel (custo estimado 30€ composto por hotel, limusine e uma experiência) e 25% casamentos (10€/pessoa de lucro e 20 pessoas por casamento de média) dando uma média de 72,50€/reserva

Para o programa *a penny for our thoughts* considerou-se 1€ de receitas por visita.

Tabela 9 –Taxas/Lucro dos diversos serviços

Valores para 2010	Valores
Marcação de Vãos, Comboios e autocarros	4,00 €
Transporte Hotel - Aluguer de Carro	5,00 €
Transporte Hotel - Carro Motorista	10,00 €
Transporte Hotel - Limusine	20,00 €
Alojamento+Soakupthesun	7,50 €
Local Lisbon	1,00 €
Tendas+Autocaravanas	1,00 €
Cultura/Shows	1,25 €
Experiências	2,50 €
Volunteer	0,00 €
Work In Lisbon	2,00 €
Learn in Lisbon	9,50 €
Eat In Lisbon	3,00 €
Thematic Lisbon	15,00 €
Kids academy Lisbon	37,50 €
Feeling Lisbon/Handicraft Lisbon	4,00 €
Stag/Hen Parties	260,00 €
Lisbon Corporate Events	948,00 €
Retiring Plan/Second Home	100,00 €
LGBT Travel	10,00 €
Marriage/Honeymoon/Babymoon	72,50 €
Religious Travel	10,00 €
A penny for our thoughts	1,00 €

A estratégia de posicionamento do *website* pretende dar mais benefícios do que os restantes operadores, através de maior variedade disponível de actividades, por um preço ligeiramente mais elevado que a compra directa ou igual dependendo das circunstâncias e das negociações



com os fornecedores. A proposta única de venda assume-se assim como um *website* onde se agregarão e encontrarão um extenso conjunto de alternativas de experienciar Lisboa.

Na generalidade o pagamento será feito no momento da reserva se o fornecedor o exigir. Caso não o exija será mantido o número do cartão de crédito como garantia ou caso não tenha o cartão de crédito uma taxa de reserva que servirá como colateral. Tudo dependerá das condições do fornecedor que serão a base da exigibilidade ao cliente. Sendo que para reduzir o risco, a exigibilidade de pagamento do fornecedor será igual à exigida ao cliente.

11.1.3 – A Distribuição

O produto será vendido, pelo menos numa primeira fase, exclusivamente *online* e nas 2 lojas (*stand* do aeroporto e loja de rua/escritório). No presente caso temos um canal de distribuição convencional em que a *Dream of Lisbon* funciona como um retalhista que agrega a oferta de vários fornecedores para o cliente final que pode ser uma empresa ou particular.

Um ponto interessante seria o de tentar, a partir de 2011, abordar agências de viagens estrangeiras e hotéis de Lisboa para vender os produtos desenvolvidos pela *Dream of Lisbon* em parceria com os seus fornecedores.

11.1.4 – A Comunicação

Um dos elementos fundamentais do *website* será o de envolver os consumidores para que estes se sintam satisfeitos e parte do projecto. Como disse Poon (1993) o turismo é cada vez mais um negócio de informação e relação. Nesse sentido, sempre que um consumidor fizer uma reserva/compra ficará registado no *website*. O registo irá permitir conhecer os clientes, os seus comportamentos e hábitos de compra permitindo uma estratégia de marketing diferenciada consoante os segmentos e tipos de cliente existente. O sistema de registo terá de ser simples e rápido de forma a evitar possíveis desistências. Estas bases de dados serão sujeitas a aprovação da Comissão Nacional de Protecção de Dados.

Ao mesmo tempo, a companhia estará presente no *twitter*, *linkedin*, *facebook*, *hi5*, *orkut* e outras redes sociais com páginas onde os consumidores poderão adicionar a companhia como amigo, seguir os passos e as novidades e mesmo fazer perguntas.

No *Youtube* serão colocados vídeos publicitários do *website* que também estarão disponíveis na página e que serão desenvolvidos pela equipa de conteúdos.



A existência de uma linha de apoio telefónica, da possibilidade de *chat online* ou através de *messenger* ajudará ainda mais a estreitar a relação com o consumidor evitando a sensação de um *website* impessoal.

Na secção “quem somos” existirão informações sobre cada um dos elementos da equipa acompanhados de fotos, descrição e e-mail de contacto. Ocasionalmente a equipa do website convidará os seus clientes em Lisboa para participarem numa qualquer actividade, jantar, passeio ou saída à noite cujo objectivo não é originar qualquer lucro para a empresa mas somente gerar a convivência entre clientes e a equipa.

Em ocasiões especiais serão oferecidos pequenos presentes aos clientes que adquiram serviços no aeroporto.

Como estratégia de promoção para um *website* a primeira questão coloca-se em tornar o projecto relevante nos motores de busca através de, por exemplo, o *ad-words* do *google*. Para promoção em motores de busca será efectuado um investimento anual de 20.000€ que poderá vir a crescer ao longo do tempo. O investimento será diluído ao longo do ano de forma a evitar picos ou que seja todo gasto no princípio do ano. Este investimento é bastante direccionado e só ocasiona pagamentos por cada indivíduo que efectivamente pressione no link existente. Utilizando os dados do site www.visitlisboa.com (ver anexo 11.1.4) e das campanhas realizadas, com um investimento de 20.000€ e custo médio por clique de 0,21€ dever-se-ão conseguir cerca de 95.238 cliques o que utilizando o potencial de aquisição (2%) significará cerca de 1.905 aquisições, ou seja, 13,8% do total das compras (estimado em 13.836 aquisições). Extrapolando o número de visitantes de Março no site [visitlisboa.com](http://www.visitlisboa.com) para o ano inteiro dever-se-á ter um número de visitantes de cerca de 4,32 milhões. O investimento em promoção do site em 2008 foi de 173.093€ ou seja 0,04€/visitante. O total de visitantes do *website dream of lisbon* deverá atingir 730.512 cliques ou seja com este investimento atingirá 0,03€/clique, ligeiramente abaixo do website [visitlisboa.com](http://www.visitlisboa.com). Tem no entanto de se perceber que os objectivos são diferentes e o website www.visitlisboa.com, mais do que ter uma preocupação de um investimento promocional cuidadosamente estudado e à medida do *website*, procura promover a cidade de Lisboa. Esta tipologia de promoção será essencialmente informativa para que se saiba que o *website* existe. Ao longo da evolução do projecto terá de passar para um modelo mais persuasivo.

Um cuidado especial de relações públicas será estabelecido com *websites* como o www.virtualtourist.com, www.tripadvisor.com, www.travelpod.com, www.travelblogs.com,



www.ugoigo.com. Em alguns *websites* serão adquiridos *banners* nas áreas dedicadas a Lisboa/Portugal. Em outros tentar-se-á desenvolver parcerias que tragam estes visitantes à página dreamoflisbon.com. Só o www.tripadvisor.com recebe mais de 3 milhões de visitas/dia.

No *stand* do aeroporto existirá um computador com ligação ao *website* e acesso para os clientes e brochuras dos serviços existentes.

Existirá igualmente uma *newsletter* enviada aos consumidores em que o objectivo a médio prazo é que seja personalizada por segmentos destacando para cada cliente os elementos que o seu perfil de compra possam indiciar interesse, desenvolvendo assim uma vertente de marketing directo.

Será feita uma outra campanha em que se um cliente colocar no seu blog ou *website* um elemento promocional à companhia receberá um desconto de 2% na sua aquisição. O objectivo é aumentar a visibilidade do *website* na internet e será limitado no tempo a um mês e tem uma verba estimada de 3.000€.

Esta estratégia deverá garantir o reconhecimento do *website* e conhecimento do que se oferece fará com que os indivíduos gostem dos serviços disponibilizados e os elejam com convicção que vão ter um bom serviço. A mensagem do website tem 3 eixos fundamentais. O primeiro o racional de encontrar num só sítio um conjunto de informações e todas as ferramentas para criar uma viagem excepcional. Emocional porque vamos apelar a mais do que um *website* normal procurando vender-lhes um sonho num serviço de qualidade e que procurará criar envolvimento e relações emocionais com os clientes para que estes se tornem promotores do projecto. Finalmente há um lado moral no apoio, por exemplo, ao desenvolvimento do voluntariado em Portugal.

O valor para o consumidor estará na variedade de serviços oferecidos, na qualidade e transparência do conceito e na orientação para o consumidor, respeitando e envolvendo-o, através de um atendimento de qualidade que criará uma imagem do serviço positiva. Obviamente existirão alguns custos para o consumidor nomeadamente através de alguns serviços que poderão ser um pouco mais caros do que adquiridos directamente ao fornecedor. No entanto, a rapidez de *performance* exigida e a agregação de serviços evita perda de tempo do cliente e origina uma sensação de benefício para o consumidor. Assim considera-se que o valor entregue ao consumidor será bastante positivo.



11.2 - Tecnologia

A tecnologia incluirá todos os sistemas necessários à manutenção 24 horas por dia do website. O alojamento do *website* será realizado numa empresa externa (por exemplo a *aproweb* que oferece o plano *G10 Premium* que se adequa às expectativas de utilização). O *software* de desenvolvimento do *website* será o *Dreamweaver e Flash MX*, com soluções de *streaming* de media da *real networks*, software de encriptação *Verisign* e bases de dados construídas através do *Microsoft My SQL Control Center*. A linguagem de programação utilizada será: HTML, PHP e JavaScript. E o website estará registado na Fundação para a Computação Científica Nacional.

Relativamente à empresa, existirão computadores para todos os indivíduos que trabalhem no escritório com acesso à *internet* através das soluções dos servidores existentes e um sistema de *routers wireless*. Os funcionários do *stand* do aeroporto terão telemóvel para contacto com a empresa. Os sistemas internos de controlo serão numa primeira fase criados em *access e excel* visto que o movimento previsto inicial será reduzido. Assim que entra um novo pedido de reserva este deverá ser ordenado electronicamente para a qualquer momento se saber qual o pedido mais atrasado e que elementos faltam para o completar.

11.3 – Organização

11.3.1 – A Sociedade

Sociedade por quotas será a sociedade utilizada como base para o presente projecto. A descrição deste tipo de sociedades suas vantagens e desvantagens encontra-se no anexo 11.3.1 e traduz as informações presentes no site do Centro de Formalidades das Empresas (2009).

Para execução da actividade é necessário a criação da empresa que será realizada através do serviço Empresa Online. O capital social será no início de 150.000€ (consoante análise financeira realizada no ponto 12) e será prestada uma caução de 25.000€, um seguro de responsabilidade civil superior a 74.819,68€ e o pagamento da taxa de licenciamento de 12.469,95€ exigida pelo Turismo de Portugal.



11.3.2 – A Estrutura

A empresa Dream of The World- Agência de Viagens, Lda seguirá uma estrutura funcional. Esta escolha advém de:

- Necessidade de divisão de tarefas, o que exclui a estrutura simples;
- Reduzido número de actividades, não justificando uma estrutura mais complexa;
- Com o desenvolver da actividade e aparecimento de novos negócios, prevê-se a transformação numa estrutura divisionária ou matricial, consoante a política de controlo pretendida.

A estrutura será simples. A empresa funcionará numa loja de Lisboa e no *stand* do aeroporto com um conjunto de 18 funcionários.



Ilustração 7 – Organograma da Empresa

De seguida serão descritas as várias funções que compõem a empresa:

Director Geral – Responsável máximo da companhia e da integração com outros departamentos.

Serviços Financeiros - Foi colocado como autoridade de staff, visto possuir a função de apoiar a administração. Esta função é desenvolvida em três vertentes: aconselhar a Administração, contabilizar os custos e proveitos, controlar os gastos de todos os departamentos, emitir cheques e efectuar pagamentos. Enquanto a empresa for pequena tem a seu cargo também a



gestão de recursos humanos no que toca a uma vertente principalmente de contratos e processamento de vencimentos. A política de recursos humanos é acima de tudo responsabilidade do director geral que tem de ser capaz de motivar e estimular as equipas. É realizado por 1 pessoa.

Equipa de conteúdos – Responsável pela gestão dos conteúdos do site e sua fiabilidade.

Director de Marketing/Comercial – Responsável pela comunicação da companhia e análise de viabilidade de novas actividades, tem também de analisar resultados e estatísticas de utilização do site e propor melhorias. Gere reclamações/sugestões e negocia contratos com fornecedores. É o elo de ligação com o *call center* e o *stand* do aeroporto.

Administrativa – Responsável por atendimento telefónico e manutenção das instalações.

Call Center – Constituído por 5¹⁶ pessoas que respondem aos questionários e pedidos de reservas/compras com orçamentos dos indivíduos e que prestam esclarecimentos. Um dos funcionários do call centre está também à frente da loja que funcionará das 10h-19h.

Estafeta – O estafeta existe para fazer a ligação entre a empresa e os seus fornecedores e entre a loja e o aeroporto transportando e adquirindo diversos elementos.

Funcionários dos *stands* do Aeroporto – Composto por 6 funcionários que garantem ao longo de toda a semana o funcionamento contínuo do *stand* prestando apoio aos visitantes chegados, sugerindo e vendendo programas e entregando pacotes adquiridos *online*.

A inovação será um dos elementos essenciais de distinção da empresa. Todos os colaboradores terão de elaborar todos os anos pelo menos uma proposta de inovação. Para além disso também as sugestões dos clientes/fornecedores e estudos do mercado serão tidas em conta. Todo este volume de informação será submetido ao director de marketing que tem de a analisar e verificar a possibilidade de implementação.

Pretende-se que a equipa seja jovem e motivada e que desenvolva aquilo que Kotler (2001: 547) chama de marketing interactivo ou seja a empresa reconhece que a qualidade de serviço percebida estará fortemente dependente da qualidade da interacção dos empregados com os clientes.

De seguida apresentam-se os horários de funcionamento:

¹⁶ 13.836 pedidos por ano, dará por hora (360 diasx24horas) 1,6 pedidos/hora. Acredita-se que por hora o trabalhador pode atender 1,5 pedidos. Se o trabalhador trabalha 40 horas semana x 48 semanas (retirando férias e feriados) é capaz de atender num ano 2.880 pedidos. Ou seja vão haver 5 trabalhadores de call centre para suportar as necessidades e ainda gerar alguma folga.

**Tabela 10 – Horário de Funcionamento**

	2a Feira	3a Feira	4a Feira	5a Feira	6a Feira	Sábado	Domingo
Horário de Funcionamento da Loja (10h-19h)							
Call Center (08h-20h)							
Funcionamento do Escritório (9h-18h)							
Funcionamento stand Aeroporto (08h-00h)							
Funcionário stand Aeroporto 1 (08h-17h)							
Funcionário Stand Aeroporto 2 (12h-21h)							
Funcionário Stand do Aeroporto 3 (16h-00h)							
Funcionário Stand do Aeroporto 4 (08h-17h)							
Funcionário Stand do Aeroporto 5 (12h-21h)							
Funcionário Stand do Aeroporto 6 (17h-00h)							

11.3.3 – Os Contratos

A empresa irá adoptar para os trabalhadores de carácter permanente:

- Contrato de trabalho por tempo indeterminado;
- Período experimental de: 90 dias para a generalidade dos trabalhadores; 180 dias os trabalhadores que exercem cargos com um elevado grau de responsabilidade e 240 dias para pessoal de direcção e quadros superiores;
- Rescisão sem indemnização dentro do período experimental;
- Período de férias dos trabalhadores será determinado no âmbito do artigo 211º e seguintes do Código do Trabalho.

Para as necessidades pontuais serão contratados a recibo verde.

11.3.4– Recrutamento e outros elementos

O recrutamento será realizado através do recurso a Escolas Superiores, institutos especializados, Centro de Emprego, empresas de recursos humanos, entre outros.

A formação será um elemento essencial para todos os colaboradores. Antes de mais terá de haver uma preocupação especial na integração de novos colaboradores com a recepção pelo director geral e estágio nas várias áreas da companhia para além de um pequeno *workshop* de como receber e tratar um cliente e negociação. A verba de formação será uma média anual de 250€ por funcionário, no entanto, nem todos os trabalhadores terão formação ao mesmo tempo.

A avaliação será outro dos elementos fundamentais para garantir a equidade e a sensação de justiça dentro da organização. Os critérios serão definidos pela chefia após acordo com o colaborador e deverão versar sobre aspectos quantitativos e qualitativos do trabalho. O atingimento de uma performance superior à esperada deverá originar um prémio de 250€.



O ambiente de trabalho e da empresa são essenciais para uma boa prestação. Por isso haverá uma especial preocupação com as condições do mesmo e que este se torne um lugar agradável para os colaboradores com alguns espaços para estes poderem relaxar como um espaço com uma máquina de café e um sofá, uma pequena cozinha para prepararem refeições rápidas.

O incremento da massa salarial (aumentos salariais e verba para novas contratações) anualmente será de 9% até 2014 no período de maior expansão da empresa. A partir daí reduzirá para 7,5%.

Cada colaborador terá ainda 5,95€ de subsídio de almoço e um seguro.

De seguida é apresentado o valor dos salários brutos dos trabalhadores da empresa:

Tabela 11 – Tabela de Salários Brutos dos Funcionários

Função	Salário Bruto Mensal	Nr funcionários	Total	Taxa de retenção na fonte (Despacho n.º 2563/2009)	Valor
Director Geral	2.000 €	1	2.000 €	17%	340 €
Directores	1.500 €	1	1.500 €	13%	195 €
Serviços Financeiros	1.200 €	1	1.200 €	11%	132 €
Assistentes Conteúdos	1.000 €	2	2.000 €	8%	160 €
Administrativa	500 €	1	500 €	0%	- €
Call Center	700 €	5	3.500 €	4%	140 €
Funcionária do Aeroporto (semana)	800 €	3	2.400 €	6%	144 €
Funcionária do Aeroporto (fim de semana)	400 €	3	1.200 €	0%	- €
Estafeta	500 €	1	500 €	0%	- €
Total		18	14.800 €	7,5%	1.111 €

Prémios	Estimativa 50% dos funcionários recebem	4.500 €
---------	---	----------------

11.4 – Financeira

A função financeira será realizado por um indivíduo que terá a seu cargo os serviços financeiros. A elaboração da contabilidade e uma acção de controlo de gestão irão ser essenciais nessa função. O responsável efectuará análises periódicas à rentabilidade do serviço e controlo de custos. A empresa optou por manter este serviço na esfera da empresa em vez de recorrer a *outsourcing* de forma a ter um acompanhamento continuado da sua actividade.

Os elementos essenciais para a actividade da empresa (ex: computadores, motorizada) serão adquiridos. A loja pelo elevado investimento necessário será arrendada.

A empresa recorrerá a aplicações de tesouraria com uma TANB média de 2% e uma linha de crédito com juro de 4% sempre que necessitar.



12 Requisitos para a Implementação



Não existem grandes requisitos para a implementação. A criação da estrutura e a montagem do *website* são relativamente simples. Obter as licenças de funcionamento, seguros e outros elementos não apresentam também um elevado nível de dificuldade. É importante conseguir recolher o capital necessário para colocar a empresa a funcionar e face a custos iniciais relativamente baixos, o modelo de negócio configura-se como prudente e flexível para poder ser adaptado no futuro a quaisquer necessidades ou *performance* inferior ao esperado.

Relativamente ao plano alternativo, caso a procura não atinja as expectativas ao final de um ano a empresa tem de ser capaz de centrar e focar o negócio em segmentos mais lucrativos. Se bem que o *website* apresente como conceito uma multiplicidade elevada de serviços que interessam ao turista também é, de certa forma, um teste a um conjunto alargado de conceitos. A empresa poderá vir a focar-se mais em alguns conceitos caso a ideia geral não resulte.

O impacto na economia é reduzido num projecto como este. Tanto ao nível do número de empregados, lucro ou volume de negócios. No entanto, para o turismo de Lisboa poderá ter um nível de interesse elevado. É mais uma “janela” na *internet* de exposição sobre a região e com um conceito diferente, agregador e sintetizador do que é Lisboa que pode ajudar a captar novos turistas.



13 Avaliação Financeira



No presente sub – capítulo, estão incluídos os principais pressupostos, tidos em consideração na realização da avaliação económica e financeira. Deste modo, todas as peças financeiras tiveram em consideração:

1. A empresa “Dream of Lisbon – Agência de Viagens, Lda” será constituída no fim de 2009 para iniciar laboração em 2010;
2. A vida útil do projecto será de 8 anos, uma vez que este é o período de amortização do imobilizado de maior valor (mobiliário). Por outro lado, considera-se que este tipo de projecto atinge a maturidade por volta de 2014 estado esse estado se manterá até ao 8º ano. A partir daí acredita-se que poderá haver algum decréscimo face ao provável desenvolvimento de outros competidores;
3. Não foram considerados ajustamentos, que pela sua natureza excepcional, não são previsíveis;
4. Para a taxa de Retenção na Fonte assumiu-se que todos os funcionários são não casados e sem dependentes;
5. As amortizações foram efectuadas segundo o método das quotas constantes, de acordo com o Decreto Regulamentar 2/90. Não foi considerado o valor residual;
6. O pagamento dos Fornecimentos e Serviços Externos, CMVMC e Imobilizado (excepto o autocarro) será a pronto pagamento, pelo que em acréscimo de custos só se registarão juros dos empréstimos;
7. Assume-se que a Taxa de Juro sem Risco não irá sofrer oscilações significativas, por defeito de informação;
8. A taxa de actualização usada foi de 13,81%, obtida através do método CAPM, considerando um *Levered Beta* de 1,48¹⁷, uma taxa de juro sem risco de 4,17%¹⁸ e um prémio de risco de 6,50%.
9. Como estamos a falar de serviços considerou-se que o stock será sempre de zero. No entanto, e eventualmente, ao longo do projecto poderá não acontecer sempre podendo a empresa adquirir algumas viagens ou experiências porque o preço oferecido era bastante aliciante, mas sempre com uma perspectiva de venda praticamente certa e a curto prazo.
10. Considerou-se como princípio simplificador que o *working capital* é zero visto que não é expectável prazos médios de pagamentos a fornecedores e clientes (o pagamento será

¹⁷ Dados do sector gaming/hotel referentes a Janeiro de 2009 e retirados a 10 de Maio de 2009 do website http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

¹⁸ Dados de Obrigações do Tesouro a 10 anos retirado no dia 06/05/2009 do website Império Bonança.



praticamente imediato o cliente paga à agência e esta ao fornecedor) e os valores de Estado e Outros Entes Públicos são negligenciáveis.

13.1. - Procura

Já foi definida no ponto objectivos do plano e vai ser desagregada de seguida consoante a actividade. Como pressupostos utilizou-se as previsões do site www.statbrain.com sobre o número de visitas diárias a um conjunto de sites que foram considerados como *benchmarking* para os diversos serviços prestados. Sobre esse número de visitas foi aplicado um coeficiente consoante o potencial que se pensa que o website dreamoflisbon terá em comparação com o *benchmark*. Consoante estudos já citados da ACNielsen considerou-se que para a generalidade das actividades do total das visitas existiriam 2% de efectivos compradores. Relativamente ao lucro este projecto funcionará, na generalidade, através de comissões que serão cobradas consoante o serviço em questão. Teve-se em consideração uma inflação de 2,5% para o período 2011-2017, a média (2004-07). A multiplicação da procura por essas taxas dará a margem total do projecto que atingirá um valor no primeiro ano de 356.670€ (retirou-se 3.000€ para campanha de desconto se o cliente colocar anúncio em *webpage/blog* pessoal).

Os segmentos mais importantes para o negócio podem ser as *Stag/Hen Parties* (41,6%), *Retiring Plan/Second Home* (22,1%) e *Lisbon Corporate Events* (15,8%).

Tabela 12 – Previsão de Procura para 2010

Valores para 2010	Referência	Visitas/dia Referência	% Dream of Lisbon	Total Visitantes DOL/mês	Previsão de compras	Previsão Reservas/mês	Margem Total (Vendas - CMVMC)	Total/mês	Peso
Marcação de Vãos/Comboios/Autocarros	www.terminala.pt	713	10%	2139	2%	43	4,00 €	172,00 €	0,6%
Transporte Hotel - Aluguer de Carro	www.avis.pt	136	30%	1224	2%	24	5,00 €	120,00 €	0,4%
Transporte Hotel - Carro Motorista	www.agendadirecta.pt	15	75%	338	2%	7	10,00 €	70,00 €	0,2%
Transporte Hotel - Limusine	www.limusines.com	136	50%	2040	2%	41	20,00 €	820,00 €	2,7%
Alojamento+Soakupthesun	www.agoda.com.pt	1549	10%	4647	2%	93	7,50 €	697,50 €	2,3%
Local Lisbon	www.rentasofa.com	809	6%	1456	2%	29	1,00 €	29,00 €	0,1%
Tendas+Autocaravanas	www.roteiro-campista.pt	2269	2%	1361	2%	27	1,00 €	27,00 €	0,1%
Cultura/Shows	www.ticketline.pt	4672	5%	7008	2%	140	1,25 €	175,00 €	0,6%
Experiências	www.pulso.pt	573	30%	5157	2%	103	2,50 €	257,50 €	0,9%
Volunteer	www.thai-dragonfly.com	623	10%	1869	2%	37	0,00 €	0,00 €	0,0%
Work In Lisbon	www.jobsabroad.com	7297	0,5%	1095	2%	22	2,00 €	44,00 €	0,1%
Learn in Lisbon	www.ccl.pt	360	10%	1080	2%	22	9,50 €	209,00 €	0,7%
Eat In Lisbon	www.restauranteslisboa.net	261	100%	7830	2%	157	3,00 €	471,00 €	1,6%
Thematic Lisbon	www.lisboatorus.com	325	30%	2925	2%	59	15,00 €	885,00 €	3,0%
Kids academy Lisbon	www.ef.com	28204	0,2%	1692	2%	34	37,50 €	1.275,00 €	4,3%
Feeling Lisbon/Handicraft Lisbon	www.nodar.com	136	100%	4080	2%	82	4,00 €	328,00 €	1,1%
Stag/Hen Parties	www.redsevenleisure.co.uk	6141	1,3%	2395	2%	48	260,00 €	12.480,00 €	41,6%
Lisbon Corporate Events	www.lisboacc.pt	207	4%	248	2%	5	948,00 €	4.740,00 €	15,8%
Retiring Plan/Second Home	belizeretirement.org	296	75%	6660	1%	67	100,00 €	6.700,00 €	22,4%
LGBT Travel	www.gaytravel.com	5241	1%	1572	2%	31	10,00 €	310,00 €	1,0%
Marriage/Honeymoon/Babymoon	www.marryabroad.co.uk	10	10%	30	2%	1	72,50 €	72,50 €	0,2%
Religious Travel	www.globusfaith.com	10	10%	30	2%	1	10,00 €	10,00 €	0,0%
A penny for our thoughts				4000	2%	80	1,00 €	80,00 €	0,3%
Total				60876	2%	1153		29.972,50 €	

13.2. – Investimento e Amortizações

O imobilizado corpóreo será bastante reduzido constituindo somente mobiliário, computadores e outros aparelhos informáticos e uma motorizada para o estafeta.

Relativamente ao imobilizado incorpóreo este tem um valor mais significativo em particular na subconta de propriedade industrial devido aos elevados montantes necessários para os licenciamentos e para o *website*.

Assumiu-se a necessidade anual de investimento de 1.200€ em novos equipamentos informáticos a partir de 2011 e após o investimento que se vai realizar em 2009 para início da actividade (45.582,50€). Foram também definidos 8.000€ extra em 2014 para adição de novas funcionalidades e/ou reformulação de parte do *website*.

As amortizações foram feitas às taxas de 12,5% para o equipamento básico e 14,28% ao equipamento de transporte.

13.3. – Prazos Médios de Recebimentos e Pagamentos

Os prazos médios de recebimentos e pagamentos de clientes/fornecedores tenderão a ser semelhantes. O *website* irá exigir aos seus clientes, na generalidade dos casos, as condições exigidas pelos fornecedores. Só após o cumprimento por parte do cliente se procederá à reserva. Assim sendo, em balanço a conta clientes e fornecedores estará sempre com valores a zeros.

13.4 – Análise de Rácios Financeiros

Liquidez

A liquidez do negócio estará assegurada. Como os compromissos aos fornecedores serão pagos com dinheiro anteriormente recebido de clientes e a empresa não assumirá o compromisso que não poderá pagar o que torna o modelo de negócio estável. As únicas excepções serão custos de estrutura, investimentos em imobilizado, em fornecimentos e serviços externos e dívidas ao estado.

Tabela 13 – Rácios de Liquidez

RUBRICAS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rácios de Liquidez								
Liquidez Geral	2,45	2,05	2,30	3,26	3,14	3,62	4,11	4,50
Liquidez Reduzida	2,45	2,05	2,30	3,26	3,14	3,62	4,11	4,50
Liquidez Imediata	0,71	0,35	0,65	1,67	1,75	2,34	2,86	3,34



Independência Financeira

A aproximação do rácio de autonomia financeira de um e um rácio de solvabilidade praticamente acima de 1, indicia uma cada vez maior independência financeira da empresa. Estes factores indiciam um endividamento baixo e praticamente existente o que facilitam o desenvolvimento de novas actividades e investimentos.

Tabela 14 – Rácios de Independência Financeira

RUBRICAS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rácio de Solvabilidade e Autonomia								
Grau de Envelhecimento do Imobilizado Corp	25,08%	36,98%	48,60%	59,47%	62,71%	73,99%	84,82%	86,58%
Autonomia Financeira	0,72	0,65	0,66	0,73	0,72	0,74	0,76	0,78
Solvabilidade	2,63	1,88	1,94	2,74	2,53	2,87	3,25	3,61
Endividamento	0,28	0,35	0,34	0,27	0,28	0,26	0,24	0,22

13.5. – Análise de rácios de rentabilidade

Apesar de entre 2009 e 2010 a rentabilidade do capital próprio, económica e financeira fruto de resultados negativos a partir daí torna-se positiva e com valores constantemente crescentes. A rentabilidade do capital próprio atingirá

Tabela 15 – Rácios de Rentabilidade Financeira

RUBRICAS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rácio de Rendibilidade								
Rendibilidade do Capital Próprio (%)	-34,04%	-12,86%	5,57%	28,11%	21,63%	27,39%	31,65%	41,61%
Rendibilidade Económica (ROI) (%)	-42,63%	-18,68%	6,85%	25,40%	20,29%	20,92%	19,98%	21,43%
Rendibilidade Financeira (RCP) (%)	-58,35%	-28,30%	10,91%	35,77%	22,20%	22,34%	20,89%	21,90%

13.6 – Análise de viabilidade

Os estudos realizados comprovam que o projecto é viável visto que o seu VAL é superior a zero (182.680€) e a taxa interna de rentabilidade é superior à taxa de actualização (33,09%). O investimento será recuperado em 7,07 anos de acordo com a metodologia do *payback period*. Considerou-se um *g* (taxa de crescimento) de 2% para cálculo do valor de continuidade.

13.7. – Riscos de Negócio

O risco de negócio é médio, visto que este pode ser totalmente financiado recorrendo a capitais próprios e que o risco da operação é ligeiramente reduzido pela diversificação de negócios. Importa no entanto realizar uma análise de sensibilidade para perceber qual o real risco do projecto se as previsões de vendas falharem. Uma queda de 7,1% das receitas fará o VAL do projecto tornar-se negativo o que é uma margem não muito elevada. O plano alternativo já foi identificado e passa por ajustes de estrutura e/ou enfoque em negócios mais rentáveis.

13.8. – Demonstração de resultados e Balanço

De seguida apresenta-se a demonstração de resultados e balanço do projecto.

RUBRICAS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
IMOBILIZADO INCORPÓREO	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95	13.669,95
Amortizações Acumuladas	4.295,79	8.591,59	12.887,38	12.997,38	13.107,38	13.217,38	13.327,38	13.437,38	13.547,38
Imobilizado Incorpóreo Líquido	9.374,16	5.078,36	782,57	672,57	562,57	452,57	342,57	232,57	122,57
IMOBILIZADO CORPÓREO	45.582,50	45.582,50	46.782,50	47.982,50	49.682,50	58.882,50	60.082,50	61.282,50	62.482,50
Amortizações Acumuladas	5.717,14	11.434,29	17.301,43	23.318,57	29.548,21	36.927,86	44.457,50	51.982,50	54.095,00
Imobilizado Corpóreo Líquido	39.865,36	34.148,21	29.481,07	24.663,93	20.134,29	21.954,64	15.625,00	9.300,00	8.387,50
INVESTIMENTO FINANCEIRO									
EXISTÊNCIAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mercadorias (Merchandising)									
Materiais de Consumo									
DÍVIDAS DE TERCEIROS	79.927,00	57.799,35	61.473,19	64.923,57	68.534,69	80.176,24	82.264,98	87.764,20	91.773,58
Clientes c/c									
EOEP	54.927,00	32.799,35	36.473,19	39.923,57	43.534,69	55.176,24	57.264,98	62.764,20	66.773,58
Outros Devedores	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
APLICAÇÕES DE TESOURARIA	5.000,00	20.000,00	10.000,00	20.000,00	65.000,00	95.000,00	145.000,00	195.000,00	260.000,00
DEPÓSITOS BANCÁRIOS E CAIXA	4.379,22	3.671,53	2.652,23	5.736,86	6.647,68	6.204,11	4.795,78	5.006,29	3.736,17
ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Custos diferidos									
Acréscimo de Proveitos									
TOTAL DO ACTIVO	138.545,73	120.697,46	104.389,06	115.996,94	160.879,22	203.787,56	248.028,34	297.303,06	364.019,81
CAPITAL PRÓPRIO	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
Capital	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
RESERVAS		0,00	0,00	0,00	-835,03	-5.051,69	-5.592,37	-6.277,16	-7.068,41
Reservas Legais	0,00	0,00	0,00	0,00	-835,03	-5.051,69	-5.592,37	-6.277,16	-7.068,41
Reservas Livres									
RESULTADOS TRANSITADOS	0,00	-11.454,27	-62.509,11	-81.806,10	-73.455,79	-31.289,22	-1.551,63	36.111,69	79.630,45
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	-11.454,27	-51.054,84	-19.296,99	8.350,31	42.166,57	32.441,01	41.087,26	47.475,00	62.419,96
DIVIDENDOS ANTECIPADOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	138.545,73	87.490,89	68.193,90	76.544,21	117.875,75	146.100,10	183.943,26	227.309,54	284.982,00
DÍVIDAS A TERCEIROS MLP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empréstimo Bancários									
Fornecedores de Imobilizado									
DÍVIDAS A TERCEIROS CP	0,00	33.206,57	36.195,16	39.452,73	43.003,47	57.687,46	64.085,07	69.993,52	79.037,81
Empréstimo Bancários	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros devedores e Credores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fornecedores c/c									
Accionistas									
EOEP	0,00	33.206,57	36.195,16	39.452,73	43.003,47	57.687,46	64.085,07	69.993,52	79.037,81
Outros credores CP									
ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Acréscimo de custos									
TOTAL DO PASSIVO	0,00	33.206,57	36.195,16	39.452,73	43.003,47	57.687,46	64.085,07	69.993,52	79.037,81
TOTAL DO PASSIVO E C. PRÓPRIO	138.545,73	120.697,46	104.389,06	115.996,94	160.879,22	203.787,56	248.028,34	297.303,06	364.019,81

Ilustração 8 – Balanço do Projecto



RUBRICAS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
MARGEM TOTAL	0,00	356.670,00	420.886,01	484.403,29	557.457,77	599.428,63	644.551,35	693.062,42	745.216,05
FSE	1.458,00	170.296,77	181.901,56	199.658,68	215.224,35	229.004,65	239.330,56	254.401,92	265.469,53
Impostos									
Custos com o Pessoal	0,00	227.815,14	248.318,50	270.667,16	295.027,21	321.579,66	345.698,13	371.625,49	399.497,40
Amortizações	10.012,94	10.012,94	10.162,94	6.127,14	6.339,64	7.489,64	7.639,64	7.635,00	2.222,50
Outros Custos Operacionais									
Total	11.470,94	408.124,84	440.383,00	476.452,98	516.591,20	558.073,95	592.668,34	633.662,41	667.189,43
RESULTADOS OPERACIONAIS	-11.470,94	-51.454,84	-19.496,99	7.950,31	40.866,57	41.354,68	51.883,02	59.400,00	78.026,62
Proveitos e Ganhos Financeiros	16,67	400,00	200,00	400,00	1.300,00	1.900,00	2.900,00	3.900,00	5.200,00
Rendimentos de Imóveis									
Juros e Proveitos Similares	16,67	400,00	200,00	400,00	1.300,00	1.900,00	2.900,00	3.900,00	5.200,00
Custos e Perdas Financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros e Custos Similares	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros Custos Financeiros									
RESULTADOS FINANCEIROS	16,67	400,00	200,00	400,00	1.300,00	1.900,00	2.900,00	3.900,00	5.200,00
RESULTADOS CORRENTES	-11.454,27	-51.054,84	-19.296,99	8.350,31	42.166,57	43.254,68	54.783,02	63.300,00	83.226,62
Proveitos e Ganhos Extraordinários									
Custos e Perdas Extraordinários									
RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	-11.454,27	-51.054,84	-19.296,99	8.350,31	42.166,57	43.254,68	54.783,02	63.300,00	83.226,62
Imposto Sobre o Rendimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.813,67	13.695,75	15.825,00	20.806,65
RESULTADO LIQUIDO EXERCICIO	-11.454,27	-51.054,84	-19.296,99	8.350,31	42.166,57	32.441,01	41.087,26	47.475,00	62.419,96
Dividendos Antecipados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reporte de prejuízos	-11.454,27	-62.509,11	-81.806,10	-73.455,79	-31.289,22	0,00	0,00	0,00	0,00
MEIOS LIBERTOS	-1.441,33	-41.041,91	-9.134,05	14.477,45	48.506,21	39.930,66	48.726,90	55.110,00	64.642,46

Ilustração 9 – Demonstração de Resultados do Projecto



14 *Bibliografia*



Monografias(livros):

- American Heritage Dictionary of the English Language* – 4ª Edição (2006). Boston, Houghton Mifflin Company.
- Bartaletti, F. (1998), *Tourismus im Alpenraum*, Praxis Geographie, 28/2, pp. 22-25.
- Baudrillard, Jean (1988). *America*, trans. Chris Turner. London: Verso: 31, 38.
- Berger, A. A. (2007), *Thailand Tourism*, Biminghampton (NY): Haworth Hospitality & Tourism Press.
- Boorstin, Daniel J (1964), *The Image: a guide to Pseudo-events in America*, Harper Colophon Books.
- Borges, A., Rodrigues, A., Rodrigues, R. (2001), *Elementos de Contabilidade Geral*, Lisboa: Áreas Editora.
- Bourdeau, P. (1995), *L'escalade, entre sport et tourisme*, Agence Française de l'Ingénierie Touristique, Paris : Imprimerie Nationale.
- Bullinger, H-J. (1999). *Entwicklung innovativer Dienstleistungen*, Bullinger, H-J. (ed.), *Dienstleistungen - Innovation für Wachstum und Beschäftigung: Herausforderungen des Internationalen Wettbewerbs*, Gabler: Wiesbaden, pp. 49-65.
- Butler, R., Hinch, T. (2007). *Tourism and indigenous peoples – issues and implications*, Oxford: Elsevier.
- Coles, Tim, Timothy, Dallen J. (2004), *Tourism, Diasporas and Space*, Londres: Routledge.
- Craik, Jennifer (1991), *Resorting to Tourism*. Sydney: Allen & Unwin.
- Craik, Jennifer (1997b). *The Culture of Tourism*, em *Touring Cultures, Transformations of Travel and Theory*, C. Rojek and J. Urry (eds), pp. 113-136
- Davidson, R. 1994. *European Business Travel and Tourism*. In *Tourism: The State of the Art*. A. V. Seaton, ed. Pp. 377-382. Chichester, England: Wiley.
- Dickens, Peter, Ormrod, James S., *Cosmic Society – Towards a Sociology of the Universe*, New York: Routledge.
- Dowling, R. K. (2006), *Cruise Ship Tourism*, CABI.
- Franklin, Adrian (2003), *Tourism: An Introduction*, London, SAGE Publications



- Gomes Mota, A., Nunes, J.P, Ferreira, M.A., *Finanças Empresariais – Teoria e Prática*, Lisboa, Publisher Team.
- Grant, Robert M. (2003), *Cases in Contemporary strategy analysis*, Oxford: Blackwell Publishing.
- Guaracino, Jeff (2007), *Gay and Lesbian Tourism: The Essential Guide for Marketing*, Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Hall, D.R., Smith, M.K., Marciszewska (2006), *Tourism in the New Europe*, CABI Publishing
- Hjalager, A.-M. (2002). *Repairing innovation defectiveness in tourism*, *Tourism Management*, 23, pp. 465-474.
- Instituto de Turismo de Portugal (2003). *Novos Consumos, Novos Produtos - Encontro Técnico 2003 - Livro de Actas*, Lisboa: ITP.
- Jafari, Jafar (2002), *Encyclopedia of Tourism*, London: Routledge.
- James, Sarah, (n/d), *Travel & Tourism*, Career Faqs.
- Law, Christopher (2002), *Urban Tourism (Tourism, Leisure and Recreation)*, Cengage Learning Business Press.
- Jenkins, John M. (2007), *Encyclopedia of Leisure and Outdoor Recreation*, Taylor & Francis.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, Veronica (2001), *Principles of Marketing – Third European Edition*, Essex, Pearson Education Limited.
- Lennon, John e Foley, Malcolm (2002), *Dark Tourism: The Attraction of Death and Disaster*, Padstow: Thomson.
- Lew, Alan, Hall, C. Michael, Timothy, Dallen J. (2008), *World Geography of Travel and Tourism – A Regional Approach*, Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Lindon, D., Lendrevie, J., Lévy, J., Dionísio, P., Vicente Rodrigues, J. (2004), *Mercator XXI – Teoria e Prática do Marketing – 10ª Edição*, Lisboa: Dom Quixote
- Long, L, ed. (2004), *Culinary Tourism*, Lexington: The University Press of Kentucky.
- MacCannell, Dean (1999), *The Tourist – A New Theory of the Leisure Class*, Berkely, California: University of California Press.
- Machado, José Pedro (2003), *Dicionário Etimológico da Língua Portuguesa*, Lisboa: Livros do Horizonte.
- Machado, José Pedro (1991), *Grande Dicionário da Língua Portuguesa*. Lisboa, Círculo de Leitores.
- Medlik, S. (2003), *Dictionary of Travel, Tourism & Hospitality*, Third Edition, Oxford, Butterworth-Heinemann



- Negra, Diane (2001), *Off-white Hollywood – American Culture and Ethical Female Stardom*, New York, Routledge.
- Novelli, Marina (2005), *Niche Tourism – Contemporary issues, trends and cases*. Oxford, Elsevier Butterworth-Heinemann
- OCDE, Comissão Europeia, Nações Unidas, Organização Mundial de Turismo (2001), *Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework*.
- Parker, B. (1993). *Aboriginal tourism: From perception to reality*.
- Pearce, D. (1987), *Tourism Today: A Geographical Analysis*, Harlow: Longman.
- Pine II, B.J.; Gilmore, J.H. (1999). “*The experience economy: Work in Theatre & Every Business a Stage: goods & services are no longer enough*”, Harvard Business School Press, Boston.
- Pizam, Abraham, Mansfeld, Yoel (2000), *Consumer behavior in travel and tourism*, Oxford, Routledge.
- Random House, Inc (1999), *Random House Webster's Unabridged Dictionary*. Nova Iorque, Random House Reference.
- Raj, Razak, Morpeth, Nigel D. (2007), *Religious tourism and pilgrimage festivals management; an international perspective*, CABI Publishing
- Reynolds, T. J., Olsen, J.C. (2001), *Understanding Consumer Decision Making – The Means-End Approach to Marketing and Advertising Strategies*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates
- Richards, Greg, Wilson, Julie (2004), *The Global Nomad – Backpacker Travel in Theory and Practice*, Clevedon: Channel View Publications.
- Ritchie, Brent W.; Adair Daryl (2004), *Aspect of Tourism: Sport Tourism – Interrelationships, Impacts and Issues*, Clevedon: Channel View Publications.
- Ritchie, Brent W.; Carr, Neil, Cooper, Christopher P. (2003), *Aspect of Tourism: Managing Educational Tourism*, Clevedon: Multilingual Matters Limited.
- Ryan, Chris (2007), *Battlefield Tourism – History, Place and Interpretation*, Oxford: Elsevier.
- Schumpeter J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Boston: Harvard University Press.
- Sharpley, R., Telfer, D. J. (2002), *Tourism and Development: Concepts and Issues*, Clevedon: Multilingual Matters Limited.



Torkildson, George, (2005), *Leisure and Recreation Management*, Routledge.

Turner, L and Ash, J.(1975), *The Golden Hordes*, London: Const able and Company Ltd.

Veblen, Thorstein (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Nova Iorque: MacMillan Company: 55.

Walton, John K et al.. (2004). *Histories of Tourism: Representation, Identity and Conflict*, Clevedon, Channel View Publications

Wearing, S. (2002), *Volunteer Tourism: Experiences that Make a Difference*, CABI.

Weed, Mike (2008), *Sport & Tourism: A Reader*, New York, Routledge.

Weiermair, K. (2001). *Neue Organisations-, Koordinations- und Führungsprinzipien im alpinen Tourismus*, Innsbruck: Studia, pp. 244-254.

Weiss, Robin Elise (2007), *The About.Com Guide To Baby Care: A Complete Resource for Your Baby's Health, Development and Happiness*, Adams Media.

Publicações

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 55, Jul 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 56, Ago 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 57, Set 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 58, Out 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 59, Nov 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 60, Dez 08

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 61, Jan 09

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 62, Fev 09

Associação de Turismo de Lisboa, Revista Turismo de Lisboa - Nº 63, Mar 09

Associação Industrial Portuguesa (Fevereiro 2009), *Inquérito ao Crédito*, Porto, AIP

European Travel Commission (2006), *Tourism Trends for Europe*, London: European Travel Commission.



- Eurostat (2009), *Internet usage in 2008 Households and individuals*, Brussels: Eurostat.
- FMI (Abril 2009), *IMF World Economic Outlook (WEO) – Crisis and Recovery*.
- INE (2008), *Anuário Estatístico 2007*, Lisboa, INE.
- INE (2007), *Anuário Estatístico 2006*, Lisboa: INE.
- INE (2006), *Anuário Estatístico 2005*, Lisboa: INE.
- INE (2005), *Anuário Estatístico 2004*, Lisboa: INE.
- Nações Unidas – Organização Mundial do Turismo (1994), *Recommendations on Tourism Statistics*, Madrid: UNWTO.
- Observatório do Turismo de Lisboa (2007), *Inquérito ao Grau de Satisfação – Região de Lisboa*, Lisboa: Turismo de Lisboa.
- Observatório do Turismo de Lisboa (Janeiro 2009), *Observatório do Turismo de Lisboa - Dados de Dezembro de 2008*, Lisboa, Portugal: Turismo de Lisboa.
- Observatório do Turismo de Lisboa (Janeiro 2008), *Observatório do Turismo de Lisboa - Dados de Dezembro de 2007*, Lisboa, Portugal: Turismo de Lisboa.
- Observatório do Turismo de Lisboa (2008), *Observatório do Turismo de Lisboa - Dados de Julho de 2008*, Lisboa, Portugal: Turismo de Lisboa, 1-8.
- Turismo de Portugal (Janeiro 2009), *O Turismo em Números*, Lisboa, Turismo de Portugal
- Turismo de Portugal (Janeiro 2008), *O Turismo em Números*, Lisboa, Turismo de Portugal
- World Tourism Organization (2008), *Tourism Highlights 2008 Edition*, Madrid: UNWTO.

Artigos Científicos:

- Butler, R. W. (1990), *Alternative Tourism: Pious Hope Or Trojan Horse?* Journal of Travel Research, Vol 28, Nº 3, 40-45.
- Cohen, E. (1979). *A phenomenology of Tourist Experiences*, Sociology 13: 179-201. Sage Publications, Ltd
- Hudson, Simon, Ritchie, J. R. Brent (Maio 2006), *Promoting Destinations via Film Tourism: An Empirical Identification of Supporting Marketing Initiatives*, Journal of Travel Research, May 2006 v. 44 no. 4 p. 387-396
- Hunziker e Kurt (1942), *Grundriss der allgemeinen Fremdenverkehrslehre*.



- Johannessen, J. A.; Olsen, B.; Lumpkin, G.T. (2001). “*Innovation as newness: what is new, how new, and new to whom?*”, *European Journal of Innovation Management*, 4/1, pp. 20-31.
- Lacho, Kenneth J., Kiefer, Anne (2008), *The use of trade association services to develop a low cost promotion budget*, Cullowhee (North Carolina), Allied Academies International Internet Conference.
- Morgan, Michael (October 2006), *Making Space for Experience*, *Journal of Retail and Leisure Property*, Volume 5, Number 4: 305-313. Palgrave Macmillan
- Pedro, Aurora (2006), *Urbanization and Second-Home Tourism*, em *Tourism Business Frontiers – Consumers, products and industry* (2006) de Buchalis, Dimitros, Costa, Carlos, Ford, Francesca, Oxford, Elsevier Butterworth-Heinemann
- Weirmair, Klaus (2004), *Product Improvement or Innovation: What is the Key to Success in Tourism?*, OCDE
- Wood, Robert E. (1984). *Ethnic Tourism, the State, and Cultural Change in Southeast Asia*. *Annals of Tourism Research* 11:353-374.

Referências não publicadas retiradas da internet:

- Bremner, Caroline (2007), *Top 150 City Destinations: London Leads the Way*, Euromonitor. 14 de Fevereiro de 2009.
- http://www.euromonitor.com/Top_150_City_Destinations_London_Leads_the_Way
- Culver, Lawrence. (2007). Professor Assistente, Departamento de História, Utah State University. *Are We There Yet? Historians and the History of Tourism*. 3 de Março de 2009.
- <http://hnn.us/articles/39893.html>
- ESTIG – Escola Superior de Tecnologia e Gestão – Instituto Politécnico de Beja, Módulo I: Revisão de conceitos e temáticas nucleares. 18 de Abril de 2009.
- <http://kirk.estig.ipbeja.pt/ei/file.php/306/Recursos/Slides/TurismoExperencial.pdf>
- <http://www.netmba.com/marketing/market/definition/>
- IAPMEI. (2001). *Dez Passos para a Criação de Uma Empresa – 5º Passo: A Envolvente Externa*. 3 de Dezembro de 2008.



<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=368>

Instituto Nacional de Estatística (2006), *Dormidas nos estabelecimentos hoteleiros*, Retirado a 3 de Dezembro de 2008.

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0000396&Contexto=pi&selTab=tab0

Instituto Nacional de Estatística (2006), *Entradas (N.º) de turistas não residentes por Local de destino*, Retirado a 3 de Dezembro de 2008.

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0000913&Contexto=pi&selTab=tab0

Larriva, Sandra, Weisert, Gabe (2007), *Forbes Traveler 50 Most Visited Tourist Attractions*. Retirado a 14 de Fevereiro de 2009.

<http://www.forbestraveler.com/best-lists/most-visited-tourist-attractions-story.html>

Marketing Psychology Group. (n/a). *Setting the price*. Retirado a 3 de Outubro de 2008.
www.marketingpsychology.com/price1.htm#top

Morgan, Michael. (2008). *Innovations in tourism marketing*. Bournemouth University. Retirado a 26 de Fevereiro de 2009.

<http://www.tourismsociety.org/BU%20Marketing/MikeMorganTourismSocietypresentation.pdf>

Rackspace Managed Hosting. (2006). *The perfect website revealed*. Retirado a 6 de Maio de 2006.

<http://www.daniweb.com/blogs/entry1058.html>

Sutton, Paul, House, Joanna, (n/d), *The New Age of Tourism: Postmodern Tourism for Postmodern People?* Retirado a 15 de Março de 2009.

<http://www.arasite.org/pspage2.htm>

The Heritage Foundation, Wall Street Journal (2008), *Index of Economic Freedom 2008*, Retirado a 11 de Janeiro de 2009.

<http://www.heritage.org/research/features/index/country.cfm?id=Portugal>

Turismo de Portugal (2009), *O turismo em números*. Retirado a 15 de Abril de 2009.



http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/conhecimento/estudoseestatisticas/Anexos/O%20Turismo%20em%20N%C3%BAmeros_Dez_08%20receitas.pdf

Turismo de Queensland (n/d), Dive Tourism. Retirado a 13 de Março de 2009.

http://www.tq.com.au/fms/tq_corporate/research/fact_sheets/dive_tourism.pdf

Unesco (2008), What is Geopark Tourism?. Retirado a 14 de Março de 2009.

<http://www.globalgeopark.org/publish/portal1/tab132/>

World Tourism Organization (Volume 7, Number 1, January 2009), UNWTO World Tourism Barometer. Retirado a 14 de Fevereiro de 2009.

http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom09_1_en_excerpt.pdf



Anexos



Anexo 4.1 – Definições de Turismo

De seguida indicam-se algumas outras definições usualmente utilizadas no contexto do turismo:

Visitante – Segundo a OCDE (2001) um visitante é qualquer pessoa viajando para um local que não aquele do seu ambiente usual por menos de 12 meses e cujo principal propósito da viagem é outro que não o exercício de uma actividade remunerada.

Ambiente Usual – A OCDE (2001) define este conceito como as fronteiras geográficas dentro dos quais um indivíduo na sua rotina regular de vida. Este ambiente usual consiste da vizinhança directa da sua casa e local de trabalho ou estudo e outros locais habitualmente frequentados. Têm duas dimensões:

- **Frequência** – locais frequentemente visitados por uma pessoa são considerados parte do seu ambiente habitual mesmo que estejam localizados longe do seu local de residência.
- **Distância** – Locais próximos da residência de uma pessoa são parte do seu ambiente usual mesmo que sejam raramente visitados.

Duração da Estadia – Para um viajante participar numa localidade turística a sua estadia nesse local tem de durar menos de um ano. Há duas classes de visitantes: turistas que ficam uma ou mais noites no local visitado; visitantes que visitam um local sem dormirem no mesmo.

Propósito da Visita – Coloquialmente, a OCDE (2001) diz que turistas são indivíduos que viajam por lazer, recreio ou férias. A classificação de turistas e visitantes que abandonam no mesmo dia:

- Lazer, recreio e férias;
- Visitar amigos e parentes;
- Negócios e profissionais;
- Tratamentos de Saúde;
- Religião e Peregrinação;
- Outros.

Agência de Viagens – Segundo a OCDE (2001) a função das agências de viagens é o de vender o direito a usar um certo serviço, num certo momento e em certas condições. Não se



sobrepõem à unidade que providencia o serviço mas prestam um papel em providenciar informação e acesso ao visitante e são os intermediários na aquisição de certos serviços. De certa forma estas agências operam como retalhistas desses serviços que são vendidos ao público.

Operadores Turísticos são negócios que, segundo a OCDE (2001), combinam dois ou mais serviços turísticos (exemplo: transporte, alojamento, refeições, entretenimento, visitas) e vendem-nos através de agências de viagens ou directamente ao consumidor final como um produto chamado pacote turístico por um preço global.

Anexo 4.2 - História

Diversos autores, como Craik (1991) abordaram a história do turismo e a forma como contribuía, nos séculos XVI e XVII, para preparar os cavalheiros para carreiras diplomáticas dando-lhes percepção histórica, adquirindo estéticas e conhecimento. Walton (2004) diz que a partir do século XVIII o turismo começa a ser aceite como actividade mas só enquanto breve pausa no trabalho para recuperar a saúde. Segundo Culver (2007), os americanos eram muito desconfiados relativamente ao lazer que seria uma actividade de ricos e não de trabalhadores¹⁹. As actividades de lazer tinham de ser construtivas, educacionais ou redentoras²⁰.

A partir do século XIX o turismo começou a generalizar-se e as mulheres começaram a viajar (Craik, 2004). Com a evolução, o turismo começou a ser aceite e estudado e os aspectos educacionais e intelectuais diluídos em demandas por exploração, escape e prazer. Surgiram, por isso, no século XX destinos de sol e praia que consubstanciaram a tendência. Segundo Culver (2007) só na década de 90 se percebeu o real potencial do turismo. Mas, autores como Rothman (1998) dizem que o turismo irá continuar a expandir-se mas, em troca, forçar a comunidade a render a sua autenticidade, autonomia política, ambiente, bons salários e casas pouco dispendiosas. Culver (2007) chama ainda a atenção para que o turismo vive de trabalho mal remunerado e que em muitos resorts enquanto os turistas relaxam, os locais vivem na miséria.

¹⁹ Veblen (1899) apelidava o turismo recreacional como “uma marca de estatuto de classe”

²⁰ Mesmo no século XX autores como Braudrillard (1988) chocavam-se com o turismo californiano chamando a esta, uma civilização “suave, estilo resort” com um inevitável futuro: um apocalipse de facilitismo.



Históriadorez como Walton et al. (2004) dizem que existe turismo pelo menos desde, pelo menos os tempos romanos, com contornos semelhantes ao turismo moderno²¹.

Anexo 4.3 – Tipos de Turismo

De seguida efectuar-se-á uma breve descrição de diversos tipos de turismo:

- Turismo de Massas – Novelli (2005) aborda o fenómeno do turismo de massas enquanto o crescimento de *resorts* turísticos, hotéis e atracções destinados a um número significativo de visitantes bem como maiores aviões e tráfego aéreo e a expansão de infra-estruturas para os 700 milhões de viagens internacionais registadas em 2002. Aborda também uma segunda perspectiva enquanto produção, estrutura e organização do turismo como se de um processo industrial se tratasse, procurando economias de escala que vão de encontro às necessidades do mercado. Poon (1993) como um fenómeno de larga escala, embalando e vendendo serviços de lazer estandardizados a preços fixos para uma clientela de massas.
- “Turismo Negro” – Identificado por Lennon and Foley (2000) envolve visitas a sítios “negros” como locais de batalhas, cenas de crimes horrendos ou actos de genocídio (como campos de concentração). Continua a ser um nicho mas em crescimento e é designado tecnicamente por alguns autores anglo-saxónicos, como Novelli (2005), como “Thanatourism”. Há vários outros nomes como turismo de guerra, turismo de atrocidade, turismo de hot spot (visitar um local onde estão actualmente a decorrer conflitos), entre outros.
- Turismo de Inverno – Segundo Bourdeau (1995) as montanhas são para os franceses o terceiro destino de férias a seguir ao mar e campo. Quatro milhões de franceses praticam desportos de inverno tendo um papel importante na economia das terras de montanha. Segundo Ritchie et al. (2004) o turismo de inverno é um turismo de *resort* e de estatuto social originando fluxos económicos importantes.
- Turismo de Tribo ou Indígena– Definido por Hinch e Butler (1996) como actividade turística na qual povos indígenas estão directamente envolvidos ou através de controlo ou/e por ter a sua cultura a servir como essência da atracção. Dentro do turismo de tribo existem alguns sub-tipos como o turismo aborígene, definido por Parker (1993)

²¹ Este autor diz, por exemplo, que existiam museus, guias turísticos, resorts à beira mar com turistas bêbados e ruidosos, restaurantes da moda, hotéis promiscuos, atracções turísticas, spas, lojas de lembranças, postais, livros de turismo e até grafitis de turistas que deixaram a sua marca para a história, por exemplo, junto das pirâmides.



como qualquer produto ou serviço turístico que é detido e operado por povos aborígenes.

- Turismo de Aventura – Addison (1999) define turismo de aventura como qualquer viagem ou actividade próxima da natureza que é realizada por alguém que parte de uma envolvente conhecida para encontrar locais ou pessoas desconhecidas com o propósito, exploração, negócios, estudo, comunicação, recreação, desporto, visita ou turismo.
- Turismo Alternativo – Butler (1990) considera o turismo de alternativo como contraposição ao tipo de turismo menos desejado, o turismo de massas. Estas alternativas deverão ter efeitos negativos menos severos nas áreas turísticas e suas populações sem diminuir os efeitos económicos positivos.
- Turismo de Mochila (*Backpacker Tourism*) – Segundo Richards e Wilson e estudos realizados por Westerhausen têm como motivação principal explorar outras culturas em viagens longas, de orçamento baixo e com um vasto leque de actividades envolvidas.
- Turismo de Campo de Batalha (*Battlefield Tourism*) – A procura constante da indústria turística de novas atracções, aliada ao interesse em visitar campos de batalha criou este novo e pequeno fenómeno turístico, segundo Ryan (2007). O autor diz que este tipo de turismo integra-se no turismo negro definido por Lennon and Foley (2000).
- Turismo de Fronteira (*Cross Border Tourism*) – Fluxos turísticos internacionais desenvolvidos entre regiões/países vizinhos de acordo com Hall et al. (2006).
- Turismo de Negócios – Definido por Davidson (1994) como indivíduos que viajam por motivos relacionados com o seu trabalho representando uma das formas mais antigas de viajar.
- Turismo de Celebidades – Uma viagem de herança cujo significado está centrado numa “estrela” (de televisão, cinema ou outra) mais do que as pessoas que conhece durante a viagem ou o país que visita (Negra, 2001).
- Turismo Baseado numa Comunidade – Turismo que incorpora altos níveis de envolvimento de uma comunidade sob o signo da sustentabilidade, segundo Sharpley e Telfer (2002). Frequentemente é definido como o oposto do turismo de massas. É um turismo local desenvolvido em comunidades de forma inovadora por indivíduos, grupos, empresários, associações locais e governos (Hatton, 1999).



- Turismo de Cruzeiros – Uma parte pequena mas em crescimento do turismo mundial, segundo Dowling (2006), que é constituído por uma viagem no mar ou rio, por prazer, parando em diversos portos sendo o barco um *resort* flutuante.
- Turismo Culinário – Long (2004) define este tipo de turismo como a participação intencional e exploratória na gastronomia de outros. Participação pode ser entendida enquanto consumo, preparação ou apresentação de um elemento alimentar, cozinha, sistema de refeição ou estilo de comida pertencente a um sistema culinário que não o do indivíduo.
- Turismo de desastre – Alguns turistas gostam de ir a locais de desastres para ver por seus próprios olhos o que se passou e talvez, sugere Berger (2007), para participar na história.
- Turismo de Drogas – Berger (2007) diz que estes turistas visitam locais onde terão fácil acesso a drogas que dificilmente obtêm nas suas terras natais.
- Ecoturismo – Ecoturistas vão, segundo Berger (2007), a locais onde a atenção é prestada a assuntos ecológicos como a preservação de florestas tropicais.
- Turismo de Família – Segundo Berger (2007), são indivíduos que viajam para encontros com familiares normalmente marcantes no ciclo de vida de um indivíduo (casamentos, baptizados, entre outros).
- Turismo Médico/Saúde – Segundo Berger (2007) são indivíduos que visitam países onde podem ter procedimentos médicos feitos de forma relativamente barata ou aos quais não têm acesso no seu país natal. A visita a SPA ou locais similares é uma forma mais fraca de turismo médico. Um dos mais recentes subtipos é por vezes chamado de “*tummy tuck*” *tourism*, ou seja, ir a outro país efectuar cirurgias plásticas.
- Turismo Sexual – Uma componente muito significativa do turismo em países como a Tailândia, segundo Berger (2007). Indivíduos visitam países onde será fácil o acesso a parceiros sexuais que desejam.
- Turismo Desportivo – Segundo Berger (2007) muitos turistas visitam outros países para praticar diversas actividades desportivas ou participar em eventos desportivos.
- Turismo de Mergulho – O Turismo de Queensland (n/d) define o turismo de mergulho como uma viagem onde pelo menos uma expedição subaquática está incluída.
- Turismo Educacional – Segundo Ritchie et al. (2004) turismo educacional é uma actividade levada a cabo por aqueles que fazem uma excursão e/ou férias para quem a educação ou aprendizagem é uma parte primária ou secundária da viagem. Isto inclui



turismo educacional no geral e viagens de estudo para adultos, viagens de estudantes internacionalmente e internamente e programas de intercâmbio.

- Turismo Étnico – Wood (1984:336) definiu turismo étnico como um turismo em que o foco é nas pessoas que vivem uma certa identidade cultural, cujo carácter único a torna passível de ser utilizada como marketing junto dos turistas.
- Turismo de Eventos – Segundo Weed (2008) é o elemento do mercado de viagens de lazer que mais cresce. Jafari (2002) diz que o turismo de eventos tem duas dimensões. Um planeamento sistemático, desenvolvimento e marketing de eventos como atracção turística e catalizador de outros eventos. A outra dimensão um segmento de mercado que consiste de pessoas que viajam para participar em eventos ou que podem ser motivados para participar em eventos enquanto estiverem fora de casa.
- Turismo de Extremos – Lew et al. (2008) define este tipo de turismo como viagens a sítios perigosos ou participando em actividades perigosas. Está relacionado com o turismo negro ou desportos extremos mas que pode colocar os turistas em situações mais arriscadas para a sua vida.
- FIT – *Free Independent Traveler* – Segundo Jenkins (2007) este tipo de turistas compra os elementos do produto turístico (ex: transporte, alojamento, entre outros) separadamente e directamente ou através de um agente recusando visitas organizadas e aumentando a flexibilidade. Este tipo de turista gosta normalmente de tomar em controlo a sua viagem tanto em horários ou experiências.
- Turismo de Geoparque – Segundo a Unesco (2008) este tipo de turismo enfatiza as características de um geo parque como um sítio turístico. Para além da herança geológica, do cenário natural e da economia turística a geociência popularizou os geo parque como detentores da herança humana, histórica e cultural de uma comunidade local. O geoturismo está ainda, segundo Novelli (2008), longe de atingir o seu verdadeiro potencial.
- Turismo Sustentável – A Organização Mundial de Turismo (2005) define turismo sustentável como uma empresa que alcança um efectivo balanço entre ambiente, economia e dimensão sociocultural como aspectos do desenvolvimento turístico de forma a garantir a longo prazo benefícios para as respectivas comunidades.
- “Girlfriend Getaway” – Refúgio das Amigas – Com a emancipação das mulheres cada vez mais se assiste a mulheres que juntam um grupo de amigas e viajam sozinhas procurando relaxar, diversão e aventura.



- Turismo de Golfe – Jafari (2002) diz que aproximadamente 20 milhões de turistas em todo o mundo praticam o desporto e muitos vão para resorts específicos dedicados à modalidade ou próximos dos campos de golfe. Os grandes obstáculos do golfe são o tempo, dinheiro e espaço.
- Turismo Juvenil – Novelli (2008), diz que este tipo de turismo foi sempre visto como o mais pobre mas, o crescimento do poder de compra da juventude têm o tornado mais apelativo. Segundo a autora acima citada a Organização Mundial de Turismo define como turismo juvenil, o realizado por jovens entre os 15 e 25 anos enquanto que autores como Horak e Weber (2000) definiram a idade limite como 26 anos.
- Turismo de Herança – (ver turismo cultural na secção principal no corpo do trabalho).
- Turismo de Incentivo – Medlik (2003) diz que este tipo de turismo consiste de viagens de empregados, distribuidores ou agentes, frequentemente com esposos, pago por uma empresa como recompensa por terem atingido vendas/outros objectivos ou como estímulo para atingimento futuro.
- Turismo Histórico – Aspectos do passado são, segundo Jafari (2002) utilizados cada vez mais frequentemente na construção de produtos turísticos. Este turismo histórico inclui viagens principalmente motivadas por aspectos do passado mas também excursões históricas e actividades levadas a cabo em férias de motivação não histórica. Este produto turístico será composto de artefactos, sítios, distritos e até cidades históricas preservadas, coleccionadas e interpretadas.
- Turismo de Cinema – Hudson e Ritchie (2006) definiu este turismo como envolver turistas que visitam um destino ou atracção como resultado de o terem visto na televisão, filmes, entre outros. Lennon et al. (2006) diz que esta indústria tem sido bastante significativa para a Nova Zelândia desde que foi filmada a trilogia do Senhor dos Anéis.
- Lua de Mel – Considerado por Franklin (2003) como um rito de passagem indo para um retiro, frequentemente luxurioso e aprazível.
- Turismo Vinícola – Hall et al. (2006) dizem que o turismo vinícola é uma componente significativa das indústrias turísticas e vinícolas. Para a indústria vinícola é uma forma de construir relações com os seus clientes e para o turismo vinícola como forma de aumentar a atractividade de um destino. Este turismo acontece tanto nas quintas e paisagens vinícolas como em festivais de vinho e gastronomia que se passam em zonas urbanas para recreação.



- LGBT (Lesbian Gay Bissexual Tourism) – Segundo Guaracino (2007) esta indústria movimenta actualmente, só nos Estados Unidos, 54 mil milhões de dólares e que nos Estados Unidos 85% dos homossexuais tiram férias comparando com 64% do total da população. Segundo o autor uma das questões fundamentais para este turista é se sentir bem no destino para onde vai.
- MICE – James (n/d) diz que MICE é um acrónimo de reuniões (meetings), viagem de incentivo, convenções e exposições.
- Turismo de Montanha – Inclui o turismo de inverno e também todo o conjunto de actividades que se podem realizar nas montanhas enquanto segmento de turismo da natureza.
- Turismo de New Age – Segundo Sutton e House (n/d) o turismo de New Age tem as suas raízes no movimento de contra cultura nos anos 60 e 80. Surge uma preocupação com a pessoa, no qual o desenvolvimento pessoal se torna uma actividade de lazer para além de uma sensibilidade ecológica.
- Turismo da Noite/Entretenimento – Turismo em que os indivíduos buscam essencialmente diversões e entretenimento nomeadamente na noite. É o tipo de turismo clássico de locais como Las Vegas.
- Turismo de Pacote – São viagens que, segundo Pizam et al. (2000), são viagens com tudo incluído, normalmente seguras e mais baratas que a compra das parcelas que compõem o pacote, permitindo ao viajante visitar um grande número de sítios mesmo quando este não possui tempo nem capacidades para arranjar a viagem pessoalmente. São por vezes chamadas de viagens de grupo com tudo incluído ou *Group Inclusive Travel*.
- Turismo de Fotografia – Turismo em que os indivíduos buscam locais idílicos para tirarem as melhores fotografias.
- Turismo Religioso/de fé – Emaná, segundo Raj et al. (2007) de visitas de pessoas a sítios sagrados de forma a expressarem as suas crenças religiosas.
- Turismo de Reunião - Segundo Coles (2004) corresponde a visitas a amigos e parentes.
- Turismo de Raízes – Singh (2004) diz que neste tipo de turismo o turista procura o auto conhecimento e identidade através da herança histórica. Esta procura pode ser para pesquisar a história pessoal ou familiar, características espirituais ou reflexivas de



uma peregrinação para prestar respeito a outros com quem o indivíduo se sente identificado.

- Turismo Rural – Turismo realizado em zonas rurais, normalmente em casas típicas ou rústicas. Por vezes tem ligações ao vinho chamando-se enoturismo, outras vezes à natureza apelidando-se de ecoturismo. É também apelidado pelo nome de turismo de habitação pois nem sempre acontece só em espaço rural.
- Turismo de Segunda Habitação – Segundo Pedro (2006) o turismo de segunda habitação tem-se tornado mais popular emergindo como uma importante parte do sector turístico em diversos países. Estas segundas habitações são normalmente localizadas perto de atracções apelativas que muitas vezes têm relações com a origem dos seus proprietários.
- Turismo de Compras – Turismo em que os indivíduos se deslocam um a determinado local com uma intenção base de efectuarem compras.
- Turismo Espacial – Segundo Dickens et al. (2007) é considerada uma área de rápido crescimento para os mais ricos que, numa Terra já totalmente humanizada, transformou-se num exótico destino.
- Turismo Soft – Definido por Jafari (2002) como um tipo de turismo com um impacto mínimo em termos no ambiente físico e sócio-cultural das áreas de destino. É a antítese do turismo de massas.
- SSS - Sol, Praia (areia) e Surf (ou Sol, Surf e Sexo)
- Turismo Urbano – Law (2002) define turismo urbano simplesmente como turismo em zonas urbanas e cita George Cazes que definiu 25.000 habitantes como zona urbana.
- Turismo de Voluntariado – Wearing (2002) afirma que este termo se aplica a turistas que, por diversas razões, se voluntaria de forma organizada para tirar férias que possam envolver a ajuda ou alívio para a pobreza material de alguns grupos da sociedade, o restauro de certos ambientes ou pesquisa em aspectos de sociedade ou ambiente.
- Turismo de Guerra
- “Staycation” – Lacho e Kiefer (2008) descreve o termo “staycation” como um indivíduo que fica em casa a usufruir o que a sua cidade tem a oferecer.
- “Babymoon” – Segundo Weiss (2007) é suposto ter lugar após o nascimento de um bebé, em que os indivíduos não fazem mais nada senão passar tempo com a criança.
- Férias de Celebração – Viagem para celebrar um evento especial.



- Turismo Criativo - Smith (n/d) define turismo criativo como um tipo de turismo que implica um envolvimento activo dos turistas produzindo artes.
- Turismo de Graffiti
- Turismo Libel – Apresentar processos judiciais em estados em que se pensa que os resultados serão mais favoráveis.
- “Mancation” – Uma viagem só de homens.
- “Momcation” – Uma viagem só de mães

Anexo 4.5 – Modos de Turismo

De seguida indicam-se os 5 modos de turismo definidos por Cohen (1979):

- Modo recreativo – A viagem serve para restaurar física e psicologicamente o viajante mas não tem um significado mais profundo. Milford (1959) diz que este turista é facilmente levado por actividades não autenticas completando Huetz de Lempis (1964) que este não se preocupa com o autêntico pois como procura diversão não questiona a sua veracidade.
- Modo de Diversão – Escape ao aborrecimento e falta de significado da vida do dia a dia. Glasse (1979) chama-lhe um “banho curativo para *robots*” de indivíduos para quem o trabalho é pouco compensador e a ligação emocional fraca. A diferença com o modo recreativo é que o individuo não utiliza este escape para reforçar a sua ligação ao “centro”.
- Modo Experiencial – Este tipo de turista reconhece a superficialidade da sua vida diária e procura experiências e autenticidade noutros locais. MacCannell (1999) diz que a “pretensão e ticanhez gera a crença que algures, só que não aqui, nem neste momento, talvez já ali algures, existe uma sociedade genuína” absorvendo “algumas funções sociais da religião no mundo moderno”. MacCannell diz também que estes indivíduos são muitas vezes levados a crer que descobriram um local onde ultrapassaram a falta de autenticidade mas são, no entanto, manipulados pela indústria turística. Segundo Cohen, este tipo de turista, mesmo após a visita, não é convertido para o estilo de vida local e continua a sentir aquela sociedade como a “outra”, continuando envolvido com o seu “centro”.
- Modo Experimental – São indivíduos que já não aderem ao centro da sua própria sociedade e iniciam uma demanda por uma alternativa em busca de significado. Neste



caso, as viagens são só uma das possibilidades: misticismo, drogas e outros, são caminhos alternativos para o mesmo fim. Neste caso, o viajante entra verdadeiramente na autêntica vida dos outros mas recusa o compromisso com a mesma, comparando alternativas na esperança de descobrir aquela que vá de encontro às suas necessidades e desejos.

- **Modo Existencial** – São indivíduos que estão totalmente comprometidos com um centro espiritual escolhido, e que é externo à sua cultura e sociedade nativa. A aceitação deste centro tem algumas parecenças com uma conversão religiosa. Os comprometidos podem desejar submeter-se a esta nova cultura ou sociedade tornando-se nativos. No entanto, um número significativo não é capaz ou está disposto a efectuar a mudança vivendo num mundo desprovido de significado mais profundo e efectuando peregrinações periódicas.

Anexo 4.6 – Tipos de Comercialização de Lembranças

Craik (1997) diz que existem 4 tipos de comercialização de lembranças:

- **Comercialização complementar** – A arte/utensílio mantém-se popular com os locais e é vendida complementarmente ao turista;
- **Comercialização Substituta** – Quando uma arte em declínio é reorientada para o mercado turístico;
- **Comercialização *Encroaching*** – Quando uma arte ainda viável é pressionada por forças externas para o turismo;
- **Comercialização Reabilitante** – Reorientação de uma arte em declínio para o mercado externo.

Anexo 4.7 – Inovação no Turismo

Schumpeter (1934) defendia a destruição criativa em que as formas antigas de fazer as coisas são endogenamente destruídas e trocadas por novas formas, criando nova riqueza pela inovação. Weiermair (2004) aborda as mudanças tecnológicas e as novas tecnologias como um paradigma desta mudança.



Bullinger (1999) advoga que a inovação e o desenvolvimento do produto (ou diferenciação) constituem propostas únicas de venda e uma estratégia para conquistar novos mercados. Weiermair (2001), no entanto, diz que apesar de ser o mercado turístico apesar de maduro e de necessitar de inovação e novas atracções turísticas só tem tido mudanças cosméticas na oferta de produtos e constantes crises (11 de Setembro, Gripe das Aves, Guerra no Iraque, entre outras).

Segundo Weiermair (2001), o desafio da indústria turística é providenciar valor acrescentado tanto através de mudanças guiadas pela inovação e que reduzam custos mas também providenciar experiências de turismo mais variadas para clientes saturados e conscientes da qualidade.

Segundo o mesmo autor o marketing de produtos de turismo é muito diferente dos produtos industriais. O turismo vende pacotes de produtos (experiências) em vez de produtos o que os tornam bastante intangíveis não podendo ser *stockados*. Por outro lado, o consumo destes produtos implica a participação activa do consumidor (*prosumer*) e geralmente a sua produção implica a participação de grandes bens de capital (companhias aéreas, hotéis, etc...). O último elemento é a interacção pessoal que é forte na intermediação, distribuição e consumo final.

Explica o mesmo autor que tipicamente, quando um turista passa férias num destino, não consume o produto de apenas um fornecedor mas antes um grupo de serviços que em conjunto participam na criação da experiência turística. Assim sendo a avaliação geral de qualidade do turista depende da percepção de qualidade acumulada nas várias experiências.

Segundo Smith (1994) os serviços de turismo são criados por um factor interno (fornecedor) e externo (cliente). Um cliente pode participar passivamente (ex: usando um teleférico) ou activamente (ex: esquiando) no processo de produção do serviço. Aborda ainda o facto que a oferta não utilizada não pode ser armazenada o que torna a eficiente utilização da capacidade um dos maiores problemas no turismo.

O risco e a incerteza da intangibilidade dos produtos e a incerteza acerca do valor para o consumidor (rácio preço/qualidade) são uma das preocupações levantadas por Weiermair (2004). Segundo o mesmo, nem sempre o cliente sabe o que espera nem como vai perceber ou julgar a qualidade das suas férias.

As novas tecnologias e a criação de redes são dois dos elementos que Weiermair (1994) chama a atenção para reduzir custos e aumentar o valor do consumidor.



Segundo o mesmo autor há três factores que determinam o nível e ritmo da inovação no turismo:

- Fornecimento e determinantes relacionados com o fornecimento;
- Drivers de procura
- Nível e ritmo de competição

Factores de Fornecimento

A disponibilidade de novas tecnologias originou um desenvolvimento de novas capacidades, materiais, serviços e formas de organização particularmente nas últimas duas décadas criando o e-tourism a maior força dentro do comércio electrónico.

Neste sentido surgiu também um e-marketing, com bases de dados sobre consumidores e seus comportamentos e aproveitando a *internet* para disseminar a sua mensagem.

Mudanças na Procura

Os desejos e necessidades dos consumidores mudaram também segundo Weiermair (2004). Novos estilos de vida surgiram com as horas de trabalho flexíveis, maiores ordenados, mais tempo para lazer e uma mudança do valor do lazer que passou a ser visto como uma parte da vida normal.

Segundo o mesmo autor produtos novos ou com características com um valor especial ou único são mais bem sucedidos que a inovação que não tenha em consideração ou participação do cliente.

Competição

Weiermair (2004) diz que a globalização e desregulação aumentaram a competição no mercado turístico que se encontra numa fase de maturidade e abrandamento da procura com uma mudança tecnológica rápida que tem transformado esta competição em algo ruinoso para as empresas. Segundo o mesmo autor a inovação tem por isso se tornado cada vez mais nos processos do que nos produtos visto que estes podem ser facilmente imitáveis.

Anexo 4.8 - Tipos de Inovação

Hjalager (2002) adaptou os modelos previamente definidos por Abernathy e Clark que definem 4 tipos de inovação.

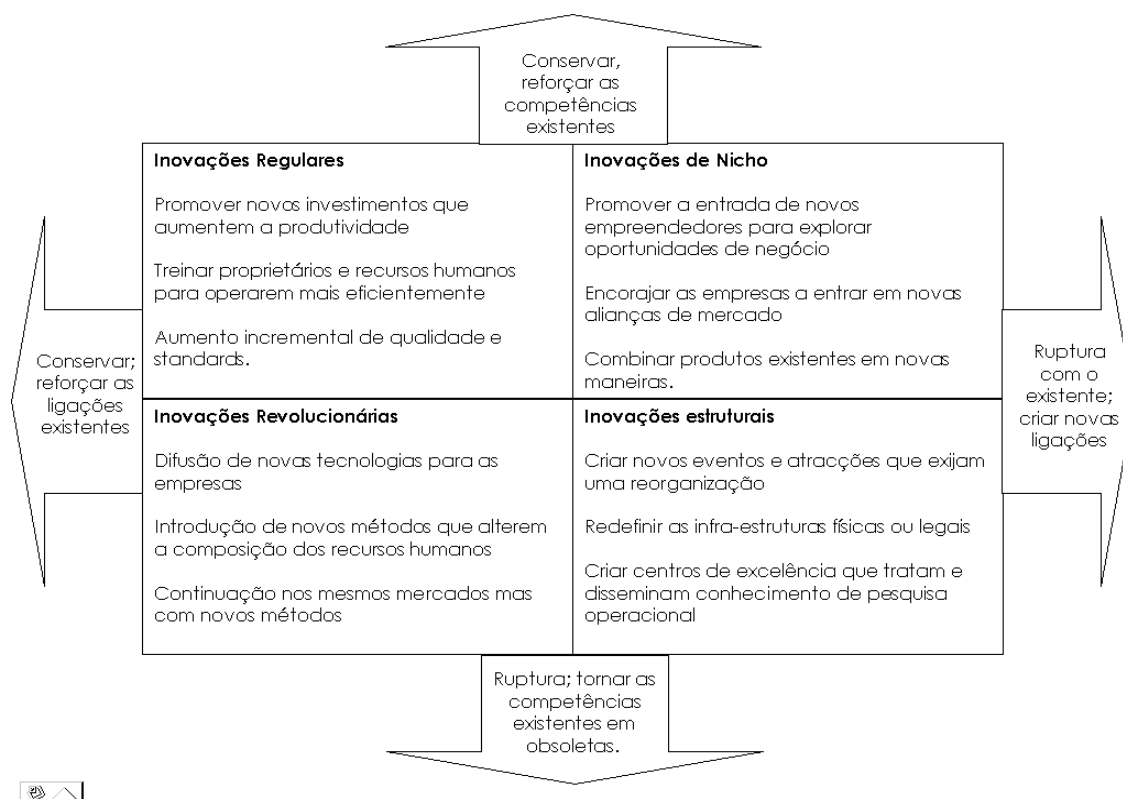


Ilustração 10 – Tipo de Inovação por Hjalager

Anexo 4.11 – Factores de Participação em Actividades de Lazer

Torkilson (2005), definiu os factores de participação em Actividades de lazer da seguinte forma:

- **Pessoais** - Idade, sexo, estado civil, dependentes e idade, vontade e propósito de vida, obrigações pessoais, recursos, percepção de lazer, atitudes e motivação, interesses e preocupação, capacidades físicas, sociais e intelectuais, personalidade e confiança, cultura em que nasceu, nascimento e passado.
- **Social e circunstancial** - Ocupação, rendimento, rendimento disponível, bens materiais, posse de carro e mobilidade, disponibilidade de tempo, afazeres e obrigações, casa e ambiente social, amigos e grupos de pertença, papeis sociais e contacto, factores ambientais, factores de lazer de massa, educação, factores populacionais.
- **Oportunidade** - Recursos disponíveis, instalações (tipo e qualidade), percepção, percepção de oportunidades, serviços recreativos, distribuição de instalações, acesso e local, escolha de actividade, transporte, custos (antes, durante, depois), gestão (política



e apoio), marketing, programa, organização e liderança, acessibilidades social, políticas.



Anexo 6.1.1 - PENT

Informação retirado do website www.turismodeportugal.pt:

“O PENT sintetiza as conclusões do diagnóstico e formula os objectivos e linhas de desenvolvimento estratégico para o sector, materializados em 5 eixos estratégicos, através de 11 projectos de implementação.

Os projectos de implementação para o desenvolvimento do Turismo em Portugal, são:

1. Produtos, destinos e pólos: envolve a estruturação e desenvolvimento de propostas de consumo, distintivas e inovadoras, perspectivadas na óptica do cliente, suportadas na capitalização da vocação natural de cada destino, e alinhadas com a proposta de valor de Portugal, que permitam competir, com êxito, nos mercados alvo.
2. Intervenção em Zonas Turísticas de Interesse (urbanismo, ambiente e paisagem): incide numa intervenção criteriosa e seleccionada, multidisciplinar e multi-entidade, com ganhos de coerência e de capacidade de actuação, para melhoria da qualidade urbana, ambiental e paisagística do território, enquanto componente fundamental do produto turístico, e da atractividade global de Portugal e dos seus destinos regionais.
3. Desenvolvimento de conteúdos distintivos e inovadores: requer o desenvolvimento de conteúdos tradicionais portugueses, associados à História de Portugal, à literatura ou à música, assim como adequação das condições de fruição da nossa oferta cultural e gastronómica, que possibilitem a vivência de experiências distintivas e inovadoras aos turistas que seleccionam Portugal como destino de férias.
4. Eventos: conduz à captação de eventos de projecção internacional e à promoção de um calendário nacional, regional e local de iniciativas de animação cultural, desportiva ou lúdica, que contribuam para a valorização da proposta de valor do destino, e o reforço da imagem de marca e notoriedade de Portugal.
5. Acessibilidade aérea: promove a aproximação de Portugal aos grandes centros europeus emissores de fluxos turísticos, através do reforço das acessibilidades aéreas a cidades e regiões com maior potencial turístico para os destinos nacionais.
6. Marcas, promoção e distribuição: focaliza a actuação em segmentos, por mercado emissor, suportada na inovação e na comunicação de uma proposta de valor diferenciada em função



dos alvos, com aposta no canal internet e numa gestão proactiva da relação com os prescritores do destino Portugal.

7. Programa de qualidade: opta pela implementação de um sistema de qualidade turística e de um programa de formação e valorização dos recursos humanos, que reforcem a qualidade do Turismo nacional ao longo dos "momentos de verdade" de interacção com o turista, e em linha com os exigentes standards de qualidade internacionais.

8. Excelência no capital humano: conduz à valorização e dignificação das profissões de Turismo, dotando o País de recursos humanos detentores de níveis de formação, especialização e qualificação adequados ao desenvolvimento do sector.

9. Conhecimento e inovação: promove a geração e incorporação do conhecimento na actividade produtiva, aproximando os centros de investigação e conhecimento das preocupações do sector, e a sua materialização no negócio, por via da inovação, para promover uma competitividade sustentada.

10. Eficácia do relacionamento Estado - Empresa: conduz ao lançamento de uma cultura de apoio ao investidor e ao investimento, eliminando etapas desnecessárias ou inúteis, e simplificando os processos de relacionamento com as empresas.

11. Modernização empresarial: viabiliza o reforço da capacidade e posicionamento competitivo das empresas nacionais no contexto internacional, promovendo a adopção de tecnologias avançadas, o acesso a plataformas e serviços que lhes configurem a máxima visibilidade e o melhor conhecimento das preferências dos seus potenciais clientes, bem como as melhores condições para a venda dos seus produtos turísticos.

Anexo 6.1.5 – Constrangimentos Legais

Requisitos para Licenciamento para o Instituto de Portugal²²

“Para uma empresa ser licenciada como agência de viagens e turismo é necessário:

1. Ser uma sociedade comercial, um estabelecimento individual de responsabilidade limitada ou uma cooperativa
2. Prever no seu objecto o exercício da actividade de agência de viagens e turismo

²²

http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/AreasActividade/qualificacaooferta/empreendimentoseactividades/actividades/Anexos/AVTRequisitosLicenciamento_10Out2008.pdf Retirado a 9-Janeiro-2009



3. Ter um capital social mínimo realizado no valor de € 100 000,00

4. Que os seus gerentes, administradores, directores ou titulares tenham idoneidade comercial

5. Prestar as seguintes garantias:

A) Caução

Que garanta o cumprimento das obrigações emergentes do exercício da actividade, no montante de 5% do valor das vendas das viagens organizadas efectuadas pela agência no ano anterior, sendo que o montante garantido não pode ser inferior a € 25 000,00, nem terá de ser superior a € 250 000,00.

A caução pode ser prestada por seguro-caução, garantia bancária, depósito bancário ou títulos da dívida pública portuguesa à ordem do Turismo de Portugal, I.P.

B) Seguro de responsabilidade civil

Que cubra os riscos decorrentes da sua actividade, no montante mínimo de € 74819,68, de acordo com a apólice uniforme aprovada pelo Instituto de Seguros de Portugal - Norma Regulamentar n.º 4/99-R (Regulamento n.º 12/99 – DR n.º 113, II S, de 15 de Maio).

6. É ainda necessário que a denominação dos estabelecimentos não seja igual ou de tal forma semelhante a outras já existentes que possa induzir em erro.

7. Pagamento de uma taxa de licenciamento no valor de € 12 469,95.

O pagamento referente à concessão de licença como Agência de Viagens e Turismo, só deverá ser efectuado após a correcta instrução do pedido de licenciamento junto do Turismo de Portugal, I.P., da respectiva análise técnica e bem assim da notificação da taxa de licenciamento.”



Anexo 6.2.1 – Fornecedores

Os fornecedores podem ser divididos em diversos segmentos conforme o que já foi explicitado no corpo do trabalho.

Alojamento – Raio 100 Kms

Cinco Estrelas - Lisboa

Altis Belém (Altis Hotels) Doca do Bom Sucesso, 1400-038 Lisboa Telefone: 210400200 Fax: 210400250 Capacidade: 50 Quartos, 65 Camas, 5 Suites, 3 Salas de Reuniões E-mail: info@altisbelemhotel.com Web: http://www.altishotels.com	Altis Suites Rua Castilho, 13 Telefone: 213191400 Fax: 213191414 Capacidade: 66 Camas, 33 Apartamentos. Preço de referência: 140-200 EUR E-mail: apartamentos@hotel-altis.pt Web: www.hotel-altis.pt
Bairro Alto Hotel Praça Luís de Camões, 2 Telefone: 213408288 Fax: 213408299 Capacidade: 51 Quartos, 4 Suites, 1 Sala de Reuniões (35 Lugares) Preço de referência: 345-530 EUR E-mail: reservations@bairroaltohotel.com Web: http://www.bairroaltohotel.com	Corinthia Lisboa Hotel ***** Avenida Columbano Bordalo Pinheiro, 105 1099 Lisboa Tel.: (+351) 217.236.363 Fax: (+351) 217.236.364 Capacidade: 518 quartos Preço de referência: 322 EUR
Eurostar das Letras Rua Castilho, 6 - 12, 1250-069 Lisboa	Golden Tulip Altis Hotel ***** Rua Castilho, 11 1269 Lisboa



Tel: (+351) 213.573.094 Fax: (+351) 213.161.293 Capacidade: 107 quartos Preço de Referência: 152 EUR TripAdvisor Hotel 3/233 http://www.eurostarshotels.com	Tel.: (+351) 213.106.000 Fax: (+351) 213.106.262 Capacidade: 303 quartos Preço de referência: 245 EUR
Hotel Avenida Palace ***** Rua Primeiro de Dezembro, 123 1200 Lisboa Tel.: (+351) 213.218.100 Fax: (+351) 213.422.884 Capacidade: 82 quartos Preço de referência: 460 EUR E-mail: reservas@hotelavenidapalace.pt Web: http://www.hotelavenidapalace.pt	Hotel Altis Rua Castilho, 11 Telefone: 213106000 Fax: 213106262 Capacidade: 303 Quartos, 522 Camas, 13 Suites, 18 Salas de Reuniões (750 Lugares) , 18 Salas Privativas. Preço de referência: 120-290 EUR E-mail: reservations@hotel-altis.pt Web: www.hotel-altis.pt
Hotel Dom Pedro Palace Avenida Engenheiro Duarte Pacheco, 24 Telefone: 213896600 Fax: 213896601 Capacidade: 263 Quartos, 356 Camas, 9 Suites, 20 Salas de Reuniões (420 Lugares) , 20 Salas Privativas (7 Lugares) Preço de referência: 300-560 EUR E-mail: lisboa.reservations@dompedro.com Web: http://www.dompedro.com	Lapa Palace ***** Rua do Pau de Bandeira, 4 1249 Lisboa Tel.: (+351) 213.949.494 Fax: (+351) 213.950.665 Capacidade: 109 quartos Preço de referência: 392 EUR
Palácio Belmonte	Pestana Palace Hotel (Grupo Pestana Hotels)



Pátio Dom Fradique, 14 Telefone: 218816600 Fax: 218860431 Capacidade: 2 Apartamentos, 9 Suites, 10 Salas de Reuniões, 8 Salas Privativas Preço de referência: 375-2500 EUR E-mail: office@palaciobelmonte.com Web: http://www.palaciobelmonte.com	Resorts) Rua Jau, 54, 1300-314 Lisboa Telefone: 213615600 Fax: 213615601 Capacidade: 194 Quartos, 298 Camas, 18 Suites, 12 Salas de Reuniões Preço de referência: 390-410 EUR E-mail: reservations.cph@pestana.com Web: http://www.pestana.com
Real Palácio ***** Rua Tomas Ribeiro, 115, 1050-228, Lisboa TripAdvisor Hotel 7/233 http://www.realpalaciohotel.com	Ritz Four Seasons Hotel ***** Rua Rodrigo da Fonseca, 88 1099 Lisboa Tel.: (+351) 213.832.020 Fax: (+351) 213.831.783 Capacidade: 282 quartos Preço de referência: 407 EUR
Sheraton Lisboa Hotel & Spa ***** Rua Latino Coelho, 1 1069 Lisboa Tel.: (+351) 213.120.000 Fax: (+351) 213.547.164 Capacidade: 369 quartos Preço de referência: 420 EUR E-mail: reservations.lisboa@sheraton.com Web: http://www.sheraton.com/lisboa	Tiara Park Atlantic Lisboa Rua Castilho, 149 1099-034, Lisboa Tel. +351 21 381 87 00 Fax +351 21 389 05 00 TripAdvisor Hotel 6/233 Preço de referência: 178 EUR http://www.tiara-hotels.com/
Tivoli Lisboa	Vip Grand Lisboa Hotel Spa



Avenida da Liberdade, 185 Telefone: 213198900 Fax: 213198950 Capacidade: 306 Quartos, 658 Camas, 15 Suites Preço de referência: 370-660 EUR E-mail: htlisboa@tivolihotels.com Web: http://www.tivolilisboa.com	Avenida 5 de Outubro, 197 Telefone: 210435000 Fax: 210435005 Capacidade: 264 Quartos, 31 Suites, 8 Salas Privativas. Preço de Referência: 230-290 EUR E-mail: hotelviplisboa@viphotels.com Web: http://www.viphotels.com
--	--

Quatro Estrelas - Lisboa

Aparthotel Vip Eden Hotel (Imoeden, Investimentos Imobiliários e Turísticos, SA) Praça dos Restauradores, 24 Telefone: 213216600 Fax: 213216666 E-mail: res.eden@viphotels.com Web: www.viphotels.com Capacidade: 193 Camas, 134 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 99-180 EUR	Aviz Rua Duque de Palmela Telefone: 210402000 Fax: 210402198 Capacidade: 70 Quartos E-mail: geral@hotelaviz.com Web: www.hotelaviz.com
As Janelas Verdes Rua das Janelas Verdes, 47 Telefone: 213968143 Fax: 213968144 Capacidade: 29 Quartos Preço de referência: 225-298 EUR	Best Western Hotel Flórida **** Rua Duque de Palmela, 34 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.576.145 Fax: (+351) 213.543.584 Capacidade: 72 quartos



E-mail: janelas.verdes@heritage.pt Web: http://www.heritage.pt	Preço de referência: 175 EUR E-mail: sales@hotel-florida.pt Web: http://www.hotel-florida.pt
Clarion Suites Lisboa Rua Rodrigo da Fonseca, 44-50 Telefone: 210046600 Fax: 213863000 Capacidade: 117 Camas, 57 Apartamentos Preço de Referência: 218 EUR E-mail: clarion.suites@grupo-continental.com Web: www.grupo-continental.com	Fontana Park Hotel (Turismadeira SA) Rua Engenheiro Vieira da Silva, 2 Telefone: 210410600 Fax: 213579244 Capacidade: 141 Quartos, 2 Suites, 9 Salas de Reuniões (400 Lugares) , 9 Salas Privativas. Preço de referência: 140-445 EUR E-mail: geral@fontanaparkhotel.com Web: http://www.fontanaparkhotel.com
Golden Tulip Altis Suites ***** Rua Castilho, 13 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.191.400 Fax: (+351) 213.191.414 Capacidade: 33 apartamentos	Heritage Avenida da Liberdade Hotel Avenida da Liberdade, 28 Telefone: 213404040 Fax: 213404044 Capacidade: 41 Quartos, 84 Camas, 1 Suite, 1 Sala de Reuniões (20 Lugares) Preço de referência: 240-325 EUR E-mail: avliberdade@heritage.pt Web: http://www.heritage.pt
HF Fénix Lisboa Praça Marquês de Pombal, 8 Telefone: 213862121 Fax: 213860131 Capacidade: 192 Quartos, 324 Camas, 6 Salas	Holiday Inn Hotel Continental **** Rua Laura Alves, 9 1050 Lisboa Tel.: (+351) 217.935.005 Fax: (+351) 217.973.669



de Reuniões. E-mail: fenixlisboa@fenixlisboa.com Web: http://www.hfhotels.com	Capacidade: 220 quartos Preço de referência: 192 EUR
Holiday Inn Lisboa **** Avenida António José de Almeida, 28-A 1000 Lisboa Tel.: (+351) 217.935.222 Fax: (+351) 217.936.672 Capacidade: 169 quartos Preço de referência: 192 EUR	Hotel Açores Lisboa Avenida Columbano Bordalo Pinheiro Telefone: 217222920 Fax: 217222929 Capacidade: 128 Quartos, 223 Camas. E-mail: reservas@bensaude.pt Web: www.bensaude.pt
Hotel AC Palácio Sottomayor Largo Andaluz, 13B Telefone: 210050930 Fax: 210050931 Capacidade: 83 Quartos, 171 Camas, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 184-238 EUR E-mail: acpsotomayor@ac-hotels.com Web: www.ac-hotels.com	Hotel Barcelona (3K Hotéis) Rua Laura Alves, 10 Telefone: 217954273 Fax: 217954281 Capacidade: 125 Quartos, 215 Camas, 10 Salas de Reuniões. Preço de referência: 70-80 EUR
Hotel Britânia **** Rua Rodrigues Sampaio, 17 1150 Lisboa Tel.: (+351) 213.155.016 Fax: (+351) 213.155.021 Capacidade: 33 quartos Preço de referência: 200 EUR	Hotel do Chiado Rua Nova do Almada, 114 Telefone: 213256100 Fax: 213256161 Capacidade: 40 Quartos, 80 Camas, 1 Suite Preço de referência: 253-294 EUR E-mail: reservas.chiado@madeiraregency.pt



TripAdvisor Hotel 1/233	Web: http://www.regency-hotels-resorts.com
Hotel Dom Manuel I Avenida Duque de Ávila, 187-189 Telefone: 213593000 Fax: 213576985 Capacidade: 64 Quartos, 120 Camas, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 85-105 EUR E-mail: dmanuel@hoteldmanuel.pt Web: www.hoteldmanuel.pt	Hotel Diplomático Rua Castilho, 74 Telefone: 213839020 Fax: 213862155 Capacidade: 90 Quartos, 176 Camas, 4 Salas de Reuniões. Preço de referência: 76,50-130 EUR E-mail: hoteldiplomatico@viphotels.com Web: www.viphotels.com
Hotel Heritage Av. Liberdade **** Avenida da Liberdade, 28, 1250-145 Lisboa Tel.: (351) 213 404 040 Fax: (351) 213 404 044 Capacidade: Preço de referência: 220 EUR TripAdvisor Hotel 2/233 http://www.heritageavliberdade.com/	Hotel Jerónimos 8 **** Rua dos Jerónimos, 8 1400 Lisboa Tel.: (+351) 213.600.900 Fax: (+351) 213.600.908 Capacidade: 65 quartos Preço de referência: 94 EUR
Hotel Lisboa **** Rua Barata Salgueiro, 5 1169 Lisboa Tel.: (+351) 213.500.000 Fax: (+351) 213.554.139 Capacidade: 60 quartos Preço de referência: 150 EUR	Hotel Lisboa Plaza Travessa do Salitre, 7 Telefone: 213218218 Fax: 213471630 Capacidade: 94 Quartos, 219 Camas, 12 Suites, 5 Salas de Reuniões (120 Lugares) , 5 Salas Privativas (1 Lugares)



	Preço de referência: 198-248 EUR E-mail: plaza@heritage.pt Web: http://www.heritage.pt
Hotel Lutécia **** Avenida Frei Miguel Contreras, 52 1749 Lisboa Tel.: (+351) 218.411.300 Fax: (+351) 218.411.311 Capacidade: 175 quartos Preço de referência: 220 EUR	Hotel Madrid (3K Hotéis) Rua Conde Redondo, 24 Telefone: 213191760 Fax: 213157575 Capacidade: 86 Quartos, 133 Camas, 4 Salas de Reuniões Preço de referência: 150-190 EUR
Hotel Marquês de Pombal Avenida da Liberdade, 243 Telefone: 213197900 Fax: 213197990 Capacidade: 123 Quartos, 214 Camas, 3 Suites, 2 Salas de Reuniões. Preço de referência: 146-276 EUR E-mail: info@hotel-marquesdepombal.pt Web: www.hotel-marquesdepombal.pt	Hotel Marriott Avenida dos Combatentes, 45, 1600-042 Lisboa Telefone: 217235400 Fax: 217264281 Capacidade: 577 Quartos, 1173 Camas, 19 Salas de Reuniões E-mail: lisbon@marriotthotels.com Web: www.marriott.com/lispt
Hotel Mercure Lisboa (Accor Hotels) Avenida José Malhoa, 1684 Telefone: 217208000 Fax: 217208089 Capacidade: 104 Quartos, 126 Camas, 6 Salas de Reuniões. Preço de referência: 98-180 EUR	Hotel Mundial **** Praça Martim Moniz, 2 1100 Lisboa Tel.: (+351) 218.842.000 Fax: (+351) 218.842.110 Capacidade: 350 quartos Preço de referência: 133 EUR



E-mail: h3346@accor-hotels.com Web: www.mercure.com	E-mail: reservations@hotel-mundial.pt Web: www.hotel-mundial.pt
Hotel NH Liberdade (NH Hotels) Avenida da Liberdade, 180 B Telefone: 213504060 Fax: 213143674 Capacidade: 83 Quartos, 94 Camas, 25 Suites, 3 Salas de Reuniões (40 Lugares) . Preço de referência: 123-285 EUR E-mail: nhliberdade@nh-hotels.com Web: http://www.nh-hotels.com	Hotel NH Parque Lisboa ***** Avenida António Augusto de Aguiar, 14 1169 Lisboa Tel.: (+351) 213.515.000 Fax: (+351) 213.579.999 Capacidade: 148 quartos Preço de referência: 143 EUR
Hotel Olissippo Castelo (Sociedade Hoteleira Seoane) Rua Costa do Castelo, 126 Telefone: 218820190 Fax: 218820194 Capacidade: 20 Quartos, 35 Camas, 4 Suites. Preço de referência: 135-195 EUR E-mail: reservas@olissippohotels.com Web: http://www.olissippohotels.com	Hotel Olissippo Oriente Avenida Dom João II, 1990-083 Lisboa Telefone: 218929100 Fax: 218929119 E-mail: dg.oo@olissippohotels.com Web: http://www.olissippohotels.com
Hotel Príncipe Real ***** Rua da Alegria, 53 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.407.350 Fax: (+351) 213.422.104 Capacidade: 18 quartos	Hotel Radisson SAS (Continental Group) Avenida Marechal Craveiro Lopes, 390, 1749-009 Lisboa Telefone: 210045000 Fax: 210045001 Capacidade: 221 Quartos, 442 Camas, 11 Salas de Reuniões



Preço de referência: 150 EUR	Preço de referência: 160-280 EUR E-mail: rad@grupo-continental.com Web: www.radissonsas.com
Hotel Real Parque **** Avenida Luís Bívar, 67 1069 Lisboa Tel.: (+351) 213.199.000 Fax: (+351) 213.570.750 Capacidade: 153 quartos Preço de referência: 375 EUR	Hotel Sofitel Lisbon Liberdade **** Avenida da Liberdade, 127 1269 Lisboa Tel.: (+351) 213.228.300 Fax: (+351) 213.228.310 Capacidade: 171 quartos Preço de referência: 325 EUR TripAdvisor Hotel 4/233
Hotel Solar do Castelo **** Rua das Cozinhas, 2 1100 Lisboa Tel.: (+351) 218.870.909 Fax: (+351) 218.870.907 Capacidade: 14 quartos Preço de referência: 284 EUR	Hotel Tivoli Oriente (Grupo Espírito Santo) Avenida Dom João II, Parcela 1, 14 - Lt 3 - Parque das Nações, 1990-083 Lisboa Telefone: 218915100 Fax: 218915345 Capacidade: 279 Quartos, 558 Camas, 13 Salas de Reuniões (230 Lugares) , 13 Salas Privativas (2 Lugares) Preço de referência: 320 EUR E-mail: htoriente@tivolihotels.com Web: http://www.tivolihotels.com
Hotel Veneza (3K Hotéis) Avenida da Liberdade, 189 Telefone: 213522618 Fax: 213526678	Hotel Vila Galé Ópera (Vila Galé, S.A.) Travessa do Conde da Ponte, 1300-141 Lisboa Telefone: 213605400 Fax: 213605450



Capacidade: 37 Quartos, 66 Camas. Preço de referência: 90-130 EUR	Capacidade: 259 Quartos, 518 Camas, 16 Suites, 16 Salas de Reuniões, 1 Sala Privativa (300 Lugares) Preço de referência: 129-250 EUR E-mail: opera@vilagale.pt Web: http://www.vilagale.pt
Hotel Villa Rica (Selectiva Hotéis) Avenida 5 de Outubro, 295, 1600-035 Lisboa Telefone: 210043000 Fax: 210043499 Capacidade: 166 Quartos, 5 Suites, 9 Salas de Reuniões (350 Lugares) Preço de referência: 120-180 EUR E-mail: villarica@villarica.pt Web: http://www.hotelvillarica.com	Hotel Vip Executive Art's (Vip Hotels) Avenida Dom João II, Lote 1.18, 1998-028 Lisboa Telefone: 210020400 Fax: 210020401 Capacidade: 300 Quartos, 600 Camas, 10 Suites, 10 Salas de Reuniões Preço de referência: 103-120 EUR E-mail: hotelarts@viphotels.com Web: www.viphotels.com
Hotel VIP Executive Diplomático **** Rua Castilho, 74 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.839.020 Fax: (+351) 213.862.155 Capacidade: 90 quartos Preço de referência: 132 EUR	Hotel VIP Executive Suítes do Marquês **** Avenida Duque de Loulé, 45 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.510.480 Fax: (+351) 213.531.865 Capacidade: 84 quartos Preço de referência: 122 EUR
Jerónimos 8 (Hotéis Alexandre de Almeida) Rua dos Jerónimos, 8, 1400-211 Lisboa Telefone: 213600900 Fax: 213600908	NH Campo Grande Campo Grande, 7, 1700-087 Lisboa Telefone: 217917600 Fax: 217957500



Capacidade: 61 Quartos, 4 Suites, 2 Salas de Reuniões (35 Lugares) , 2 Salas Privativas Preço de referência: 180-270 EUR E-mail: jeronimos8@almeidahotels.com Web: http://www.almeidahotels.com	Capacidade: 82 Quartos E-mail: nhcampogrande@nh-hotels.com Web: www.nh-hotels.com
Real Residência Suite Hotel (Hotéis Real) Rua Ramalho Ortigão, 41 Telefone: 213822900 Fax: 213822930 Capacidade: 48 Camas, 24 Apartamentos, 24 Suites, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 180-200 EUR E-mail: realresidencia@hotéisreal.com Web: http://www.realhotelsgroup.com	Sana Park Lisboa Hotel Avenida Fontes Pereira de Melo, 8 Telefone: 210064300 Fax: 210064301 Capacidade: 281 Quartos, 11 Salas de Reuniões E-mail: sanalisboa@sanahotels.com Web: http://www.sanahotels.com
Sana Park Malhoa Hotel Avenida José Malhoa, 1070 Lisboa Telefone: 210061800 Fax: 210061801 Capacidade: 191 Quartos E-mail: sanamalhoa@sanahotels.com Web: http://www.sanahotels.com	Sana Park Metropolitan Hotel Rua Soeiro Pereira Gomes, Parcela 2, 1600-198 Lisboa Telefone: 217982500 Fax: 217950864 Capacidade: 315 Quartos, 567 Camas, 12 Salas de Reuniões Preço de referência: 83-195 EUR E-mail: sanametropolitan@sanahotels.com Web: http://www.sanahotels.com
Solar do Castelo Rua das Cozinhas, 2 (ao Castelo) Telefone: 218806050	Suites do Marquês **** Avenida Duque de Loulé, 45 Telefone: 213510480



Fax: 218870907 Capacidade: 14 Quartos, 28 Camas Preço de referência: 195-340 EUR E-mail: solar.castelo@heritage.pt Web: http://www.heritage.pt	Fax: 213531865 Capacidade: 84 Quartos, 1 Sala de Reuniões E-mail: suitesdomarques@viphotels.com Web: www.viphotels.com
Tivoli Jardim Rua Júlio César Machado, 7-9 Telefone: 213591000 Fax: 213591245 Capacidade: 119 Quartos, 238 Camas, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 250-270 EUR E-mail: htjardim@tivolihotels.com Web: http://www.tivolijardim.com	Tryp Oriente (Grupo Sol Meliá) Avenida Dom João II, Lt 1.16.02.B, 1990-083 Lisboa Telefone: 218930000 Fax: 218930099 Capacidade: 206 Quartos, 412 Camas, 6 Salas de Reuniões Preço de referência: 123-140 EUR E-mail: tryp.orientesolmeliaportugal.com Web: www.solmelia.com
Turim Iberia Hotel Avenida 5 de Outubro, 160 Telefone: 217906110 Fax: 217906119 Capacidade: 86 Quartos, 1 Sala de Reuniões (30 Lugares) E-mail: turimalamedahotel@turimhotéis.com Web: www.turimhotéis.com	Turim Lisboa Hotel Rua Filipe Folque, 20 Telefone: 213139410 Fax: 213139419 Capacidade: 56 Quartos, 120 Camas Preço de referência: 170-220 EUR E-mail: reservas@hotelturim.com Web: www.turimhotels.com
York House (Giroluta ? Residencia Inglesa e Turismo Lda) Rua das Janelas Verdes, 32	Zenit Lisboa Hotel Avenida 5 de Outubro, 11 Telefone: 213102200



Telefone: 213962435 Fax: 213972793 Capacidade: 32 Quartos, 64 Camas, 3 Suites, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 100-250 EUR E-mail: reservations@yorkhouselisboa.com Web: http://www.yorkhouselisboa.com	Fax: 213102209 Capacidade: 82 Quartos, 4 Suites Preço de referência: 95-200 EUR E-mail: lisboa@zenithotels.com Web: www.zenithotels.com
---	---

Três Estrelas - Lisboa

Amazónia Lisboa Hotel (Edmée - Sociedade Turística, Lda.) Travessa Fábrica dos Pentes Telefone: 213877006 Fax: 213879090 Capacidade: 192 Quartos, 368 Camas, 6 Salas de Reuniões Preço de referência: 110-134 EUR E-mail: reservas@amazoniahotéis.com Web: http://www.amazoniahotéis.com	America Diamond's Hotel *** Rua Tomás Ribeiro, 47 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.521.305 Fax: (+351) 213.531.476 Capacidade: 60 quartos Preço de referência: 110 EUR
Best Western Hotel Eduardo VII Avenida Fontes Pereira de Melo, 5 Telefone: 213568800 Fax: 213568833 Capacidade: 140 Quartos, 280 Camas, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 64-110 EUR E-mail: sales@hoteleduardovii.pt	Best Western Hotel Flamingo *** Rua Castilho, 41 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.841.200 Fax: (+351) 213.841.208 Capacidade: 39 quartos Preço de referência: 57 EUR



Web: www.hoteleduardovii.pt	
Casa de São Mamede (Veiga Vaz, Lda.) Rua da Escola Politécnica, 159 Telefone: 213963166 Fax: 213951896 Web: www.saomamede.web.pt Capacidade: 28 Quartos, 57 Camas. Preço de referência: 70-95 EUR	Comfort Hotel Príncipe Avenida Duque de Ávila, 201 Telefone: 213592050 Fax: 213534314 Capacidade: 68 Quartos, 129 Camas, 3 Salas de Reuniões. Preço de referência: 65-90 EUR E-mail: comfortprincipe@vianw.pt Web: www.hotelprincipelisboa.com
Dom Carlos Liberty Rua Alexandre Herculano, 13 Telefone: 213173570 Fax: 213520272 Capacidade: 59 Quartos, 111 Camas, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 81-209 EUR E-mail: reservas@domcarloshotéis.com Web: www.domcarloshotéis.com	HF Fénix Garden Rua Joaquim António Aguiar, 3 Telefone: 213845650 Fax: 213845655 Capacidade: 94 Quartos, 184 Camas E-mail: lisboa@hotéisfenix.com Web: http://www.hfhotels.com
Hotel Alif Avenida João XXI, 1000-304 Lisboa Telefone: 217826210 Fax: 217954116 Capacidade: 115 Quartos, 230 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 80-175 EUR	Hotel Almirante Avenida Almirante Reis, 68 Telefone: 218168000 Fax: 218168001 Capacidade: 59 Quartos, 118 Camas. Preços de referência: 90-150 EUR E-mail: sales@hotelalmirante.pt



E-mail: alif@hotelalif.pt Web: www.hotelalif.pt	Web: www.hotelalmirante.pt
Hotel Amazónia Lisboa *** Travessa da Fábrica dos Pentes, 12-20 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.877.006 Fax: (+351) 213.879.090 Capacidade: 192 quartos Preço de referência: 124 EUR	Hotel A.S. Lisboa (Paulo Soares) Morada: Avenida Almirante Reis, 188 Telefone: 218429360 Fax: 218429374 Capacidade: Capacidade: 75 Quartos, 160 Camas, 2 Salas de Reuniões. Preço de referência: 77-113 EUR E-mail: info@hotel-aslisboa.com Web: www.hotel-aslisboa.com
Hotel Barceló Lisboa (Clara Alves) Avenida Duque de Loulé, 45 Telefone: 213510480 Fax: 213531865 Capacidade: 168 Camas, 84 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões. Preço de referência: 140-210 EUR E-mail: lisboa.hotel@barcelo.com.pt Web: www.barcelo.com	Hotel Botânico Rua da Mãe-de-Água, 16 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.420.392 Fax: (+351) 213.420.125 Capacidade: 30 quartos Preço de referência: 128 EUR E-mail: hotelbotanico@netcabo.pt Web: www.hotelbotanico.net
Hotel Comfort Inn Embaixador *** Avenida Duque de Loulé, 73 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.194.000 Fax: (+351) 213.557.596 Capacidade: 96 quartos	Hotel da Torre Rua dos Jerónimos, 8, 1400-211 Lisboa Telefone: 217991930 Capacidade: 58 Quartos, 106 Camas, 3 Salas de Reunião Preços de referência: 87-102 EUR



Preço de referência: 82 EUR E-mail: hotelhelp@choicehotels.com Web: www.choicehotels.com	E-mail: hoteldatorre.belem@mail.telepac.pt
Hotel Dom Carlos Park *** Avenida Duque de Loulé, 121 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.512.590 Fax: (+351) 213.520.728 Capacidade: 76 quartos Preço de referência: 113 EUR	Hotel dos Anjos Rua Andrade, 16-18 Telefone: 218165070 Fax: 218165079 Capacidade: 65 Quartos, 130 Camas. Preço de referência: 65-99 EUR
Hotel Eduardo VII *** Avenida Fontes Pereira de Melo 1069 Lisboa Tel.: (+351) 213.568.822 Fax: (+351) 213.568.833 Capacidade: 137 quartos Preço de referência: 79 EUR	Hotel Excelsior *** Rua Rodrigues Sampaio, 172 1150 Lisboa Tel.: (+351) 213.537.151 Fax: (+351) 213.578.779 Capacidade: 81 quartos Preço de referência: 70 EUR
Hotel Jorge V *** Rua Mouzinho da Silveira, 3 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.562.525 Fax: (+351) 213.150.319 Capacidade: 49 quartos Preço de referência: 103 EUR	Hotel Lisboa Tejo Rua dos Condes de Monsanto, 2 Telefone: 218866182 Fax: 218865163 Capacidade: 58 Quartos, 96 Camas, 2 Salas de Reuniões. Preços de referência: 85-135 EUR E-mail: hotellisboatejo@evidenciagrupo.com Web: www.hotellisboatejo.com



Hotel Metropole (Hotéis Alexandre de Almeida, Lda) Praça Dom Pedro IV, 30 Telefone: 213219030 Fax: 213469166 Capacidade: 36 Quartos, 72 Camas. Preço de referência: 152-200 EUR E-mail: metropole@almeidahotels.com Web: www.almeidahotels.com	Hotel Miraparque *** Avenida Sidónio Pais, 12 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.524.286 Fax: (+351) 213.578.920 Capacidade: 96 quartos Preço de referência: 80 EUR E-mail: hotel@miraparque.com Web: www.miraparque.com
Hotel Nacional *** Rua Castilho, 34 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.554.433 Fax: (+351) 213.561.122 Capacidade: 61 quartos Preço de referência: 69 EUR	Hotel Olissippo Marquês de Sá Avenida Miguel Bombarda, 130 Telefone: 217911014 Fax: 217936983 Capacidade: 164 Quartos, 309 Camas, 6 Salas de Reuniões Preço de referência: 115 EUR E-mail: rservas.oms@olissippohotels.com Web: www.olissippohotels.com
Hotel Principe Lisboa Av. Duque d'Ávila, 201 • 1050 - 082 Lisboa Tel.: (351) 213 592 050 Fax: (351) 213 592 055 Preço de referência: 65 EUR E-mail: hotel@hotelprincipelisboa.com Web: http://www.hotelprincipelisboa.com	Hotel Roma *** Avenida de Roma, 33 1749 Lisboa Tel.: (+351) 217.932.244 Fax: (+351) 217.932.981 Capacidade: 263 quartos Preço de referência: 108 EUR
Hotel Travel Park	Hotel VIP Executive Zurique ***



Avenida Almirante Reis, 64 Telefone: 218102100 Fax: 218102199 Capacidade: 61 Quartos, 122 Camas, 7 Salas de Reuniões. Preços de referência: 90 EUR E-mail: reservas@hoteltravelpark.com Web: www.hoteltravelpark.com	Rua Ivone Silva, 18 1050 Lisboa Tel.: (+351) 217.814.000 Fax: (+351) 217.937.290 Capacidade: 252 quartos
Hotel VIP Inn Berna *** Avenida António Serpa, 13 1069 Lisboa Tel.: (+351) 217.814.300 Fax: (+351) 217.936.278 Capacidade: 240 quartos Preço de referência: 90 EUR	Novotel Lisboa (Accor Hotels) Avenida José Malhoa, Lt 1642 Telefone: 217244800 Fax: 217244801 Capacidade: 246 Quartos, 492 Camas, 5 Salas de Reuniões. Preços de referência: 75-150 EUR E-mail: h0784@accor-hotels.com Web: www.novotel.com
SANA Capitol Hotel *** Rua Eça de Queirós, 24 1050 Lisboa Tel.: (+351) 210.064.300 Fax: (+351) 210.064.301 Capacidade: 59 quartos Preço de referência: 142 EUR	SANA Executive Hotel *** Avenida Conde de Valbom, 56 1050 Lisboa Tel.: (+351) 217.951.157 Fax: (+351) 217.951.166 Capacidade: 72 quartos Preço de referência: 123 EUR
SANA Reno Hotel *** Avenida Duque de Ávila, 195	SANA Rex Hotel *** Rua Castilho, 169



1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.135.000 Fax: (+351) 213.135.001 Capacidade: 92 quartos Preço de referência: 125 EUR E-mail: sanareno@sanahotels.com Web: http://www.sanahotels.com	1070 Lisboa Tel.: (+351) 213.882.161 Fax: (+351) 213.887.581 Capacidade: 68 quartos Preço de referência: 126 EUR E-mail: sanarex@sanahotels.com Web: http://www.sanahotels.com
Evidência Astória Creative Hotel *** Rua Braamcamp, 10 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.861.317 Fax: (+351) 213.860.067 Capacidade: 82 quartos Preço de referência: 47 EUR	

Duas Estrelas - Lisboa

Hotel Anjo Azul GLS ** Rua Luz Soriano, 75 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.478.069 Fax: (+351) 213.478.069 Capacidade: 20 quartos Preço de referência: 68 EUR	Hotel Apartamento Impala ** Rua Filipe Folque, 49 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.148.914 Fax: (+351) 213.575.362 Capacidade: 28 apartamentos Preço de referência: 60 EUR
Hotel Ibis José Malhoa Avenida José Malhoa, Lt H, 1070-158 Lisboa Telefone: 217235700	Hotel Ibis Liberdade (Accor Hotels) Rua Barata Salgueiro, 53 Telefone: 213300630



Fax: 217235701 Capacidade: 211 Quartos, 422 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 55-69 EUR Web: www.ibishotel.com	Fax: 213300631 Capacidade: 70 Quartos, 70 Camas. Preços de referência: 59-74 EUR E-mail: h3137@accor_hotels.com Web: www.ibishotel.com
Hotel Ibis Saldanha (Accor Hotels) Avenida Casal Ribeiro, 23 Telefone: 213191690 Fax: 213191699 Capacidade: 116 Quartos, 232 Camas, 6 Salas de Reuniões. Preço de referência: 59-72 EUR E-mail: h2117@accor-hotels.com Web: www.ibishotel.com	Hotel Internacional Rua da Betesga, 3 Telefone: 213240990 Fax: 213240999 Capacidade: 53 Quartos, 106 Camas. Preço de referência: 52-65 EUR E-mail: reservas@hotel-internacional.com Web: www.hotel-internacional.com
Hotel Portugal ** Rua João das Regras, 4 1100 Lisboa Tel.: (+351) 218.877.581 Fax: (+351) 218.867.343 Capacidade: 59 quartos Preço de referência: 70 EUR	Hotel Suíço Atlântico (Grupo Fernando Barata) Rua da Glória, 3 Telefone: 213461713 Fax: 213469013 E-mail: h.suico.atlantico@mail.telepac.pt Web: www.grupofbarata.com Capacidade: 90 Quartos, 156 Camas. Preço de referência: 49-61,50 EUR
Vip Hotel Rua Fernão Lopes, 25 Telefone: 213568600	



Fax: 213158773 Capacidade: 54 Quartos, 108 Camas Preço de referência: 39-47 EUR E-mail: hotelvip@viphotels.com Web: www.viphotels.com	
---	--

Pensão/Outros - Lisboa

Albergaria Chile Rua António Pedro, 40 Telefone: 213549171 Fax: 213530637 Capacidade: 35 Quartos, 60 Camas. Preço de referência: 55-73 EUR E-mail: albergaria.chille@mail.telepac.pt	Albergaria Insulana Rua da Assunção, 52 - 2º-3º-4º Telefone: 213427625 Fax: 213428924 Capacidade: 32 Quartos, 64 Camas. Preço de referência: 55-60 EUR E-mail: insulana@net.pt Web: www.insulana.cjb.net
Albergaria Pax Rua José Estêvão, 20 Telefone: 213561861 Fax: 213155755 Capacidade: 34 Quartos, 65 Camas. Preço de referência: 42,50-60 EUR	Albergaria Senhora do Monte Calçada do Monte, 39 Telefone: 218866002 Fax: 218877783 Capacidade: 25 Quartos, 3 Suites. Preço de referência: 85-130 EUR E-mail: senhoradomonte@hotmail.com
Americano Residencial Rua 1º de Dezembro, 73 Telefone: 213474976 Fax: 213474979	Bed and breakfast BBGold (Grupo You) Rua da Rosa, 155, 1º Telefone: 213465285 Capacidade: 3 Apartamentos



Capacidade: 50 Quartos, 84 Camas. Preço de referência: 45-50 EUR	Preço de referência: 75-90 EUR E-mail: gerencia@bbgold.com.pt Web: http://www.bbgold.com.pt
Casa Costa do Castelo Rua Costa do Castelo 54 – Lisboa, 1100-179 Lisboa Telefone 218822678 Fax: 218822679 Preço de referência: 70-120 EUR Web: www.c-c-castelo.com	Casa de Hóspedes Fernandinha Rua António Pedro, 52 - 1º Dto Telefone: 213536379 Capacidade: 7 Quartos, 8 Camas. Preço de referência: 25 EUR
Chiado Residence (Dom Carlos Hotéis) Rua da Misericórdia, 22 Telefone: 213512597 Fax: 213520728 E-mail: reservas@domcarloshotéis.com Web: www.domcarloshotéis.com Capacidade: 8 Apartamentos. Preço de referência: 1.500 EUR	Downtown Lisbon Rooms Rua dos Douradores 134 2, Lisbon Preço de referência: 37-40 EUR
Duas Nações Residence Rua da Vitória, 41 Telefone: 213460710 Fax: 213470206 Capacidade: 54 Quartos, 108 Camas Preço de referência: 35-45 EUR Web: www.duasnacoes.com	Estrela D'Ouro Largo Trindade Coelho, 6 - 3º Telefone: 213465110 Capacidade: 12 Quartos, 13 Camas. Preço de referência: 30 EUR.
Grande Pensão Alcobia (1.ª)	Guesthouse Anjos



Rua do Poço do Borratém, 15 1100 Lisboa Tel.: (+351) 218.844.150 Fax: (+351) 218.864.021 Capacidade: 36 quartos Preço de referência: 57 EUR	Av Almirante Reis, nr 29 1 floor, Lisboa Capacidade: 6 quartos Preço de referência: 50 EUR
Guesthouse Beira Mar Largo Terreiro do Trigo 16 - 4º esq, Lisboa Preço de referência: 45-50 EUR Tel: +351 218869933 Fax: +351 218871528 E-mail: beira@iol.pt Web: http://www.guesthousebeiramar.com/	Guest House Estrela Rua Dos Bacalhoeiros Nº 8 - 1º, Lisboa Preço de referência: 45 EUR
Hospedaria Trindade Coelho * Largo Trindade Coelho, 6, 3.º 1200 Lisboa Tel.: (+351) 213.465.110 Capacidade: 12 quartos Preço de referência: 22 EUR	Hospedaria Verde Esperança R Esperança nº 69, 2º, Lisboa Telefone: +351 21 3960871 Fax: +351 21 3960871 Capacidade: 10 quartos Preço de referência: 27-35/EUR E-mail: geral@vesperanca.com Web: http://www.vesperanca.com/
Johnies Place Calçada da Graça 18F, Lisboa Preço de referência: 46 EUR	JY Hostel Rua Morais Soares No. 56 1-Direito, Lisboa Telefone: +35 12 1814 1079 / +35 19 6999 0420 Email: contact@jyhostel.com



	Web: http://www.jyhostel.com
LarExport (Estefânia/Chile) Rua Joaquim Bonifácio, nº 22 R/c, 1150 - 196 Lisboa - Portugal Tel: (+351)213530126/(+351)939378899 Fax: (+351)213530126 Preço de referência: 28 EUR E-mail: guesthouse_larexport@hotmail.com Web: http://larexport.no.sapo.pt/	Lavra Guesthouse Calçada de Santa Ana 198 A – Lisboa, 1150-307 Lisboa Telefone: 218820000 Fax: 218853650 Web: www.lavra.pt
Lisbon Guests Rua do Salitre 49 Preço de referência: 36-44 EUR	Lisbon Private Rooms Rua Actor Taborda, 36-2º Esqº, Lisboa Preço de referência: 13-14 EUR
Lisbon Story Guesthouse Largo de São Domingos, N. 18 (Rossio), Lisboa Tel: +351 211 529 313 Cabacidade: 7 quartos Preço de referência: 40-50 EUR E-mail: info@lisbonstoryguesthouse.com Web: http://www.lisbonstoryguesthouse.com/	Lisbon Student House Av António Augusto de Aguiar nº80 1ºEsq. Tel.: +351 939 542 447 Preço de referência: 40 EUR E-mail: info@lisbonstudenthouse.com Web: http://www.lisbonstudenthouse.com
Parque Municipal de Campismo de Monsanto (Câmara Municipal de Lisboa - Pelouro de Turismo) Estrada da Circunvalação, 1400-061 Lisboa Telefone: 217623100 Fax: 217623105 Web: http://www.roteiro-	Pensão 13 da Sorte Rua do Salitre, 13 - r/c-1º-2º-3º-4º-5º Telefone: 213539746 Fax: 213531851 Capacidade: 22 Quartos, 41 Camas. Preço de referência: 40-50 EUR



campista.pt/lisboa/monsanto.htm	
Pensão Africana Rua Heliodoro Salgado, 51, 1170-175 Lisboa Telefone: 218143605 Capacidade: 15 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 20 EUR	Pensão Alcobia Grande Poço do Borratém, 15 Telefone: 218865171 Fax: 218865174 Capacidade: 41 Quartos, 95 Camas Preço de referência: 35-47,50 EUR
Pensão Alegria Praça da Alegria, 12 r/c Esq - 1º-2º-3º Dto-4º Telefone: 213475522 Fax: 213478070 Capacidade: 18 Quartos, 36 Camas. Preço de referência: 32,50-37,50 EUR	Pensão Almirante Reis Avenida Almirante Reis, 98 - 2º Telefone: 218138060 Capacidade: 19 Quartos, 38 Camas, 1 Sala de Reuniões. Preços de referência: 30 EUR
Pensão Arco Bandeira Rua dos Sapateiros, 226 - 4º Telefone: 213423478 Fax: 213423478 Capacidade: 10 Quartos, 16 Camas. Preço de referência: 25-35 EUR	Pensão Areeiro Praça Francisco de Sá Carneiro, 3 - 2º, 1000-159 Lisboa Telefone: 218487002 Fax: 218470364 Capacidade: 15 Quartos, 30 Camas Preço de referência: 35 EUR
Pensão Astória Rua Braamcamp, 10 - r/c Esq-2º-3º-4º-5º Dto Telefone: 213861317 Fax: 213860491 Capacidade: 83 Quartos, 162 Camas. Preço de referência: 52,50-65 EUR	Pensão Avenida Alameda Avenida Sidónio Pais, 4 - 1º-2º-3º-5º Telefone: 213532186 Fax: 213526703 Capacidade: 28 Quartos, 56 Camas. Preço de referência: 50-70 EUR



E-mail: hotellisboaastoria@evidenciagrupo.com Web: www.evidenciahotéis.com	
Pensão Barca do Tejo Travessa da Cruz da Rocha, 3 A, 1200-642 Lisboa Telefone: 213971337 Fax: 213956946 Capacidade: 22 Quartos, 44 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 20,00-37,50 EUR	Pensão Beira Minho Praça da Figueira, 6 - 2º Esq - 4º Telefone: 213461846 Fax: 218867811 Capacidade: 19 Quartos, 36 Camas. Preço de referência: 25-32,50 EUR.
Pensão Bela Veneza Rua Tomás Ribeiro, 40 - 2º Esq Telefone: 213538711 Capacidade: 9 Quartos, 17 Camas. Preço de referência: 22,50-32,50 EUR	Pensão Boa Noite / Residencial Rua Helidoro Salgado, 16 - 1º Esq Telefone: 218143236 Capacidade: 7 Quartos, 13 Camas
Pensão Borges Rua Garret, 108-110 Telefone: 213461951 Fax: 213426617 Capacidade: 99 Quartos, 194 Camas. Preço de referência: 52,50-62,50 EUR	Pensão Bom Conforto Rua dos Douradores Nº 83 Lisboa Preço de referência: 20-40/EUR E-mail: bomconforto@gmail.com Web: http://bomconforto.com.sapo.pt/
Pensão Camões / Residencial Travessa do Poço da Cidade, 38 - 1º-2º Telefone: 213467510 Fax: 213464048	Pensão Castilho ** Rua Castilho, 57, 4.º Esq. 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.860.822



Capacidade: 13 Quartos, 26 Camas. Preço de referência: 27,50-40 EUR	Fax: (+351) 213.862.910 Capacidade: 24 quartos Preço de referência: 39 EUR
Pensão Castromira Avenida Almirante Reis, 35 - 1º Telefone: 218133963 Fax: 218142169 Capacidade: 22 Quartos, 32 Camas. Preço de referência: 20-35 EUR	Pensão Coimbra e Madrid Praça da Figueira, 3 - 3º-4º Telefone: 213421760 Fax: 213423264 Capacidade: 32 Quartos, 64 Camas. Preço de referência: 20-45 EUR
Pensão Dinastia I Rua Dom João V, 7 - r/c Telefone: 213880670 Fax: 213885420 Capacidade: 26 Quartos, 49 Camas Preço de referência: 30-45 EUR	Pensão Dom Sancho I Avenida da Liberdade, 202 - 2º-3º-5º Esq Telefone: 213513160 Fax: 213548042 Capacidade: 40 Quartos, 60 Camas. Preço de referência: 52,50 EUR E-mail: dsancho@iol.pt Web: www.domsancho.com
Pensão Duque ** Calçada do Duque, 53 1200 Lisboa Tel.: (+351) 213.463.444 Fax: (+351) 213.463.444 Capacidade: 24 quartos Preço de referência: 25 EUR	Pensão Estrela de Tomar Poço do Borratém, 13 Telefone: 218884849 Fax: 218867412 Capacidade: 62 Quartos, 101 Camas. Preço de referência: 25-30 EUR
Pensão Estrela do Saldanha / Residencial Avenida da República, 17 - 1º	Pensão Estrela dos Santos Avenida Almirante Reis, 53 - 1º-2º-3º-4º



Telefone: 213546429 Fax: 213546552 Capacidade: 12 Quartos, 21 Camas. Preço de referência: 25-40 EUR Web: www.residencialsaldanha.pt	Telefone: 213171030 Fax: 213151397 Capacidade: 30 Quartos, 60 Camas. Preço de referência: 50 EUR
Pensão Estremadura Rua Antero de Quental, 3 - 1º-2º-4º Telefone: 218853585 Capacidade: 29 Quartos, 58 Camas. Preço de referência: 15-30 EUR	Pensão Flor (Chaves Madeira, Lda) Praça João do Rio, 12 - r/c Esq, 1000-180 Lisboa Telefone: 218487171 Fax: 218481659 Capacidade: 53 Quartos, 97 Camas Preço de referência: 38 EUR
Pensão Flor da Baixa / Residencial Rua das Portas de Santo Antão, 81 - 2º Dto - 3º Telefone: 213423153 Capacidade: 12 Quartos, 23 Camas Preço de referência: 20-35 EUR	Pensão Floresta *** Avenida João Crisóstomo, 44 - 1º-2º Telefone: 213522112 Capacidade: 27 Quartos, 46 Camas Preço de referência: 20-25 EUR
Pensão Flor dos Cavaleiros Rua dos Cavaleiros, 58 Telefone: 218869394 Fax: 218869393 Capacidade: 23 Quartos, 44 Camas. Preço de referência: 27,50 EUR.	Pensão Fonte Luminosa *** Alameda Dom Afonso Henriques, 70, 6.º Esq. 1000 Lisboa Tel.: (+351) 218.404.896 Fax: (+351) 218.409.003 Capacidade: 36 quartos Preço de referência: 42 EUR
Pensão Galicia	Pensão Ibérica



Rua do Crucifixo Nº 50 – 4º Preço de referência: 35/EUR	Praça da Figueira, 10 - 2º-3º-4º e 11 - 4º Dto Telefone: 218865781 Fax: 218867412 Capacidade: 26 Quartos, 52 Camas. Preço de referência: 30-35 EUR.
Pensão Infante / Residencial Avenida Almirante Reis, 4 - 1º - 3º Telefone: 218853246 Fax: 218867412 Capacidade: 15 Quartos, 30 Camas. Preço de referência: 12,50-17,50 EUR	
Pensão Iris Rua da Glória, 2 A - 1º Telefone: 213423157 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas Preço de referência: 20-40 EUR	Pensão Josefina * Avenida Almirante Reis, 52 1150 Lisboa Tel.: (+351) 218.152.494 Fax: (+351) 218.122.913 Capacidade: 50 quartos Preço de referência: 27 EUR
Pensão Laforense Rua das Portas de Santo Antão, 36-2ºDt, 1150-268 Lisboa Tel./Fax (00351)21 3467122 E-mail: P.Lafonense@sapo.pt Web: http://plafonense.com.sapo.pt/	Pensão Lar do Areeiro Praça Doutor Francisco de Sá Carneiro, 4, 1000-159 Lisboa Telefone: 218493150 Fax: 218406321 Capacidade: 53 Quartos, 90 Camas Preço de referência: 49 EUR
Pensão Londres	Pensão Londrina / Residencial



Rua Dom Pedro V, 53 - 1º-4º Telefone: 213462203 Fax: 213465682 Capacidade: 36 Quartos, 61 Camas. Preço de referência: 40-65 EUR E-mail: pensaolondres@pensaolondres.com.pt Web: www.pensaolondres.com.pt	Rua Castilho, 61 - 1º Telefone: 213863624 Capacidade: 14 Quartos, 26 Camas. Preço de referência: 40-45 EUR
Pensão Lorde Avenida Defensores de Chaves, 23 - 3º- 4º Dto Telefone: 213521430 Fax: 213556854 Capacidade: 8 Quartos, 16 Camas Preço de referência: 30-35 EUR	Pensão Lourenço Marques Rua Palmira, 27 - 4º-5º Esq Telefone: 218137333 Capacidade: 10 Quartos, 12 Camas. Preço de referência: 17,50-20 EUR
Pensão Marisela ** Rua Filipe Folque, 19 - r/c Telefone: 213533262 Fax: 213160423 Capacidade: 19 Quartos, 38 Camas. Preço de referência: 25-100 EUR	Pensão Milanese / Residencial Rua da Alegria, 25 - 2º Telefone: 213466456 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas. Preço de referência: 15-40 EUR
Pensão Moçambique ** Rua Conde de Redondo, 53 - 3º Esq-4º-5º Telefone: 213541051 Fax: 213141410 Capacidade: 25 Quartos, 52 Camas.	Pensão Monumental** Rua da Glória, 21 - R/C e 1º, 1250-114 Lisboa Tel : (+351) 21 3469807 Fax : (+351) 21 3430213



Preço de referência: 62,50 EUR	Preço de referência: 50 EUR E-mail: pensao.monumental@gmail.com Web: http://www.pensaomonumental.com/
Pensão Ninho das Águias Costa do Castelo, 74 Telefone: 218854070 Capacidade: 16 Quartos, 32 Camas. Preço de referência: 30-40 EUR	Pensão New Aljubarrota Rua da Assunção 53 – 4º, Lisboa Tel: 213460112 Capacidade: 10 quartos Preço de referência: 50-55 EUR
Pensão Norte Rua dos Douradores, 159 - 1º-2º-3º-4º Telefone: 218878941 Fax: 218868462 Capacidade: 34 Quartos, 55 Camas. Preço de referência: 40-50 EUR	Pensão Nosso Lar / Residencial Rua António Pereira Carrilho, 30 - 3º Esq - Dto Telefone: 218477850 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas. Preço de referência: 20-60 EUR
Pensão Nova Goa / Residencial Rua Arco do Marquês do Alegrete, 13 - 1º - 2º - 3º Esq - 4º Telefone: 218881137 Fax: 218867811 Capacidade: 42 Quartos, 84 Camas. Preço de referência: 36-60 EUR	Pensão Novo Mundo Rua Almirante Barroso, 60 - 1º-2º Telefone: 213562846 Capacidade: 13 Quartos, 19 Camas. Preço de referência: 25-27,50 EUR
Pensão Pátria Avenida Duque de Ávila, 42 - 4º-5º-6º Telefone: 213193410 Fax: 213193419 Capacidade: 25 Quartos, 47 Camas.	Pensão Pérola da Baixa Rua da Glória, 10 - 2º Dto-Esq Telefone: 213462875 Capacidade: 11 Quartos, 14 Camas. Preço de referência: 22,50-35 EUR



Preço de referência: 60-75 EUR	
Pensão Praça da Figueira Travessa Nova de São Domingos, 9, 3.º Esq. Tel: 213424323 Preço de referência: 22,50-45,00 EUR Web: http://www.pensaopracadafigueira.com/	Pensão Residência Alicante *** Avenida Duque de Loulé, 20 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.530.514 Fax: (+351) 213.520.250 Capacidade: 42 quartos Preço de referência: 45 EUR
Pensão Residência América Rua Tomás Ribeiro, 47 Telefone: 213521177 Capacidade: 56 Quartos, 112 Camas. Preço de referência: 45-55 EUR	Pensão Residência Caravela Rua Ferreira Lapa, 38 - 1º-3º Telefone: 213539011 Fax: 213571751 Capacidade: 45 Quartos, 82 Camas. Preço de referência: 37,50 EUR
Pensão Residência Capital Avenida Elias Garcia, 87 - 2º-7º Telefone: 217995490 Capacidade: 22 Quartos, 44 Camas. Preço de referência: 37,50 EUR	Pensão Residência Imperador Avenida 5 de Outubro, 55 Telefone: 213524884 Fax: 213526537 Capacidade: 42 Quartos, 85 Camas. Preço de referência: 50-60 EUR
Pensão Residência Roma Travessa da Glória, 22 A - 1º-2º Telefone: 213460557 Fax: 213460557 Capacidade: 24 Quartos, 48 Camas Preço de referência: 44,50-64,50 EUR	Pensão Residencial Dinastia ** Rua de Dom João V, 7 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.880.670 Fax: (+351) 213.885.420 Capacidade: 33 quartos



	Preço de referência: 50 EUR
Pensão Residencial Itália Avenida Visconde Valmor, 67 Telefone: 217977736 Fax: 217611499 Capacidade: 44 Quartos. Preço de referência: 50-60 EUR E-mail: reservas@residencial-italia.com Web: www.residencial-italia.com	Pensão Residencial Princesa Rua Gomes Freire, 130 Telefone: 213193070 Fax: 213193079 Capacidade: 47 Quartos, 92 Camas. Preço de referência: 49,50 EUR E-mail: pensao.princesa@mail.telepac.pt Web: www.residencial-princesa.pt
Pensão Residência Roma Travessa da Glória, 22 A - 1º-2º Telefone: 213460557 Fax: 213460557 Capacidade: 24 Quartos, 48 Camas. Preço de referência: 44,50-64,50 EUR	Pensão Residência York House **** Rua das Janelas Verdes, 32 1200 Lisboa Tel.: (+351) 213.962.435 Fax: (+351) 213.972.793 Capacidade: 32 quartos Preço de referência: 167 EUR
Pensão Restauradores / Residencial Praça dos Restauradores, 13 - 4º Telefone: 213475660 Capacidade: 25 Quartos, 46 Camas. Preço de referência: 40 EUR	Pensão Royal Rua do Crucifixo nº50 3º Preço de referência: 60-70 EUR
Pensão Santa Catarina Rua Doutor Luís Almeida e Albuquerque, 6 Telefone: 213466106 Fax: 213477227 Capacidade: 16 Quartos, 34 Camas	Pensão São Pedro Rua Pascoal de Melo, 84-130 - 2º Esq, 1000-237 Lisboa Telefone: 213578765 Capacidade: 41 Quartos, 82 Camas



Preço de referência: 35,50-50,00 EUR	Preço de referência: 31-42,50 EUR
Pensão Sereia / Residencial Rua do Telhal, 89 - 3º Esq - Dto - R/C Dto Telefone: 218853509 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas. Preço de referência: 35 EUR	Pensão Setubalense Rua de Belém, 28 - 1º Esq, 1300-083 Lisboa Telefone: 213636639 Fax: 213630990 Capacidade: 30 Quartos, 52 Camas Preço de referência: 30-45 EUR
Pensão Solar / Residencial Praça da Alegria, 12 - 2º Esq Telefone: 213422608 Capacidade: 6 Quartos, 16 Camas. Preço de referência: 15-25 EUR	Pensão Terminus **** Avenida Almirante Gago Coutinho, 153 1700 Lisboa Tel.: (+351) 218.491.106 Fax: (+351) 218.491.107 Capacidade: 23 quartos Preço de referência: 60 EUR
Pérola dos Anjos Rua dos Anjos, 23 - 2º, 1150-033 Lisboa Tel: +351 218 852 693 Capacidade: 16 quartos Preço de referência: 30-33 EUR E-mail: info@peroladosanjos.com Web: http://www.peroladosanjos.com/	Pouso dos Anjos Rua dos Anjos, 31, 1150-034 Lisboa Tel. +351213572759 Fax +351213140654 Preço de referência: 55-80 EUR Email: info@pousodosanjos.com Web: http://www.pousadadosanjos.com/
Private Accomodation Travessa Conde Soure, 4 1200-119 Lisbon Portugal Preço de referência: 22-30 EUR	Quinta Nova da Conceição – Turismo de Habitação Rua da Cidade de Rabat, 5, 1500-158 Lisboa Telefone: 217780091 Fax: 217724765



	Capacidade: 3 Quartos, 6 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 140-175 EUR E-mail: qtnovaconceicao@netcabo.pt
Residência Avenida Parque **** Avenida Sidónio Pais, 6 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.532.181 Fax: (+351) 213.532.185 Capacidade: 40 quartos Preço de referência: 75 EUR E-mail: lisbonow@lisbonow.com Web: www.lisbonow.com	Residencial Alegria ** Praça da Alegria, 12 1250 Lisboa Tel.: (+351) 213.220.670 Fax: (+351) 213.478.070 Capacidade: 35 quartos Preço de referência: 60 EUR
Residencial Alicante *** Avenida Duque de Loulé, 20 Telefone: 213530514 Fax: 213520250 Capacidade: 50 Quartos, 1 Sala de Reuniões Preços de referência: 50-65 EUR Web: www.residenciaalicante.com	Residencial Canadá *** Avenida Defensores de Chaves, 35 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.513.480 Fax: (+351) 213.542.922 Capacidade: 39 quartos
Residencial Delta *** Rua Ilha do Pico, 3 Telefone: 213521300 Fax: 213557891 Capacidade: 22 Quartos, 68 Camas Preço de referência: 42,50-45 EUR	Residencial Dom João *** Rua José Estêvão, 43 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.144.171 Fax: (+351) 213.524.569 Capacidade: 18 quartos



E-mail: residencial.delta@mail.telepac.pt	Preço de referência: 45 EUR
Residencial do Sul Praça Dom Pedro IV, 59 Telefone: 213422511 Fax: 213470443 Capacidade: 20 Quartos, 28 Camas. Preço de referência: 32,50-35 EUR	Residencial Dublin *** Rua de Santa Marta, 45 Telefone: 213555489 Fax: 213543365 Capacidade: 40 Quartos
Residência Ideal Avenida João Crisóstomo, 16 - 1º Telefone: 213561213 Capacidade: 7 Quartos, 8 Camas. Preço de referência: 35-45 EUR	Pensão Iris Rua da Glória, 2 A - 1º Telefone: 213423157 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas. Preço de referência: 20-40 EUR
Pensão Flor da Baixa / Residencial Rua das Portas de Santo Antão, 81 - 2º Dto - 3º Telefone: 213423153 Capacidade: 12 Quartos, 23 Camas. Preço de referência: 20-35 EUR	Pensão Monumental Rua da Glória, 21 - r/c-1º Telefone: 213469807 Fax: 213430213 Capacidade: 20 Quartos, 44 Camas. Preço de referência: 30-37,50 EUR
Pensão Pérola da Baixa Rua da Glória, 10 - 2º Dto-Esq Telefone: 213462875 Capacidade: 11 Quartos, 14 Camas Preço de referência: 22,50-35 EUR	Residencial Florescente ** Rua das Portas de Santo Antão, 99 1150 Lisboa Tel.: (+351) 213.425.062 Fax: (+351) 213.427.733 Capacidade: 68 quartos Preço de referência: 55 EUR
Residencial Horizonte ***	Residencial João XXI



Avenida António Augusto de Aguiar, 42 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.539.526 Fax: (+351) 213.538.474 Capacidade: 52 quartos Preço de referência: 63 EUR	Rua Gomes Freire, 179 - 1º, 1150-177, Lisboa Telefone: (00351) 21 315 50 18/19 Fax: (00351)21 353 35 80 Preço de referência: 40-60 EUR Web: http://www.residencialjoaoxxi.com
Residencial Lisboa Central Park *** Avenida Sidónio Pais, 4 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.532.186 Fax: (+351) 213.526.703 Capacidade: 35 quartos Preço de referência: 57 EUR	Residencial Luena *** Rua Pascoal de Melo, 9 1000 Lisboa Tel.: (+351) 213.558.246 Fax: (+351) 213.543.456 Capacidade: 41 quartos Preço de referência: 63 EUR
Residencial Mar dos Açores Rua Bernardim Ribeiro, 14 Capacidade: 30 quartos Preço de referência: 55-70 EUR	Residencial Mendes Rua Gonçalves Crespo, 44 - 3º Telefone: 213539291 Capacidade: 12 Quartos, 12 Camas. Preço de referência: 20-27,50 EUR
Residencia Oliveira Rua dos Caminhos de Ferro, 70-2º, Lisboa Preço de referência: 26 EUR	Residencial Pascoal de Melo *** Rua Pascoal de Melo, 127-B, 1. 1000 Lisboa Tel.: (+351) 213.577.639 Fax: (+351) 213.524.555 Capacidade: 10 quartos Preço de referência: 32 EUR
Residencial Sul_Down Town	Residência Nazareth ****



Praça D. Pedro IV nº 59-2 Esq, Lisboa Preço de referência: 60 EUR	Avenida António Augusto de Aguiar, 25, 4º 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.542.016 Fax: (+351) 213.560.836 Capacidade: 32 quartos Preço de referência: 51 EUR
Residencial Pátria ** Avenida Duque de Ávila, 42, 6.º 1050 Lisboa Tel.: (+351) 213.193.410 Fax: (+351) 213.193.419 Capacidade: 22 quartos Preço de referência: 42 EUR	Residencial Portuense Rua das Portas de Santo Antão, 151 Telefone: 213464197 Fax: 213424239 Capacidade: 37 Quartos, 52 Camas. Preço de referência: 42,50 EUR E-mail: rportuense@net.sapo.pt
Residencial São Pedro *** Rua Pascoal de Melo, 130, 2.º 1000 Lisboa Tel.: (+351) 213.578.765 Fax: (+351) 213.578.865 Capacidade: 50 quartos Preço de referência: 67 EUR	Rituals Backpackers Rua de São Paulo Nº111, 2º Preço de referência: 16 EUR/cama http://www.ritualsbackpackers.com/
Rooms For 2 Hostel Rua de S. Paulo 111, 2º, Lisboa Preço de referência: 50 EUR	São João da Praça Rua São João da Praça, 97- 2º-3º Telefone: 218862591 Fax: 218881378 Capacidade: 14 Quartos, 25 Camas Preço de referência: 27,50-55,00 EUR



Solar dos Mouros Rua do Milagre de Santo António, 6 Telefone: 218854940 Fax: 218854945 Capacidade: 13 Quartos, 20 Camas, 2 Suites, 1 Sala de Reuniões (20 Lugares) Preço de referência: 119-189 EUR E-mail: reservation@solar dosmouros.com Web: http://www.solar dosmouros.com	Sou liver Rooms Rua Cidade de Liverpool, n.º 6 - r/c Esq. e Dto., Lisboa Tel.: +351 961 669 181 Preço de referência: 32 EUR Email: info@sou liverrooms.com Web: http://www.sou liverrooms.com/
Spare Rooms Rua Actor Taborda, 36 - 4º Esq. e Dto., 1000-008 Lisboa Tel: +351 932 129 095 (Mr. Feira) Preço de referência: 29 EUR E-mail: info@spare-rooms.com.pt Web: http://www.spare-rooms.com.pt/	Sweet Home Hospedagem Rua dos Correeiros, 161 - 4º, 1100-164 Lisboa Tel: +351 960 069 038/+351 912 907 825 Preço de referência: 40-60/EUR E-mail: info@sweethome-hospedagem.com Web: http://www.sweethome-hospedagem.com/
Tagus Home R.Camilo Castelo Branco 22, Lisboa Preço de referência: 30/EUR	Village Home Rua Angelina Vidal .nº6 , 1º Dto, Lisboa Preço de referência: 27,50-30,00 EUR
Zuzabed Breakfast Calçada do Duque 29 2ª - Lisboa, 1200-155 LISBOA Telefone 934445500 Fax 213477591 Preço de referência: 60-95 EUR Capacida: 4 quartos	



E-mail: www.zuzabed.com	
--	--

Pousadas Juventude Lisboa

Albergo Olisipo Travessa Larga, nº1 3º Esq 1150-207 Lisboa Tels. +351 21 357 4198 / 93 862 3022 / 93 391 0339 Capacidade: Dois dormitórios e dois quartos duplos Preço de referência: 16,50-20 EUR/cama Email: mail@albergoolisipo.com Web: http://albergoodisseo.com	Alface Hostel Lisboa Rua do Norte Nº 98 1ºEsq., Lisboa Preço de referência: 16-20 EUR/cama
Alfama Pátio Hostel Escolas Gerais, 3, Patio dos Quintalinhos 1, Lisboa Telefone: +351 21 888 31 27 Fax: +351 21 888 31 27 Capacidade: 38 pessoas Preço de referência: 16-20 EUR/cama E-Mail: alfamapatio@flashtravellers.com Web: http://www.flash-hostels.com/	Bairro Alto Travellers Rua da Rosa 295, Lisboa Preço de referência: 16-18 EUR/cama
Bed and Breakfast Suite Azinhaga do Alto Varejão nº 20 r/ch 1900-055 Lisboa Capacidade: 1 quarto Preço de referência: 45 EUR/quarto	Black and White Hostel Rua Alexandre Herculano 39, 1º E, 1250-008 Lisboa Rua Santo Estevão nº25 2 floor, Alfama (Quartos) Rua São Nicolau 23, 3rd floor, 1100-547 Lisboa (Quartos)



	Telefone: ph: 00351 213462212 Capacidade: Quartos, apartamentos. Preço de referência: 12-20 EUR/cama E-mail: hostelblackwhite@yahoo.com Web: http://www.costta.com/
Danubio Hostel Rua de Salitre, 49 - r/c Eaquerdo, Lisboa Preço de referência: 22 EUR/cama	Golden Residence Rua de Santa Marta, n.º 45, 4 Dto., Lisboa Capacidade: Quarto duplo, 6 dormitórios Preço de referência: 14 EUR/Cama E-mail: info@golden-residence.com Web: http://www.golden-residence.com/
Goodnight Backpackers Hostel Rua dos Correeiros 113, 2º, 1100-163 Lisboa Telf./ Fax: (+351) 21 343 01 39 Capacidade: 12 quartos Preço de referência: 18 EUR/cama Email: gnbookings@gmail.com Web: http://www.goodnighthostel.com/	Home Rua de São Nicolau, 13, 2E, Lisboa Preço de referência: 20-22 EUR/cama
Lazy Crow & Co. Guesthouse Rua dos Remédios 141, Lisbon Preço de referência: 15,95 EUR http://www.lisbonlazycrow.com/	Lisboa Calling Rua de Sao Paulo 126, 3D, Lisboa 1200-429 Telefone: +351 21 343 23 81 E-mail: info@lisboncalling.net Web: http://www.lisboncalling.net/
Lisboa Central Hostel Rua Rodrigues Sampaio nº160, 1050-282 Lisboa	Lisbon Avenue Hostel Avenida António Augusto Aguiar, n.11, 5.º Esq, Lisboa



Telefone: +351 309 881 038 Preço de referência: 20-24 EUR E-mail: global@lisboacentralhostel.com bookings@lisboacentralhostel.com Web: http://www.lisboacentralhostel.com/	Capacidade: 5 quartos Preço de referência: 16 EUR
Lisbon Chillout Hostel Rua Nogueira e Sousa, nº 8, 1º Capacidade: 6 quartos Preço de referência: 19-24 EUR Web: http://www.lisbonchillouthostel.com/	Lisbon Poets Hostel Rua Nova da Trindade, nr.2 – 5º Andar, Chiado, Lisboa Telefone: +351 21 346 10 58 Preço de referência: 18-20 EUR/cama E-mail: lisbonpoetshostel@gmail.com Web: http://www.lisbonpoetshostel.com
Lisbon Poets Hostel Privates Rua do Duque, nº 41, 2nd floor. 1200 Lisboa Telefone: +351 21 346 10 58 Preço de referência: 18-20 EUR/cama E-mail: lisbonpoetshostel@gmail.com Web: http://www.lisbonpoetshostel.com	Lisbon Lounge Hostel Rua de Sao Nicolau, 41 Tel: 00351 21 346 2061 Capacidade: 9 quartos (2,4,6 e 8 pessoas) E-mail: info@lisbonloungehostel.com Web: http://www.lisbonloungehostel.com/
Lisbon Old Town Hostel Rua do Ataíde, 26A, 1200-035, Lisboa Telefone: +351 213465248 Fax: +351 213465248 Capacidade: 8 dormitórios (10, 8, 6 e 4 camas) Preço de referência: 15-22 EUR E-mail: lisbonoldtownhostel@gmail.com	Lisbon Vintage Hostel Avenida 5 de Outubro 176, Capacidade: Quartos duplos e dormitórios. Preço de referência: 16 EUR/cama



Web: http://www.lisbonoldtownhostel.com	
Living Lounge Hostel Rua do Crucifixo, 116, 2º Tel: 00351 21 346 1078 Capacidade: 23 quartos (1,2,4,6 e 8 pessoas) E-mail: info@livingloungehostel.com Web: http://www.lisbonloungehostel.com/	Oasis Backpackers Lisbon Rua de Santa Catarina, 24, 1200-402 - Lisboa Tel: (00351) 213 478 044 Preço de referência: 16,75-20,00 EUR/Cama Web: www.hostelsoasis.com
Pousada de Juventude de Lisboa Rua Andrade Corvo, 46 Telefone: 213532696 Fax: 213537541 Capacidade: 41 Quartos, 168 Camas. Preço de Referência: 35-42 EUR E-mail: lisboa@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt	Pousada de Juventude do Parque das Nações Rua de Moscavide, Lt 47 - 101, Lisboa Capacidade: 92 hóspedes, 10 quartos duplos e 18 dormitórios quadruplos. Preço de referência: 14 EUR/cama Web: www.pousadasjuventude.pt
Rossio Hostel Calçada do Carmo, 6, 2º Dto Preço de referência: 20 EUR/cama	Smile Hostal Travesa do Almada Nº 12 3Dto Preço de referência: 17-18,50 EUR/cama
Travellers House Rua Augusta, nº 89, 1º andar, Lisboa Preço de referência: 21-22 EUR	

Apartamentos

Apartamento Alfama Museu do Fado

<http://www.hostelworld.com/availability.php/Apt-Alfama-Museu-do-Fado-1/Lisbon/>

Apartamento Sublime

<http://www.hostelworld.com/hosteldetails.php/Lisbon-Sublime-Apartment/Lisbon/31503>

Apartments Apart

<http://www.apartmentsapart.com/Europe/Portugal/Lisbon>

Apartments Holiday



<http://www.apartmentsholiday.com/apartments/Portugal/Lisbon-apartments/>

Lisbon Apartments

<http://www.lisbon-apartments.com/>

Lisbon Apartments For Rent

<http://lisbonapartmentsforrent.com>

Lisbon Flats 4u

<http://www.hostelworld.com/availability.php/Lisbonflats4u/Lisbon/24467>

Homelidays

<http://www.homelidays.com/EN-Holidays->

[Rental/pt_lisboaevaledotejo_pt/appar_lisbon_r13.asp](http://www.homelidays.com/EN-Holidays-Rental/pt_lisboaevaledotejo_pt/appar_lisbon_r13.asp)

Only Apartments

<http://www.only-apartments.com/apartments-lisbon.html>

Travelling To Lisbon

<http://www.travelingtolisbon.com/>

Way to Stay

<http://www.waytostay.com/Lisbon-apartments-en-217.html>

Alcanena

Hotel Eurosol Alcanena	
R. Jose Afonso, Cabeço do Lavradio	

Alcochete

Centro de Estágio Albergue da Juventude (Município de Alcochete) Rua da Liberdade - Quinta Valbom, 2890-102 Alcochete Telefone: 212342508 Fax: 212342508 Capacidade: 5 Quartos Preço de referência: 10-12 EUR E-mail: albergue.juventude@cm-alcochete.pt	Hotel Al Foz *** Avenida Dom Manuel I, 2890-014 Alcochete Telefone: 212341179 Fax: 212341190 Capacidade: 32 Quartos, 64 Camas, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 77,50 EUR E-mail: comercial@al-foz.pt Web: www.al-foz.pt
Hotel Rural Barroca D'Alva Barroca D'Alva, 2890-152 Alcochete Telefone: 212309160 Fax: 212309161	Pensão Alfredo Rua do Paço, 10, 2890-062 Alcochete Telefone: 212343121



Capacidade: 27 Quartos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 70 EUR E-mail: comercial@barrocadalva.com Web: www.barrocadalva.com	
Quinta da Praia das Fontes – Turismo de Habitação Largo Marquês de Soydes, 2890-032 Alcochete Telefone: 212340191 Fax: 212340191 Capacidade: 5 Quartos, 5 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 100 EUR	Residencial Casablanca Rua Senhora de Santana, 2, 2890 Alcochete Telefone: 212340583 Fax: 212340583 Capacidade: 12 Quartos

Alenquer

Alenquer Camping (AGIRDIN, Lda) EN 9, 2580 Porto da Luz Telefone: 263710375 Fax: 263710375 E-mail: alenquercamping@hotmail.com Web: http://www.dosdin.pt/agirdin/	Moinho do Lebre / Moinho dos Penedos Rua Doutor Francisco Sá Carneiro (EN 1-4), 2580 Penedos - Casal de Duas Cabeças Telefone: 214740268 Capacidade: 1 Quarto Preço de referência: 50 EUR E-mail: moinhopenedos@sapo.pt Web: moinhopenedos.no.sapo.pt
Quinta do Covanco – Turismo Rural Quinta do Covanco, 2580-376 Alenquer (Triana) Telefone: 937328449 Fax: 263710260	Residencial Salsa EN 1, 2580 Carregado



Capacidade: 6 Quartos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 60-70 EUR E-mail: quintadocovanco@gmail.com	
---	--

Almada

Hotel Costa da Caparica **** (World Rest Hotel Group) Avenida General Humberto Delgado, 47, 2829-506 Costa da Caparica Telefone: 212918900 Fax: 212910687 Capacidade: 353 Quartos, 706 Camas, 13 Suites, 7 Salas de Reuniões (350 Lugares) , 1 Sala Privativa (1 Lugares) Preço de referência: 116-118 EUR E-mail: reservas@hotelcostacaparica.pt Web: http://www.wrhotels.com	Hotel Maia ** Avenida Doutor Aresta Branco, 22 - 22 A, 2825-295 Costa da Caparica Telefone: 212904923 Fax: 212901276 E-mail: hotel.maia@clix.pt
Hotel Praia do Sol (Bangex) ** Rua dos Pescadores, 12, 2825-282 Costa da Caparica Telefone: 212900012 Fax: 212902541 Capacidade: 54 Quartos, 108 Camas Preço de referência: 35-55 EUR E-mail: hotelpraiadosol@netcabo.pt Web: http://www.hotelpraiadosol-caparica.com	Meliá Aldeia dos Capuchos (Sol Meliá) Largo Aldeia dos Capuchos, 2825-017 Caparica Telefone: 212909000 Fax: 212909009 E-mail: melia.doscapuchos@solmelia.com Web: http://www.solmelia.com
Parque de Campismo da Costa Nova (Clube	Parque de Campismo da Costa da Caparica



de Campismo de Lisboa) Clube de Campismo de Lisboa - Costa nova, 2800 Costa da Caparica Telefone: 212903078 Fax: 212904046	(Clube de Campismo de Lisboa) Clube de Campismo de Lisboa – Caparica, 2825-450 Costa da Caparica Telefone: 212900100 Fax: 212902848
Parque de Campismo da Guarda Nacional Republicana Estrada Florestal, 2800 Costa da Caparica	Parque de Campismo do Clube de Campismo do Concelho Almada (Clube de Campismo do Concelho de Almada) Praia da Saúde, 2825-382 Costa da Caparica Telefone: 212901862 Fax: 212911633
Parque de Campismo do Piedense (Sociedade Filarmónica União Artística Piedense) Praia da Mata, 2825-835 Costa da Caparica Telefone: 212918850 Fax: 212918851	Parque de Campismo e Caravanismo da Costa da Caparica (Orbitur - Intercâmbio Turismo, S.A.) Monte de Caparica, 2825-450 Costa da Caparica Telefone: 212903894 Fax: 212900661 E-mail: Info@orbitur.pt Web: http://www.orbitur.pt
Parque de Campismo Praia da Saúde (Clube de Campismo do concelho de Almada) Praia da Saúde, 2825-412 Costa da Caparica Telefone: 212902941 Fax: 212910061 E-mail: ccadj@esoterica.pt Web: http://homepage.esoterica.pt/~ccadj	Parque de Campismo Um Lugar ao Sol (INATEL) Avenida Afonso de Albuquerque, 2825-450 Costa da Caparica Telefone: 212911553 Fax: 212911553



Pensão Copacabana Rua dos Pescadores, 34, 2825-386 Costa da Caparica Telefone: 212900103 Fax: 212910462 Capacidade: 11 Quartos, 18 Camas Preço de referência: 25-60 EUR	Pensão Lareira do Pinheirinho *** EN 377 - Pinheirinho – Quintinhas, 2815-194 Charneca de Caparica Telefone: 212961457 Fax: 212974650 Capacidade: 20 Quartos, 40 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 35-50 EUR E-mail: lareira.do.pinheirinho@clix.pt
Pensão Mar e Sol (Maria Gomes) Rua dos Pescadores, 42, 2825-388 Costa da Caparica Telefone: 212900017 Fax: 212913429 Capacidade: 23 Quartos, 46 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 30-60 EUR	Pensão Real Rua Mestre Manuel , 18, 2825-358 Costa da Caparica Telefone: 212901713 Fax: 212918879 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 42,50-62,50 EUR
Pousada de Juventude de Almada (Instituto Português da Juventude) Quinta do Bucelinho Pragal, 2800 Almada Telefone: 212943491 Fax: 212943497 Capacidade: 36 Quartos, 124 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 28-35 EUR E-mail: almada@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt	Quinta de Vale Mourelos – Turismo de Habitação Caminho paralelo à Via Rápida da Caparica, km 2,3, 2825 Monte da Caparica Telefone: 212954871 Fax: 212942566 Capacidade: 8 Quartos, 16 Camas, 1 Apartamento, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 67,50-75,00 EUR E-mail: mail@quintavalemorelos.com



	Web: www.quintavalemourellos.com
Residencial Real Rua Mestre Manuel, nº.18, 2825-358 Costa da Caparica	

Amadora

Jardim da Amadora Largo Humberto da Cruz, 3, 2700 Amadora Telefone: 214943109 Fax: 214947907 Capacidade: 82 Quartos, 230 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 28 EUR E-mail: jardim-amadora@mail.telepac.pt	Pensão Residencial Primavera (Santos Girão Lda) Rua Elias Garcia, 342, 2700-336 Amadora Telefone: 214930596 Fax: 214926769 Capacidade: 20 Quartos, 28 Camas Preço de referência: 30,50-37,50 EUR
Residencial Alto da Mira Rua do Pico, lt 7, 2700 Amadora Telefone: 214941887 Fax: 214986066 Capacidade: 30 Quartos, 36 Camas Preço de referência: 30-45 EUR	

Arruda dos Vinhos

Hospedaria Anagri Estrada da Costa (CM 1223), 40, 2630-228 Arruda dos Vinhos Telefone: 263979070 Fax: 263975472 Capacidade: 10 Quartos Preço de referência: 20 EUR	
---	--



Barreiro

Pensão Príncipe Largo da Quinta Grande, 13 - 1º esq, 2830-249 Barreiro Telefone: 212077209 Capacidade: 17 Quartos, 26 Camas Preço de referência: 25-40 EUR	Residencial Santo André Rua Laura Ayres, 21 - Quinta da Lomba, 2830-196 Barreiro Telefone: 212148250 Fax: 212148259 Capacidade: 17 Quartos Preço de referência: 53 EUR
---	--

Bombarral

Hotel Comendador *** Largo Comendador João Ferreira dos Santos, 2540-033 Bombarral Telefone: 262601638 Fax: 262601639 Capacidade: 51 Quartos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 43-50 EUR E-mail: geral@hotelcomendador.com Web: www.hotelcomendador.com	Quinta da Nogueira – Turismo Rural Rua da Escola, 2540 Portela Telefone: 262605448 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas Preço de referência: 45-50 EUR
--	---

Cadaval

Parque de Campismo Rural de Montejunto Montejunto, 2550 Montejunto Telefone: 262777888	Residencial Lourenço *** Rua Dr. Rui Soares Branco, 10 2550 Cadaval Tel.: (+351) 262.696.476 Fax: (+351) 262.695.052 Capacidade: 23 quartos Preço de referência: 40 EUR
---	--



Caldas da Rainha

Caldas Internacional Hotel *** (JP Hotéis, Lda) Rua Doutor Artur Figueirôa Rego, 45, 2500-186 Caldas da Rainha Telefone: 262830500 Fax: 262844482 Capacidade: 83 Quartos, 148 Camas, 3 Suites, 5 Salas de Reuniões Preço de referência: 50-55 EUR E-mail: info@caldasinternacionalhotel.com Web: http://www.caldasinternacionalhotel.com	Casa dos Plátanos – Turismo de Habitação Rua Rafael Bordalo Pinheiro, 2500-246 Caldas da Rainha Telefone: 262843417 Fax: 262843417 Capacidade: 8 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 42,50-47,50 EUR
Dom Carlos *** Rua de Camões, 2500-174 Caldas da Rainha Telefone: 262832551 Fax: 262831669 Capacidade: 18 Quartos, 40 Camas, 2 Salas de Reuniões Preços de referência: 17,50-47,50 EUR E-mail: dcarlos@netvisao.pt	Hotel Cristal Caldas *** (Hotéis Cristal) Rua António Sérgio, 31, 2500-130 Caldas da Rainha Telefone: 262840260 Fax: 262842621 Capacidade: 113 Quartos, 226 Camas, 2 Suites, 2 Salas de Reuniões (220 Lugares) Preço de referência: 55-80 EUR E-mail: cristalcaldas@hotéiscristal.pt Web: http://www.hotéiscristal.pt
Inatel Foz (Instituto Nacional para Aproveitamento Tempos Livres) Rua Francisco Almeida Grandela 2500-487 Foz do Arelho	Irmãos Unidos Rua da Nazaré, 2500-163 Caldas da Rainha Telefone: 262832562 Fax: 262880434



Telefone: 262975100 Fax: 262975140 Capacidade: 127 Quartos, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 38 EUR Web: www.inatel.pt	Capacidade: 16 Quartos, 32 Camas
O Facho - Pensão Rua Visconde Moraes, 2500-512 Foz do Arelho Telefone: 262979110 Fax: 262979143 Capacidade: 24 Quartos Preço de referência: 75 EUR	Parque de Campismo da Foz do Arelho (Orbitur - Intercâmbio Turismo, S.A.) Rua Maldonado Freitas, 2500 Foz do Arelho Telefone: 262832367 E-mail: info@orbitur.pt Web: http://www.orbitur.pt
Pensão Olhos Pretos Rua do Rosário, 2500-798 Caldas da Rainha Telefone: 262843001 Fax: 262842452 Capacidade: 32 Quartos, 54 Camas Preço de referência: 30,00-37,50 EUR	Pensão Penedo Furado Rua dos Fachos, 2500-481 Foz do Arelho Telefone: 262979610 Fax: 262979832 Capacidade: 28 Quartos, 43 Camas Preço de referência: 32,50-35,00 EUR E-mail: penedofurado@clix.pt
Quinta da Foz – Turismo de Habitação Rua dos Cantos, 2500-457 Foz do Arelho Telefone: 262979369 Fax: 262979369 Capacidade: 5 Quartos, 7 Camas, 2 Apartamentos	Residencial Central Largo Dr José Barbosa, 2500-106 Caldas da Rainha Telefone: 262831914 Capacidade: 23 Quartos, 42 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 27,50-40,00 EUR



Preço de referência: 85-110 EUR	
Residencial Dom Rua de Camoes 39 a, Caldas da Rainha	Residencial Dona Leonor Hemiciclo João Paulo II, 2500-112 Caldas da Rainha Telefone: 262842171 Fax: 226842172 Capacidade: 30 Quartos, 60 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 33-43 EUR Web: www.donaleonor.com
Residencial Europeia Rua Almirante Cândido Reis, 2500-125 Caldas da Rainha Telefone: 262839320 Fax: 262831509 Capacidade: 53 Quartos, 140 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 32,50-50,00 EUR	

Cascais

Agarre O Momento R. Joaquim Ereira 458, Cascais	Albergaria Valbom **** Avenida Valbom, 14 Telefone: 214865801 Fax: 214865805 Capacidade: 40 Quartos, 80 Camas Preço de referência: 35,00-62,50 EUR E-mail: albergariavalbom@mail.telepac.pt
---	--



Amazónia Lennox Estoril Hotel (Edmée - Sociedade Turística, Lda.) **** Rua Engenheiro Álvaro Pedro de Sousa, 175, Estoril Telefone: 214680424 Fax: 214670859 Capacidade: 28 Quartos, 2 Apartamentos E-mail: reservas@amazoniahotéis.com Web: http://www.amazoniahotéis.com	Ana's Cottage in Cascais, Portugal Rua D Diogo de Meneses, 52,
Atlantida Rua Visconde da Luz 36a, Cascais	Beira Mar Rua das Flores, 6, Cascais Telefone: 214827380 Fax: 214827389 E-mail: beira.mar@mail.telepac.pt Web: http://www.beiramar-hoteleira.pt
Casa da Pérgola – Turismo da Habitação Avenida Valbom, 13, Cascais Telefone: 214840040 Fax: 214834791 Capacidade: 10 Quartos, 17 Camas Preço de referência: 92-124 EUR E-mail: pergolahouse@netc.pt Web: http://www.pergolahouse.com	Casal Antigo Rua do Cabo, 467, 2750-159 Malveira da Serra Telefone: 214852024 Fax: 214852024 Capacidade: 1 Suite Preço de referência: 80 EUR E-mail: info@casalantigo.com Web: www.casalantigo.com
Casalinho da Azenha – Turismo de Habitação Sítio da Capa Rota - Manique de Cima, 2710-144 Albarraque	Clube do Lago Hotel Apartamento **** Avenida do Lago, 4, Estoril



Telefone: 219151434 Fax: 219150172 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 70-75 EUR	Telefone: 214647590 Fax: 214647599 Capacidade: 59 Quartos, 144 Camas, 59 Apartamentos, 4 Salas de Reuniões Preço de referência: 74-117 EUR E-mail: reservas@hotelclubedolago.com Web: www.hotelclubedolago.com
Comfort Hotel São Mamede ** Avenida Marginal, 7105 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.659.110 Fax: (+351) 214.671.418 Capacidade: 43 quartos Preço de referência: 55 EUR	Estalagem do Farol Design Hotel (Farol Design, SA) ***** Avenida Rei Humberto II de Itália, 7 2750-461 Cascais Telefone: 214823490 Fax: 214841447 Capacidade: 34 Quartos, 46 Camas, 2 Suites, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 130-300 EUR E-mail: farol@farol.com.pt Web: http://www.farol.com.pt
Estalagem Villa Albatroz (Albatroz Actividades Hoteleiras SA) ***** Rua Fernandes Tomás, 1 Telefone: 214863410 Fax: 214844680 Capacidade: 11 Quartos, 15 Camas, 1 Sala de Reuniões, 1 Sala Privativa Preço de referência: 177-385 EUR E-mail: villaalbatroz@albatrozhotels.com	Estalagem do Forte Muchaxo ***** Praia do Guincho, 2750-642 Cascais Telefone: 214870221 Fax: 214870444 Capacidade: 61 Quartos, 126 Camas, 4 Suites, 1 Sala de Reuniões, 2 Salas Privativas (2 Lugares) Preço de referência: 70-145 EUR E-mail: info@muchaxo.com



Web: www.albatrozhotels.com	Web: http://www.muchaxo.com
Estalagem Villa Cascais ***** Rua Fernandes Tomás, 1 Telefone: 214863410 Fax: 214844680 Capacidade: 11 Quartos, 22 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 182-364 EUR E-mail: estalagem@villa-cascais.pt Web: www.albatrozhotels.com	Estoril Eden Hotel Apartamento ***** Avenida de Sabóia, 209 Telefone: 214667600 Fax: 214667601~ Capacidade: 324 Camas, 162 Apartamentos, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 97-138 EUR E-mail: eden@mail.telepac.pt Web: www.hotel-estoril-eden.pt
Estalagem Senhora da Guia (Ornelas Monteiro) ***** Estrada do Guincho, 2750-642 Cascais Telefone: 214869239 Fax: 214869227 Capacidade: 41 Quartos, 62 Camas, 1 Suite, 2 Salas de Reuniões (45 Lugares) , 2 Salas Privativas Preço de referência: 125-350 EUR E-mail: reservas@senhoradaguia.com Web: http://www.senhoradaguia.com	Grande Hotel Monte Estoril Avenida de Sabóia, 488 Telefone: 214649700 Fax: 214684834 Capacidade: 73 Quartos, 156 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 55-110 EUR E-mail: grandehotel@ip.pt Web: www.grandehotelmonteestoril.com
Grande Real Villa Itália Hotel Spa (Hotéis Real) ***** Rua Frei Nicolau de Oliveira 100, 2750-319 Cascais Telefone: 210966000 Fax: 210966001	Guincho Surf Beachostel – Pousada da Juventude Rua do Passo Mau, 33, Charneca do Guincho



Capacidade: 124 Quartos, 252 Camas, 10 Suites, 16 Salas de Reuniões (400 Lugares) , 1 Sala Privativa (20 Lugares) Preço de referência: 350-450 EUR E-mail: realvillaitalia@hotéisreal.com Web: www.hotéisreal.com	
Guincho Beach Club in Cascais, Portugal Rua dos Gladiolos 59, Birre	Happy Home in Cascais, Portugal Rua Bem Lembrados 15, 2750-306
Hotel Albatroz ***** Rua Frederico Arouca, 100 2750 Cascais Tel.: (+351) 214.847.380 Fax: (+351) 214.844.827 Capacidade: 60 quartos	Hotel Alvorada *** Rua de Lisboa, 3 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.649.860 Fax: (+351) 214.687.250 Capacidade: 51 quartos Preço de referência: 82 EUR
Hotel Apartamento Clube do Lago ***** Avenida do Lago, 4 Monte Estoril 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.647.590 Fax: (+351) 214.647.599 Capacidade: 59 apartamentos Preço de referência: 134 EUR	Hotel Apartamento Equador *** Alto da Pampilheira, 2750-659 Cascais Telefone: 214826500 Fax: 214840703 Capacidade: 234 Camas, 117 Apartamentos, 3 Salas de Reuniões E-mail: hotelequador@mail.telepac.pt
Hotel Atlantis Sintra-Estoril ***** EN 9, Km 6 - Alcabideche 2645-112 Alcabideche	Hotel Baía *** Avenida Marginal 2754 Cascais



Telefone: 214690721 Fax: 214690740 Capacidade: 178 Quartos, 374 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 100-180 EUR E-mail: hse.reservas@graopara.pt Web: www.graopara.pt	Tel.: (+351) 214.831.033 Fax: (+351) 214.831.095 Capacidade: 113 quartos Preço de referência: 100 EUR
Hotel Cascais Miragem (Grupo José Cristovão) ***** Avenida Marginal, 8554 Telefone: 210060600 Fax: 210060601 Capacidade: 192 Quartos, 357 Camas, 12 Suites, 18 Salas de Reuniões (800 Lugares) , 18 Salas Privativas (2 Lugares) Preço de referência: 200-455 EUR E-mail: geral@cascaismirage.com Web: www.cascaismirage.com	Hotel Cidadela **** Avenida 25 de Abril, 2754-517 Cascais Telefone: 214827600 Fax: 214867226 Capacidade: 127 Quartos, 275 Camas, 15 Apartamentos, 15 Salas de Reuniões Preço: 88-135 EUR E-mail: hotelcidadela@mail.telepac.pt Web: www.hotelcidadela.com
Hotel Estoril 7 *** EN 9 (frente ao Cascais Shopping) 2645-543 Alcabideche Telefone: 214608200 Fax: 214608210 Capacidade: 71 Quartos, 142 Camas, 3 Salas de Reuniões E-mail: estoril7hotel@mail.telepac.pt Web: www.hotel-estoril7.pt	Hotel Estoril Sol ***** Avenida Marginal, 8648 - Parque de Palmela Telefone: 214839000 Fax: 214832280 Capacidade: 310 Quartos, 568 Camas, 13 Salas de Reuniões Preço de referência: 160-180 EUR E-mail: hotel@hotelestorilsol.pt Web: www.hotelestorilsol.pt



Hotel Fortaleza do Guincho (Guinchotel - Actividades Hoteleiras, Lda) ***** Estrada do Guincho, 2750-642 Cascais Telefone: 214870491 Fax: 214870431 Capacidade: 27 Quartos, 54 Camas, 3 Suites, 2 Salas de Reuniões (110 Lugares) Preço de referência: 190-290 EUR E-mail: reservations@guinchotel.pt Web: http://www.guinchotel.pt	Hotel Inglaterra **** Rua do Porto, 1 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.684.461 Fax: (+351) 214.682.108 Capacidade: 55 quartos Preço de referência: 149 EUR
Hotel Lido *** Rua do Alentejo, 12 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.679.420 Fax: (+351) 214.679.429 Capacidade: 62 quartos Preço de referência: 100 EUR	Hotel Londres *** Avenida Fausto Figueiredo, 17 Monte Estoril 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.648.300 Fax: (+351) 214.672.633 Capacidade: 118 quartos Preço de referência: 95 EUR
Hotel Praia Mar ***** Rua de Gurué, 16 Carcavelos 2775 Parede Tel.: (+351) 214.585.100 Fax: (+351) 214.573.130 Capacidade: 158 quartos Preço de referência: 112 EUR	Hotel Quinta da Marinha Resort (Grupo Onyria, SA) ***** Quinta da Marinha, 2750-715 Cascais Telefone: 214860100 Fax: 214869488 Capacidade: 188 Quartos, 400 Camas, 44 Vivendas, 10 Suites, 11 Salas de Reuniões (420 Lugares) , 11 Salas Privativas (1 Lugares)



	Preço de referência: 290-330 EUR E-mail: reservations@quintadamarinha.com Web: http://www.quintadamarinha.com
Hotel Riviera ***** Rua Bartolomeu Dias Junqueiro 2775-551 Parede Telefone: 214586600 Fax: 214586619 Capacidade: 130 Quartos, 262 Camas, 10 Salas de Reuniões Preço de referência: 68-118 EUR E-mail: reservas@rivierahotel.pt Web: www.rivierahotel.pt	Hotel Sabóia Estoril *** Rua Belmonte, 1 - Monte Estoril Telefone: 214680202 Fax: 214681117 Capacidade: 48 Quartos, 80 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 58-98 EUR E-mail: hotelsaboia@hotelsaboia.com Web: www.hotelsaboia.com
Hotel São Julião ** Praça do Junqueiro, 16 Carcavelos 2775 Parede Tel.: (+351) 214.572.102 Fax: (+351) 214.566.993 Capacidade: 44 quartos Preço de referência: 45-67 EUR	Hotel Vila Galé Cascais ***** Rua Frei Nicolau Oliveira, 80, 2750 Cascais Tel.: (+351) 214.826.000 Fax: (+351) 214.837.319 Capacidade: 233 apartamentos Preço de referência: 160 EUR
Hotel Vila Galé Estoril (Vila Galé Hotéis)***** Avenida Marginal - Ap 49, Estoril Telefone: 214648400 Fax: 214648432	Little Central Hostel in Cascais, Portugal Beco Torto 15



Capacidade: 126 Quartos, 252 Camas, 4 Salas de Reuniões Preço de referência: 86-118 EUR E-mail: galeestoril@vilagale.pt Web: www.vilagale.pt	
Palácio Estoril Hotel & Golfe ***** Rua do Parque 2769 Estoril Tel.: (+351) 214.680.400 Fax: (+351) 214.684.867 Capacidade: 161 quartos Preço de referência: 335 EUR	Parque de Campismo do Guincho (Orbitur - Intercâmbio Turismo, S.A.) Areia – Guincho, 2750-053 Cascais Telefone: 214871014 Fax: 214872167 E-mail: info@orbitur.pt Web: http://www.orbitur.pt
Pensão Casa Londres Avenida Fausto Figueiredo, 7 - r/c-1º, Estoril Telefone: 214681541 Fax: 212681541 Capacidade: 10 Quartos, 18 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 35-45 EUR	Pensão Costa Rua de Olivença, 2 - 1º-2º, 2765-262 Estoril Telefone: 214681699 Capacidade: 8 Quartos, 10 Camas Preço de referência: 27,50-35,00 EUR
Pensão D. Carlos *** Rua Latino Coelho, 8, 2750-408 Cascais Telefone: 214828115 Fax: 214865155 E-mail: solardcarlos@mail.tele	Pensão Mariluz Rua Maestro Lacerda, 13 - r/c-1º-2º Telefone: 214682740 Capacidade: 13 Quartos, 26 Camas Preço de referência: 35-40 EUR
Pensão Narciso Avenida da Marginal - Praia de Carcavelos	Pensão Smart Rua Maestro Lacerda, 6



Telefone: 214570157 Capacidade: 16 Quartos, 28 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 35-55 EUR	Telefone: 214682164 Fax: 214649030 Capacidade: 26 Quartos, 52 Camas Preço de referência: 50-85 EUR E-mail: residencial.smart@clix.pt
Pestana Cascais (Grupo Pestana Hotels Resorts) ***** Avenida Manuel Júlio Carvalho e Costa, 115 2754-518 Cascais Telefone: 214825900 Fax: 214825977 Capacidade: 149 Quartos, 298 Camas, 7 Salas de Reuniões Preço de referência: 108-178 EUR E-mail: atlanticgardens@ip.pt Web: http://www.pestana.com	Pestana Ocean & Conference Aparthotel ***** Avenida Manuel Júlio Carvalho e Costa, 115 2754 Cascais Tel.: (+351) 214.825.900 Fax: (+351) 214.825.977 Capacidade: 149 apartamentos
Residencial Bar Moby Dick Rua do Cabo, 1, 2755-159 Malveira da Serra Capacidade: 7 Quartos, 14 Camas Preço de referência: 40-60 EUR	Rituals Backpackers Cascais Beach Hostel – Pousada da Juventude Rua da Vista Alegre nº 10, Cascais
Quinta das Encostas – Turismo de Habitação Largo de Vasco d'Orey 2775-535 Sassoeiros Telefone: 214570056 Fax: 214582647 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas	SANA Estoril Hotel *** Avenida Marginal, 7034 2765 Estoril Tel.: (+351) 214.670.322 Fax: (+351) 214.671.171 Capacidade: 97 quartos



Preço de referência: 100 EUR	Preço de referência: 125 EUR
Tryp Atlântico Avenida Marginal, 8023 - Monte Estoril Telefone: 214680270 Fax: 214683619 Capacidade: 175 Quartos, 350 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 80-150 EUR E-mail: tryp.atlantico@solmelia.com	Vila Bicuda Tourist Village (Alto do Pinhal II S.A.)**** Morada: Rua dos Faisões, 2750-689 Cascais Telefone: 214860200 Fax: 214860229 Capacidade: 100 Camas, 21 Apartamentos, 57 Vivendas, 1 Sala de Reuniões (50 Lugares) Preço de referência: 100-200 EUR E-mail: reservations@vilabicuda.com Web: www.vilabicuda.com
Viva Marinha Hotel Apartamento ***** Rua das Palmeiras Lote 5 - Quinta da Marinha Telefone: 214829100 Fax: 214829101 Capacidade: 139 Apartamentos E-mail: reservas@vivamarinha.pt Web: www.vivamarinha.pt	

Fátima

Pensão Floresta ***** Estrada da Batalha Cova da Iria 2495 Fátima Tel.: (+351) 249.531.466 Fax: (+351) 249.533.138	
--	--



Capacidade: 30 quartos	
Preço de referência: 60 EUR	

Lourinhã

Casal da Dama – Turismo Rural Rua Tenente José Henriques, 2530-319 Toxofal de Cima Telefone: 261411053 Fax: 261423200 Capacidade: 4 Quartos Preço de referência: 75 EUR	Casal da Serrana – Turismo Rural Estrada Vale Figueira, 2530-565 Reguengo Grande Telefone: 261449044 Fax: 261449043 Capacidade: 4 Quartos E-mail: info@casaldaserrana.com Web: www.casaldaserrana.com
Casal dos Patos – Turismo Rural Alameda Ver o Mar, 2530-210 Praia da Areia Branca Telefone: 261413768 Capacidade: 8 Quartos, 16 Camas Preço de referência: 54 EUR Web: www.casaldospatos.online.pt	Dom Lourenço - Pensão Avenida António José do Vale, 2530-213 Praia da Areia Branca Telefone: 261422809 Fax: 261471182 Capacidade: 11 Quartos, 7 Apartamentos
Estalagem Bela Vista **** Rua Dom Sancho I Casais de Santo André 2530 Lourinhã Tel.: (+351) 261.414.161 Fax: (+351) 261.414.138 Capacidade: 31 quartos Preço de referência: 60 EUR	Noiva Mar Resort **** Rua António Filipe (Estrada do Vale Bravo), 2530-038 Atalaia Telefone: 261430090 Fax: 261430091 Capacidade: 31 Quartos, 61 Camas, 18 Apartamentos E-mail: reservas@noivadomar.pt Web: http://www.noivadomar.pt



Parque de Campismo da Praia da Areia Branca (Câmara Municipal da Lourinhã) Rua do Campismo, 2530-226 Praia da Areia Branca Telefone: 261412199	Pensão/Residencial Braga Rua 21 de Agosto, 25, 2530-814 Vimeiro Telefone: 261984709 Fax: 261984698 Capacidade: 42 Quartos, 84 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 27,50-37,50 EUR
Pousada da Juventude da Praia da Areia Branca (Instituto Português da Juventude) Alameda do Golfinho, 2530 Praia da Areia Branca Telefone: 261422127 Fax: 261422127 Capacidade: 25 Quartos, 82 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 26-35 EUR E-mail: areiabranca@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt	Quinta da Moita Longa – Turismo de Habitação Toxofal de Cima, 2530-319 Toxofal de Cima Telefone: 261422385 Fax: 261423324 Capacidade: 7 Quartos, 11 Camas, 1 Apartamento, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 80 EUR E-mail: qmoitalonga@oninet.pt
Quinta de Santa Catarina Rua Engenheiro Adelino Amaro da Costa, 2530-166 Lourinhã Telefone: 261422313 Fax: 261414875 Capacidade: 5 Quartos, 10 Camas Preço de referência: 75-90 EUR	Quinta do Bom Sucesso (Agro Turismo) Rua Principal, 2530-512 Casal da Mata Telefone: 261459520 Fax: 261459530 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas Preço de referência: 37,50-46,00 EUR
Residencial Braga ** Rua 21 de Agosto, 25	Residencial Figueredo Largo Mestre Anacleto Marques Silva, 2530-



A-dos-Cunhados 2530 Lourinhã Tel.: (+351) 261.984.265 Fax: (+351) 261.984.698 Capacidade: 40 quartos Preço de referência: 30 EUR	137 Lourinhã Telefone: 261422537 Fax: 262844667 Capacidade: 17 Quartos, 22 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 27,50-37,50 EUR Web: www.residencialfigueiredo.com
SurfHouse Casa da Concha Azul Avenida António José do Vale, 2530-220 Praia da Areia Branca Telefone: 261471344 Capacidade: 7 Quartos Preço de referência: 42-50 EUR Web: www.ripar.pt	

Loures

Quinta do Boiçã TH Bucelas 2670 Loures Tel.: (+351) 219.688.040 Fax: (+351) 219.688.059 Capacidade: 11 quartos	
--	--

Mafra

Aldeia da Mata Pequena Rua São Francisco de Assis, s/n, 2640-366 Mata Pequena Telefone: 219270908 Fax: 219270908	BlueBuddha Hostel Urbanização Moinhos do Mar - Casa 1, Ericeira 4 Quartos, 2 Dormitórios com 11 camas. www.bluebuddhahostel.com
---	---



Capacidade: 9 Apartamentos E-mail: diogobatalha@aldeiadamatapequena.com Web: www.aldeiadamatapequena.com	
Hotel Castelo ** Avenida 25 de Abril 2640 Mafra Tel.: (+351) 261.816.050 Fax: (+351) 261.816.059 Capacidade: 19 quartos Preço de referência: 67 EUR	Hotel Pedro O Pescador ** Rua Eduardo Burnay, 22 2655 Ericeira Tel.: (+351) 261.864.032 Fax: (+351) 261.862.321 Capacidade: 25 quartos Preço de referência: 45 EUR
Hotel Vila Galé Ericeira **** Largo dos Navegantes 2665 Ericeira Tel.: (+351) 261.869.900 Fax: (+351) 261.869.950 Capacidade: 208 quartos Preço de referência: 224 EUR	Hotel Vilazul Calçada da Baleia, 10, 2655-238 Ericeira Telefone: 261860000 Fax: 261862927 Capacidade: 21 Quartos, 30 Camas Preço de referência: 52,50-70,00 EUR
Parque de Campismo do Sobreiro (Clube Estrela de Campismo e Caravanismo) Sobreiro, 2640-578 Enxara do Bispo Telefone: 261815525 Fax: 261813333	Parque de Campismo Municipal de Mil Regos (Câmara Municipal de Mafra) EN 247 - Casal do Moinho Velho, 2655 Ericeira Telefone: 261862706 Fax: 261862513 E-mail: geral@cm-mafra.pt Web: http://www.cm-mafra.pt



Pensão Camarão Travessa do Espírito Santo, 2655-275 Ericeira Telefone: 261862665 Fax: 261864402 Capacidade: 14 Quartos, 28 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 30-45 EUR E-mail: rc@residencialcamarão.com	Quinta de Sant'Ana – Turismo Rural Rua Direita, 3, 2665-113 Gradil Telefone: 261963550 Fax: 261962486 Capacidade: 12 Quartos, 2 Salas de Reuniões (100 Lugares) , 3 Salas Privativas Preço de referência: 55-120 EUR E-mail: info@quintadesantana.com Web: http://www.quintadesantana.com
Rapture Camps Praia do Lizandro 8 Tel: +43 720 701752/ +35 196 7007407 Preço de referência 43 EUR/cama Web: http://www.rapturecamps.com/portugal	Residencial Fortunato *** Rua Dr. Eduardo Burnay, 7 2655 Ericeira Tel.: (+351) 261.862.829 Fax: (+351) 261.862.829 Capacidade: 21 quartos Preço de referência: 42 EUR

Montijo

Albergaria Malaposta Largo do Capitão João Duarte, 2985-217 Pegões Telefone: 265898700 Fax: 265898709 Capacidade: 16 Quartos Preço de referência: 58 EUR	Pensão Havaneza / Residencial Rua Manuel Neves Nunes de Almeida, 2870 Montijo Telefone: 212303457 Capacidade: 16 Quartos, 32 Camas Preço de referência: 35-40 EUR
Pensão o Catraio Travessa do Tavares, 2870-352 Montijo	



Telefone: 212310568	
Capacidade: 13 Quartos	

Óbidos

Albergaria Josefa d'Óbidos Vila de Óbidos, 2510-074 Vila de Óbidos Telefone: 262959228 Fax: 262959533 Capacidade: 37 Quartos, 52 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 52,50-70,00 E-mail: josefadbidos@iol.pt Web: http://www.josefadbidos.com	Albergaria Rainha Santa Isabel Rua Direita, 2510-001 Vila de Óbidos Telefone: 262959323 Fax: 262959115 Capacidade: 20 Quartos, 40 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 60-80 EUR Web: www.arsio.com
Casa das Senhoras Rainhas Rua Padre Nunes Tavares, 6, 2510-070 Vila de Óbidos Telefone: 262955360 Fax: 262955369 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 144-165 EUR E-mail: reservas@senhorasrainhas.com Web: www.senhorasrainhas.com	Casa de Campo São Rafael Óbidos, 2510-082 Óbidos-São Pedro Telefone: 262950582 Fax: 262950583 Capacidade: 10 Quartos, 4 Apartamentos Preço de referência: 70-95 EUR E-mail: info@casasaorafael.com Web: www.casasaorafael.com
Casa de São Tiago do Castelo – Turismo Rural Largo de São Tiago do Castelo, 2510-106 Vila de Óbidos Telefone: 262959587 Fax: 262959587	Casa d'Óbidos – Turismo de Habitação Rua Dom Tomás de Almeida, 2510-135 Óbidos Telefone: 262950924 Fax: 262959970 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas, 2



Capacidade: 8 Quartos, 15 Camas Preço de referência: 75-80 EUR	Apartamentos Preço de referência: 80 EUR E-mail: obidos@solareshortugal.pt Web: www.casadobidos.com
Casa do Fontanário – Turismo Rural Vila de Óbidos, 2510-909 Vila de Óbidos Telefone: 262958356 Fax: 262958357 E-mail: mail@casadofontanario.net Web: http://www.casadofontanario.net	Casa do Poço – Turismo Rural Travessa da Rua Nova, 2510-096 Vila de Óbidos Telefone: 262959358 Fax: 262959282 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas Preço de referência: 42,50-57,50 EUR
Casa do Relógio – Turismo de Habitação Rua Porta do Vale, 2514-999 Vila de Óbidos Telefone: 262959282 Fax: 262959282 Capacidade: 8 Quartos, 17 Camas Preço de referência: 40-75 EUR E-mail: casa.relogio@clix.pt Web: http://www.casadorelogio.com	Casa do Rochedo – Turismo de Habitação Rua do Jogo da Bola, 2510-076 Vila de Óbidos Telefone: 262959120 Fax: 262959282 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 60,00-72,50 EUR
Casal do Casal do Pinhão – Turismo Rural Rua do Pinhão, 2510-098 Bairro Senhora da Luz Telefone: 262959078 Fax: 262959078 Capacidade: 8 Quartos, 18 Camas, 2 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões	Estalagem do Convento **** Rua Dom João de Ornelas, 2510-074 Vila de Óbidos Telefone: 262959214 Fax: 262959159 Capacidade: 31 Quartos, 50 Camas, 1 Sala de Reuniões



Preço de referência: 60-70 EUR E-mail: casal.pinhao@iol.pt	Preço de referência: 58-100 EUR E-mail: estconventohotel@mail.telepac.pt Web: www.estalagemdoconvento.com
Hospedaria Casa da Raposeira EN 8, 2510-115 Pinhal Telefone: 262959662 Capacidade: 6 Quartos	Hospedaria Louro Pinhal, 2510-042 Óbidos Telefone: 262955100 Fax: 262955101 Capacidade: 23 Quartos Preço de referência: 50-65 EUR E-mail: hospedarialouro@hospedarialouro.com Web: www.hospedarialouro.com
Hotel Real D'Óbidos ***** Rua Dom João de Ornelas, 2510-074 Vila de Óbidos Telefone: 262955090 Fax: 262955099 Capacidade: 17 Quartos, 2 Suites, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 120-185 EUR E-mail: reservas@hotelrealdobidos.com Web: http://www.hotelrealdobidos.com	Mansão da Torre Óbidos, 2510-216 Óbidos-São Pedro Telefone: 262955460 Fax: 262955461 Capacidade: 36 Quartos Preço de referência: 68 EUR E-mail: info@hotelmansaodatorre.com Web: www.hotelmansaodatorre.com
Pátio das Margaridas EN 8, 2510-102 Óbidos Telefone: 262955380 Fax: 262955380	Pousada do Castelo de Óbidos (Grupo Pestana Pousadas) Castelo de Óbidos - Paço Real, 2510-999 Óbidos Telefone: 262955080



Capacidade: 7 Quartos Preço de referência: 45-65 EUR E-mail: geral@patiodasmargaridas.com Web: www.patiodasmargaridas.com	Fax: 262959148 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas, 3 Suites Preço de referência: 190-320 EUR E-mail: recepcao.castelo@pousadas.pt Web: http://www.pousadas.pt
Praia D'El Rey Marriott Golf Beach Resort ***** (Grupo Báltico) Avenida Dona Inês de Castro, 1, 2510-451 Vale das Janelas - Amoreira Telefone: 262905100 Fax: 262905105 Capacidade: 170 Quartos, 295 Camas, 9 Suites, 8 Salas de Reuniões Preço de referência: 160-390 EUR E-mail: info.pdr@mariott-pdr.com.pt Web: http://www.marriottpraiadelrey.com	Residências dos Infantes Rua Dom João de Ornelas, 2510-074 Vila de Óbidos Telefone: 262955090 Capacidade: 6 Quartos, 3 Apartamentos Preço de referência: 100-120 EUR E-mail: reservas@residenciasdosinfantes.com Web: www.residenciasdosinfantes.com

Palmela

Aldeamento Turístico de Palmela *** Rua Manuel Carromeu, 2965-515 Palmela Telefone: 265930000 Fax: 265930099 Capacidade: 54 Quartos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 50-60 EUR E-mail: geral@fpalmela.com Web: www.fpalmela.com	Amazónia Palmela ***** (Edmée - Sociedade Turística, Lda.) Estrada Nacional 379-2 - Sítio do Poços, 2950-425 Palmela Telefone: 210878520 Fax: 210878521 Capacidade: 40 Quartos, 80 Camas, 7 Salas de Reuniões Preço de referência: 57-89 EUR E-mail: reservas@amazoniahotéis.com
---	--



	Web: http://www.amazoniahoteis.com
A Paragem - Pensão Rua Principal de Algeruz, 2950-057 Palmela Telefone: 265501470 Capacidade: 9 Quartos, 17 Camas	Hotel Apartamento Palmela Rua Contra Almirante Jaime Afreixo, 2650-268 Palmela Telefone: 212338960 Fax: 212338961
Pousada do Castelo de Palmela (Grupo Pestana Pousadas) Castelo de Palmela, 2950-997 Palmela Telefone: 212351226 Fax: 212330440 Capacidade: 28 Quartos, 56 Camas, 5 Suites, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 150-250 EUR E-mail: guest@pousadas.pt Web: http://www.pousadas.pt	Quinta do Chaparro – Turismo Rural Quinta do Chaparro - Ap. 7407, 2950-070 Orvidais Telefone: 212350431 Fax: 212350431 Capacidade: 1 Quarto, 2 Camas, 1 Apartamento Preço de referência: 60-80 EUR
Residencial Varanda Azul Rua Hermenegildo Capelo, 3, 2950-234 Palmela Telefone: 212331451 Fax: 212331454 Capacidade: 17 Quartos, 34 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 40-50 EUR E-mail: residencial-varandaazul@oninet.pt	Tryp Montijo Parque *** Avenida João XXIII, 193, 2870-407 Montijo Telefone: 212326600 Fax: 212315261 Capacidade: 84 Quartos, 168 Camas, 2 Salas de Reuniões E-mail: tryp.montijo.parque@solmelia.com Web: www.trypmontijoparque.solmelia.com

Peniche

58 Surf Camp – Aldeamento Turístico	A Coutada – Turismo Rural
-------------------------------------	---------------------------



Rua Casal dos Ninhos, 3, 2520-053 Peniche Telefone: 914797814 Preço de referência: 12-18 EUR E-mail: camp@fifty-eight.pt Web: http://timassmann.net/pt/camp/surf-camp	Atouguia da Baleia, 2525-348 Atouguia da Baleia Telefone: 262757050 Fax: 262757059 Capacidade: 36 Quartos, 66 Camas Preço de referência: 45-55 EUR E-mail: info@coutada-turismo.com
Atlântico Golfe Hotel**** Avenida do Golfe, 2525-150 Praia da Consolação Telefone: 262757700 Fax: 262750717 Capacidade: 96 Quartos, 240 Camas, 20 Vivendas, 7 Salas de Reuniões Preço de referência: 55-89,50 EUR E-mail: atlanticogolfhotel@atlanticogolfhotel.com Web: www.atlanticogolfhotel.com	Aparthotel Dona Rita Park *** Avenida do Golfe - Praia da Consolação, 2520-150 Praia da Consolação Telefone: 262757800 Fax: 262757809 Capacidade: 116 Camas, 77 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 56-80 EUR E-mail: atlanticogolfhotel@atlanticogolfhotel.com Web: www.atlanticogolfhotel.com
Atlantis – Casa de Hóspedes Avenida do Mar, 10, 2520-101 Peniche Telefone: 262769966 Fax: 262769955 Capacidade: 24 Quartos, 41 Camas Preço de referência: 25-55 EUR	Avis - Pensão Praça João Rodrigues Pereira, 1, 2520-249 Peniche Telefone: 262782153 Capacidade: 13 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 25-30 EUR
Baleal à Vista Avenida do Mar, 2520-101 Casais do Baleal Telefone: 262769467	Baleal Surf Camp Casais do Baleal, 2520 Casais do Baleal Telefone: 969050546



Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas Preço de referência 35 EUR	Capacidade: 5 quartos E-mail: info@balealsurfcamp.com Web: www.balealsurfcamp.com
Casa da Arriba – Turismo de Habitação Largo Nossa Senhora da Consolação, 7, 2520-431 Praia da Consolação Telefone: 262759333 Fax: 262759333 Preço de referência: 65-90 EUR E-mail: info@casadarriba.com Web: www.casadarriba.com	Casa das Marés – Casa de Hóspedes Largo de Santo Estêvão, 2520-009 Baleal Telefone: 262769200 Fax: 262769200 Capacidade: 4 Quartos Preço de referência: 55-80 EUR E-mail: mail@casadasmaresl.com Web: www.casadasmaresl.com
Casa do Castelo – Turismo de Habitação EN 114 - Casa do Castelo, 16, 2525 Atouguia da Baleia Telefone: 262750647 Fax: 262750937 Capacidade: 7 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 65-75 EUR E-mail: casa-do-castelo@ciberguia.pt Web: www.casa-do-castelo.com	Faz as Pazes - Pensão Rua Nossa Senhora da Esperança, 70, 2525-476 Estrada Telefone: 962329762 Capacidade: 4 Quartos E-mail: geral@faz-as-pazes.com Web: www.faz-as-pazes.com
Katekero - Pensão Avenida do Mar, 2520 Peniche Telefone: 262787170 Capacidade: 10 Quartos, 14 Camas	Maciel - Pensão Rua José Estevão, 38, 2520-467 Peniche Telefone: 262784685 Fax: 262084719 Capacidade: 11 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 40 EUR



	E-mail: info@residencial-maciel.com Web: www.residencial-maciel.com
MarAzul ** Largo Padre José Cândido da Costa Leal, 2525-810 Serra d'El Rei Telefone: 262909640 Fax: 262831669 Capacidade: 10 Quartos, 26 Camas Preço de referência: 30-60 EUR E-mail: marazul@netvisao.pt Web: www.marazul-portugal.net	Mili - Pensão Rua José Estêvão, 5, 2520-467 Peniche Telefone: 262783918
Miramar - Pensão Avenida do Mar, 76, 2520-205 Peniche Telefone: 262781666 Capacidade: 5 Quartos, 7 Camas Preço de referência: 15-25 EUR	Neptuno - Pensão Rua do Norte, 2525 Relva Longa Telefone: 262757220 Fax: 262757229 Capacidade: 13 Quartos Web: www.residencialneptuno.no.sapo.pt
Paço Real – Turismo de Habitação Largo Dom Pedro I, 2520-206 Serra d'El Rei Telefone: 262909607 Fax: 262789529	Parque de Campismo Municipal de Peniche (Câmara Municipal de Peniche) Avenida Monsenhor Manuel Bastos (IP 6), 2520-206 Pinhal da Lagoa Telefone: 262789696 Fax: 262789529 Web: http://www.roteiro-campista.pt/Leiria/munpen.htm
Peniche Surf Camp Avenida do Mar, 162, 2520-101 Casais do	Pequena Baleia – Casa de Hóspedes Rua Raul Brandão, 2520-009 Baleal



Baleal Telefone: 962336295 Fax: 262758015 E-mail: info@penichesurfcamp.com Web: www.penichesurfcamp.com	Telefone: 262769370 Capacidade: 5 Quartos, 6 Camas Preço de referência: 50-60 EUR
Popular - Pensão Avenida do Mar, 2520-205 Peniche Telefone: 262790290 Fax: 262790298 Capacidade: 17 Quartos E-mail: geral@apopular.com Web: www.apopular.com	Praia Norte *** Avenida Monsenhor Manuel Bastos (IP 6), 2520-206 Peniche Telefone: 262780500 Fax: 262780509 Capacidade: 89 Quartos, 184 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 48-76 EUR E-mail: hotelpraianorte@hotelpraianorte.com Web: www.hotelpraianorte.com
Quelhas – Casa de Hóspedes Rua Raul Brandão, 2520 Peniche	Quinta do Juncal – Turismo de Habitação EN 114, 2525-801 Serra d'El Rei Telefone: 262905030 Fax: 262905031 Capacidade: 8 Quartos Preço de referência: 45-70 EUR E-mail: geral@quintadojuncal.com Web: www.quintadojuncal.com
Rocha Mar – Casa de Hóspedes Avenida do Mar, 98, 2520-101 Peniche Telefone: 262769120	São José – Casa de Hóspedes Largo de São José, 2525 Atouguia da Baleia Telefone: 262759136



Capacidade: 3 Quartos, 3 Camas Preço de referência: 28 EUR	Capacidade: 6 Quartos
São Leonardo – Residencial *** Rua Porta do Sol, 5, 2525-077 Atouguia da Baleia Telefone: 262759775 Fax: 262759775 Capacidade: 14 Quartos, 23 Camas Preço de referência: 30 EUR	Secret Baleal - Apartamentos Avenida do Mar, 2520-101 Casais do Baleal Telefone: 964832220 E-mail: info@secretbaleal.org
Sol Peniche *** Estrada do Baleal, 2520-206 Peniche Telefone: 262780400 Fax: 262783815 Capacidade: 102 Quartos, 164 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 64-82 EUR E-mail: solpeniche@netc.pt Web: www.solmelia.com	Supertubos – Apartamentos Turísticos Rua do Gualdino, 4, 2520 Casais do Baleal
SurfCastel – Apartamentos Turísticos Avenida do Mar 2520 Casais do Baleal	Vasco da Gama - Pensão Rua José Estevão, 23, 2520-466 Peniche Telefone: 262781902 Fax: 262781902 Capacidade: 12 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 28-38 EUR
Villa Berlenga – Turismo Rural Rua José Júlio, 2525-325 Casais do Mestre	



Mendes Telefone: 262750851 Fax: 262750860 Capacidade: 7 Quartos Preço de referência: 40-60 EUR E-mail: reservas@villaberlenga.com Web: www.villaberlenga.com	
--	--

Pinhal Novo

Palácio de Rio Frio – Turismo de habitação Herdade de Rio Frio, 2955-014 Pinhal Novo Telefone: 212319701 Fax: 212319633 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas, 1 Suite, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 70-120 EUR Web: www.solaresdeportugal.pt	Parque de Campismo Vasco da Gama (Sociedade Exploração Turística Infante de Sagres) Rua da Lagoa Brazida, 2959-909 Pinhal Novo Telefone: 212362361 Fax: 212362301
--	---

Rio Maior

Casa do Moleiro EN 1, 2040 Rio Maior Telefone: 243992610 Fax: 243992611 Capacidade: 2 Quartos Preço de referência: 100 EUR E-mail: info@urbilazer.com Web: www.casadoforal.com	Casa do Foral – Turismo de Habitação Rua da Boavista, 10, 2040-204 Rio Maior Telefone: 243992610 Fax: 243992611 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas, 1 Sala de Reuniões (30 Lugares) Preço de referência: 60 EUR E-mail: info@urbilazer.com Web: www.casadoforal.com
---	---



Centro de Alojamento de Terra Chã Chãos, 2040-018 Chãos Telefone: 243405292 Fax: 243405321 Capacidade: 7 Quartos E-mail: terracha@sapo.pt Web: terracha.no.sapo.pt	Moinho do Avô Tó Alto da Serra, 2040-063 Rio Maior Telefone: 916309731 Fax: 243949063 Capacidade: 1 Quarto Preço de referência: 50-80 EUR
Moinho do Maia – Turismo Rural Apartado 56, 2040-998 Rio Maior Telefone: 243996128 Fax: 243995714 Preço de referência: 60-100 EUR	Moinho da Senta – Turismo de Habitação EN 1, 2040-302 Senta Telefone: 913992610 Preço de referência: 70 EUR
Pensão Rio Maior / Residencial Rua Doutor Francisco Barbosa, 2040-247 Rio Maior Telefone: 243996087 Fax: 243996088 Capacidade: 35 Quartos, 60 Camas Preço de referência: 30-32,50 EUR	Residencial Paulo VI Avenida Paulo VI, 66, 2040-325 Rio Maior Telefone: 243909470 Fax: 243909479 Capacidade: 24 Quartos, 1 Sala de Reuniões E-mail: geral@residencialpaulovi.com Web: www.residencialpaulovi.com

Oeiras

Amazónia Jamor Hotel ***** (Edmée - Sociedade Turística, Lda.) Avenida Tomás Ribeiro, 129, 2790-466 Linda-a-Pastora Telefone: 214175638 Fax: 214175630	Hotel Ibis Oeiras ** AE Lisboa (Cascais-Paço d'Arcos) 2780-202 Porto Salvo Telefone: 214216215 Fax: 214217039 Capacidade: 61 Quartos, 85 Camas, 1 Sala de
--	---



Capacidade: 97 Quartos, 194 Camas, 7 Salas de Reuniões Preço de referência: 115-140 EUR E-mail: reservas@amazoniahotéis.com Web: http://www.amazoniahotéis.com	Reuniões Preço de referência: 49-52 EUR Web: www.hotelibis.com
Hotel Real Oeiras **** Rua Álvaro Rodrigues de Azevedo, Lt 31 2770-197 Paço d'Arcos Telefone: 214469900 Fax: 214469901 Capacidade: 100 Quartos E-mail: info@hotéisreal.com Web: www.hotéisreal.com	Hotel Solar Palmeiras **** Avenida Marginal Paço de Arcos 2780 Oeiras Tel.: (+351) 214.468.300 Fax: (+351) 214.468.399 Capacidade: 34 quartos Preço de referência: 115 EUR
Inatel Motel Continental (Instituto Nacional para Aproveitamento Tempos Livres) Estrada Marginal - Alto da Barra, 2780-287 Oeiras Telefone: 214417215 Fax: 214431142 Capacidade: 138 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 22,50-45,00 EUR	Lagoas Park Hotel (Lagoas Hotel, SA ? Grupo Tdhotels) **** Rua Encosta das Lagoas, Lagoas Park 2740-245 Porto Salvo Telefone: 211109700 Fax: 211109701 Capacidade: 182 Quartos, 334 Camas Preço de referência: 90-200 EUR E-mail: lagoas.hotel@tdhotels.pt Web: http://www.tdhotels.pt
Pousada de Juventude de Catalazete (Instituto Português da Juventude) Estrada Marginal (Praia da Torre), 2780 Oeiras	Solplay Apartment Hotel Rua Manuel Da Silva Gaio 2 2795-132 Linda-A-Velha



Telefone: 214430638 Fax: 214419267 Capacidade: 23 Quartos, 94 Camas, 1 Apartamento, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 24-30 EUR E-mail: catalazete@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt	Capacidade: 119 apartamentos: 43 estúdios, 54 apartamentos com 1 quarto e 22 apartamentos com 2 quartos Preço de referência: 129 EUR TripAdvisor Hotel 5/233 http://www.solplayapartmenthotel.com
---	--

Samora Correia

Albergaria São Lourenço **** Estrada Nacional 110 Porto Alto 2135 Samora Correia Tel.: (+351) 263.654.447 Fax: (+351) 263.654.694 Capacidade: 48 quartos Preço de referência: 57 EUR	
--	--

Seixal

Hotel Orion *** EN 378 - Quinta das Laranjeiras - Fernão Ferro, 2865-413 Seixal Telefone: 212128350 Fax: 212128369 Capacidade: 34 Quartos, 72 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 57,50-67,50 EUR E-mail: horion@iol.pt	Hotel Quinta Valenciana Rua da EDP, Lt 19, 2865-373 Fernão Ferro Telefone: 212128370 Fax: 212120710 Preço de referência: 54-67 EUR E-mail: quintavalenciana@mail.telepac.pt Web: www.quintadavalenciana.com
--	--



Web: www.hotelorion.com.pt	
Parque de Campismo Parque Verde (Parque Verde, S.A.) Rua da Escola, 9 – Fontainhas, 2840 Fernão Ferro Telefone: 212108999 Fax: 212103263 E-mail: info@parqueverde.pt Web: http://www.parqueverde.pt	

Sesimbra

Apartamentos Turísticos Varandas da Falésia *** Ponta de Argeis, 2970-644 Sesimbra Telefone: 212280917 Fax: 212233769 Capacidade: 240 Camas, 57 Apartamentos, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 47-118 EUR E-mail: varandasdafalesia@sapo.pt	Estalagem dos Zimbros Facho de Azóia – Espichel, 2970-335 Sesimbra Telefone: 212684954 Fax: 212684956 Capacidade: 35 Quartos, 74 Camas, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 62-93 EUR E-mail: estalagemzimbros@mail.telepac.pt Web: www.estalagemzimbros.com
Estalagem Quinta do Rio Quinta do Rio - Alto das Vinhas, 2970-141 Alto das Vinhas Telefone: 212189343 Fax: 212189442 Capacidade: 32 Quartos, 64 Camas Preço de referência: 50-80 EUR	Hotel do Mar ***** (Jalgon, SA) Rua General Humberto Delgado, 10, 2970-628 Sesimbra Telefone: 212288300 Fax: 212233888 Capacidade: 160 Quartos, 340 Camas, 8 Suítes, 8 Salas de Reuniões (220 Lugares)



E-mail: quinta.rio@sapo.pt Web: www.azenhadaordem.pt	Preço de referência: 111,00-188,50 EUR E-mail: d.reservas@hoteldomar.pt Web: http://www.hoteldomar.pt
Parque de Campismo Campimeco (Campimeco - Sociedade Turismo Social, S. A.) Rua das Bicas, 2970 Aldeia do Meco Telefone: 212683374 Fax: 212683844	Parque de Campismo de Fetais (Solmeço - Exploração do Parque de Campismo, Lda) Rua da Fonte, 2970-153 Aldeia do Meco Telefone: 212682978 Fax: 212685098
Parque de Campismo de Valbom (I.T.L. - Investimentos Turísticos, Lda) Rua da Charneca da Cotovia, 2970-871 Charneca da Cotovia Telefone: 212687545 Fax: 212686770	Parque de Campismo da Maçã (Clube de campismo do Concelho de Almada) EN 379, 2970 Maçã Telefone: 212686385 Fax: 212682144 E-mail: cccadj@esoterica.pt Web: http://homepage.esotérica.pt/~cccadj
Parque de Campismo das Hortênsias (Clube Náutico Campista Caravanista das Hortênsias) Rua Ary dos Santos, 17^A, 2975-258 Lagoa de Albufeira Telefone: 212684459 Fax: 212684459	Parque de Campismo Lagoa (Clube Português de Caravanismo) Avenida dos Pinheiros, 2970-436 Lagoa de Albufeira Telefone: 212684872 Fax: 212684777
Parque de Campismo Municipal Forte do Cavalo (Câmara Municipal de Sesimbra) Porto do Abrigo, 2970 Sesimbra Telefone: 212288508	Parque de Campismo O Repouso (Repouso Turístico - Sociedade Promotora de Tempos Livres, S.A.) Rua da Sachola, 2970-186 Lagoa de Albufeira



Fax: 212288265 Web: http://www.roteiro-campista.pt/Setubal/fortecav.htm	Telefone: 212684300 Fax: 212683927
Pensão Náutico *** Avenida dos Combatentes, 19, 2970-628 Sesimbra Telefone: 212233233 Fax: 212233233 Capacidade: 21 Quartos, 54 Camas Preço de referência: 40-60 EUR E-mail: residencial-nautico@hotmail.com	Sana Park Sesimbra Hotel **** Avenida 25 de Abril, 11, 2970-634 Sesimbra Telefone: 212289000 Fax: 212289001 Capacidade: 97 Quartos, 3 Suites, 5 Salas de Reuniões Preço de referência: 160-210 EUR E-mail: sanasesimbra@sanahotels.com Web: www.sanahotels.com
Sesimbra Hotel Spa **** (Mar da Califórnia Actividades Hoteleiras) Praça da Califórnia, 2970-773 Sesimbra Telefone: 212289800 Fax: 212234865 Capacidade: 84 Quartos, 168 Camas, 8 Apartamentos, 8 Suites, 5 Salas de Reuniões (220 Lugares) , 5 Salas Privativas Preço de referência: 145-240 EUR E-mail: reservas@sesimbrahotelspa.com Web: http://www.sesimbrahotelspa.com	Quinta dos Medos (Casa da Quinta dos Medos-Turismo Rural, Lda) – Turismo Rural Lugar de Fornos – Caixas, 2970 Fornos Telefone: 212683142 Fax: 212683142 Capacidade: 2 Quartos, 4 Camas Preço de referência: 40 EUR
Villas Sesimbra Rua Abel Gomes Pólvora - Alto de São João, 2970-622 Sesimbra Capacidade: 657 Camas, 207 Apartamentos, 7	



Salas de Reuniões	
Preço de referência: 45,50-115 EUR	
E-mail: villassesimbra@villassesimbra.com	

Setúbal

Albergaria Foz do Sado Urbanização Sol Tróia, Lote 419, 7570-779 Carvalhal Telefone: 265490540 Fax: 265490541 Capacidade: 7 Quartos Preço de referência: 60-150 EUR E-mail: reservas@albergariafozdosado.com Web: http://www.albergariafozdosado.com	Albergaria Residencial Solaris ***** Praça Marquês de Pombal, 12, 2900-562 Setúbal Telefone: 265541770 Fax: 265522070 Capacidade: 30 Quartos, 48 Camas, 4 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 50-60 EUR
Aqualuz Suite Hotel Apartamentos ***** (Troiaverde, Exploração Hoteleira e Imobiliária, S.A.) Tróia , 7570-789 Carvalhal Telefone: 265499000 Fax: 265499019 Capacidade: 209 Apartamentos, 89 Suites, 6 Salas de Reuniões (71 Lugares) Preço de referência: 104-268 EUR E-mail: aqualuztroia@troiaresort.pt Web: http://www.aqualuz.com	Esperança Centro Hotel *** Avenida Luísa Todi, 220, 2900-452 Setúbal Telefone: 265521780 Fax: 265521789 Capacidade: 80 Quartos, 150 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 75 EUR E-mail: esperanca@lunahoteis.com Web: www.lunahoteis.com
Estalagem do Sado ***** (HOTÉIS DO RIO - Soc. Turística do Rio Sado, Lda.) Rua Irene Lisboa 1-3, 2900-028 Setúbal	Estalagem Quinta das Torres ***** (Ferrão de Sousa Lda.) Morada: EN 10 - Quinta das Torres, 2925-



Telefone: 265542800 Fax: 265542828 Capacidade: 66 Quartos, 136 Camas, 4 Salas de Reuniões (500 Lugares) , 4 Salas Privativas Preço de referência: 120-145 EUR E-mail: geral@estalagemdosado.com Web: http://www.estalagemdosado.com	601 Azeitão Telefone: 212180001 Fax: 212190607 Capacidade: 8 Quartos, 2 Vivendas, 1 Suite, 4 Salas de Reuniões (80 Lugares) Preço de referência: 70-100 EUR E-mail: quinta.torres@mail.telepac.pt Web: http://www.quintadastorres.net
Há Mar ao Luar Alto de São Filipe, 2900-300 Setúbal Telefone: 265220901 Fax: 265534432 Capacidade: 5 Quartos, 5 Camas, 2 Apartamentos, 2 Suites Preço de referência: 75-120 EUR E-mail: amaraoluar@hamaraoluar.com Web: http://www.hamaraoluar.com	Hotel Albergaria Laitau **** Avenida General Daniel de Sousa, 89, 2900-342 Setúbal Telefone: 265550640 Fax: 265550641 Capacidade: 3 Suites, 1 Sala de Reuniões (35 Lugares) Preço de referência: 45-75 EUR E-mail: laitau@iol.pt
Hotel Aranguês *** Rua José Pedro da Silva, 15, 2900-575 Setúbal Telefone: 265525171 Fax: 265526877 Capacidade: 50 Quartos, 100 Camas Preço de referência: 63-68 EUR E-mail: aranguês@mail.telepac.pt Web: planeta.clix.pt/aranguês	Hotel Bonfim **** Avenida Alexandre Herculano, 56/8, 2900-206 Setúbal Telefone: 265550700 Fax: 265534858 Capacidade: 100 Quartos, 200 Camas, 4 Salas de Reuniões Preço de referência: 82-92 EUR E-mail: hotel.bonfim@mail.telepac.pt Web: www.grupo-continental.com



Hotel Ibis Setúbal ** EN 10, Km 14,2 - Rua Alto da Guerra, 2914-518 Setúbal Telefone: 265700900 Fax: 265700909 Capacidade: 102 Quartos, 204 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 40-52 EUR Web: www.ibishotel.com	Hotel Isidro Kyriad *** Rua Professor Augusto Gomes, 3, 2910-123 Setúbal Telefone: 265535099 Fax: 265535118 Capacidade: 70 Quartos, 159 Camas, 13 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 45-55 EUR E-mail: kyriazisidro@mail.telepac.pt
Hotel Rural Club d' Azeitão **** (Imobimacus Soc. Adm. Imóveis, SA) Quinta do Bom Pastor - Vila Fresca de Azeitão, 2925-483 Azeitão Telefone: 212198590 Fax: 212191629 Capacidade: 30 Quartos, 60 Camas, 4 Salas de Reuniões (500 Lugares) , 4 Salas Privativas (4 Lugares) Preço de referência: 170 EUR E-mail: geral@hotelclubazeitao.com Web: http://www.turimhotéis.com	Motel Campanile Setúbal ** Antiga Estrada de Algeruz (São Sebastião), 2910-269 Setúbal Telefone 265752672 Fax: 265772464 Capacidade: 72 Quartos, 144 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 35-40 EUR E-mail: campanilesetubal@mail.telepac.pt
Novotel Setúbal *** (Accor Hotels) EN 10 - Monte Belo, 2900-509 Setúbal Telefone: 265739370 Fax: 265739393 Capacidade: 105 Quartos, 314 Camas, 6 Salas de Reuniões	Parque de Campismo de Picheleiros (Clube de Campismo do Barreiro) Vale de Picheleiros, 2925-346 Vila Nogueira de Azeitão Telefone: 212181322 Fax: 212074058



Preço de referência: 60-91 EUR E-mail: h1557@accor.com Web: http://www.novotel.com	
Parque de Campismo do Outão (AUROTUR - Sociedade de turismo, Lda) Estrada da Figueirinha, 2900 Setúbal Telefone: 265238318 Fax: 265228098 Web: http://www.roteiro-campista.pt/Setubal/outao.htm	Pensão Residência Bocage / Residencial Rua de São Cristóvão, 14, 2900-611 Setúbal Telefone: 265543080 Fax: 265543089 Capacidade: 38 Quartos, 52 Camas Preço de referência: 32,50-45,00 EUR Web: www.residencialbocage.verportugal.com
Pensão Residencial Mar e Sol Avenida Luísa Todi, 606-608, 2900-457 Setúbal Telefone: 265534868 Fax: 265534868 Capacidade: 71 Quartos, 142 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 40 EUR	Pensão Residencial Setubalense Rua Major Afonso Pala, 17 - 1º, 2900-199 Setúbal Telefone: 265525790 Fax: 265525789 Capacidade: 24 Quartos, 45 Camas Preço de referência: 37,50-47,50 EUR
Pousada de Juventude de Setúbal (Instituto Português da Juventude) Largo José Afonso - Edifício do IPJ, 2900-429 Setúbal Telefone: 265534431 Fax: 265532963 Capacidade: 18 Quartos, 64 Camas Preço de referência: 20,00-25,50 EUR	Pousada de São Filipe (Grupo Pestana Pousadas) Forte de São Filipe, 2900-300 Setúbal Telefone: 265550070 Fax: 265539240 Capacidade: 16 Quartos, 28 Camas, 1 Suite Preço de referência: 150-276 EUR E-mail: recepcao.sfilipe@pousadas.pt



E-mail: setubal@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt	Web: http://www.pousadas.pt
Quinta da Arrábida Estrada Nacional 379-1, 2925-318 Brejos de Azeitão Telefone: 212183433 Capacidade: 3 Vivendas Preço de referência: 65-85 EUR E-mail: info@quintadaarrabida.com Web: http://www.quintadaarrabida.com	Quinta da Piedade Quinta da Piedade, 1 - Aldeia da Piedade, 2925-368 Vila Nogueira de Azeitão Telefone: 212189381 Fax: 212198778 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas, 1 Apartamento Preço de referência: 75-80 EUR Web: www.azeitao.net/alojamentos/quinta_da_piedade.htm
Quinta de Catralvos EN 379, 2925-708 Azeitão Telefone: 212197610 Fax: 212197619 Capacidade: 5 Quartos Preço de referência: 90 EUR E-mail: geral@quintadecatralvos.com Web: www.quintadecatralvos.com	Quinta de Santo Amaro – Agro Turismo Aldeia da Piedade, 2925-017 Aldeia da Piedade Telefone: 212189230 Fax: 212189390 Capacidade: 8 Quartos, 16 Camas Preço de referência: 65-75 EUR
Quinta do Casal do Bispo - Turismo de habitação Estrada dos Romanos, 13 - Aldeia da Piedade, 2925-039 Aldeia da Piedade Telefone: 212191812 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas	Quinta do César – Turismo de habitação Quinta do César - Vila Fresca de Azeitão, 2925-476 Vila Fresca de Azeitão Telefone: 212180387 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas Preços de referência: 40,00-47,50 EUR



Preço de referência: 60-70 EUR	
Quinta do Hilário (Sociedade de Investimentos Turísticos Algodeia Lda.) Estrada da Algodeia, 2900-401 Setúbal Telefone: 265538680 Fax: 265551682 Capacidade: 5 Quartos, 27 Camas, 5 Apartamentos, 1 Vivenda, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 66-88 EUR E-mail: webmaster@quinta-hilario.net Web: www.quinta-hilario.net	Quinta do Patrício Estrada do Castelo de São Filipe, 2900-300 Setúbal Telefone: 265233817 Fax: 265233817 Capacidade: 1 Quarto, 2 Camas, 1 Apartamento Preço de referência: 75-85 EUR E-mail: hafesta@mail.com Web: www.hafesta.com
Quinta dos Moinhos de São Filipe – Turismo de Habitação Serra da Arrábida, 2900 Setúbal Telefone: 265229278 Capacidade: 4 Quartos, 4 Camas, 2 Vivendas, 4 Suites Preço de referência: 60-250 EUR E-mail: info@moinhossaofilipe.com Web: www.moinhossaofilipe.planetaclix.pt	Vila dos Navegantes *** Urbanização Sol Tróia, 7570 Carvalhal Fax: 265493152 Capacidade: 27 Quartos, 2 Apartamentos, 1 Vivenda

Sintra

Aldeia da Roca *** Estrada da Escola Nova, 6, 2705-001 Azóia Telefone: 219280001 Fax: 219280163 Capacidade: 14 Quartos, 28 Camas, 1 Sala de	Casa A Arcada – Turismo de Habitação Avenida do Atlântico, 16 - Banzão 2705-138 Banzão Telefone: 219290721 Fax: 219290721
--	--



Reuniões Preço de referência: 67,50-87,50 EUR	Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas Preço de referência: 60 EUR
Casa das Hortenses Rua André de Albuquerque, 7, 1º direito, 2710 Sintra Telefone: 219231541 Fax: 219244875 Capacidade: 4 Quartos E-mail: info@sintraholiday.com	Casa de Hóspedes Dona Maria Parreirinha Rua João de Deus, 12-14, 2710 Sintra Telefone: 219232490 Fax: 219232490 Capacidade: 15 Quartos, 35 Camas Preço de referência: 35-40 EUR
Casa do Valle Rua da Paderna, lote 2, 2710-604 Sintra Telefone: 919371622 Fax: 219240546 Capacidade: 4 Quartos, 6 Camas Preço de referência: 45-65 EUR E-mail: info@casadovalle.com Web: www.casadovalle.com	Casa Miradouro Rua Sotto Mayor, 55, 2710-628 Sintra Telefone: 219107100 Fax: 219241836 Capacidade: 6 Quartos, 12 Camas Preço de referência: 95-125 EUR E-mail: mail@casa-miradouro.com Web: http://www.casa-miradouro.com
Casal Santa Virgínia Avenida Luís Augusto Colares, 17 Azenhas do Mar 2705 Colares Tel.: (+351) 219.283.198 Fax: (+351) 219.283.198 Capacidade: 8 quartos	Casa Pôr do Sol – Turismo de Habitação Rua do Roseiral, 7-11 – Ulgueira, 2705-349 Ulgueira Telefone: 219280354 Fax: 219280354 Capacidade: 2 Quartos, 3 Camas, 1 Apartamento Preço de referência: 75-85 EUR E-mail: casa.por.sol@sapo.pt



	Web: http://www.lisboainfo.net/casapordosol
Casa Romana Rua Avenida Mendes, 35-37, 2705 Mucifal Telefone: 219288470 Fax: 219288479 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 85-100 EUR E-mail: noemiarilhas@casa-romana.com Web: www.casa-romana.com	Chalet Relógio Estrada da Pena, 22, 2710 Sintra Telefone: 219241550 Fax: 214861969 Capacidade: 7 Quartos, 10 Camas Preço de referência: 60 EUR E-mail: chalet-relogio@iol.pt Web: www.chaletrelogio.com
Convento de São Saturnino Azóia, 2705-001 Colares Telefone: 219283192 Fax: 219289685 Capacidade: 6 Quartos, 9 Camas, 3 Suites Preço de referência: 120-190 EUR E-mail: contact@saosat.com Web: http://www.saosat.com	D'lirius Azuis – Motel *** Rua Elias Garcia, 181, 2635-046 Rio de Mouro Telefone: 219169700 Fax: 219169709 Capacidade: 9 Camas, 9 Suites Preço de referência: 50-300 EUR. Web: http://www.dliriusazuis.com
Estalagem A Gruta do Rio **** Avenida Gago Coutinho, 1-3 2635-362 Rio de Mouro Telefone: 219164171 Fax: 219170718 Capacidade: 21 Quartos, 23 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 34-45 EUR	Estalagem de Colares EN 247 – Colares, 2710 Colares Telefone: 219290011 Fax: 219282983 Capacidade: 13 Quartos, 22 Camas Preço de referência: 70-80 EUR Web: http://www.estalagemdecolares.com
Estalagem Solar dos Mouros ****	Hotel Arribas ***



Calçada São Pedro, 64 2710-508 São Pedro de Sintra Telefone: 219233216 Fax: 219233216 Capacidade: 8 Quartos, 17 Camas, 1 Suite, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 68-85 EUR Web: http://www.solarosmourosestalagem.com	Avenida Alfredo Coelho, 28 Praia Grande 2705 Colares Tel.: (+351) 219.289.050 Fax: (+351) 219.292.420 Capacidade: 59 quartos Preço de referência: 64 EUR
Hotel Central ** Praça da República, 35, 2710-616 Sintra Telefone: 219230963 Capacidade: 11 Quartos, 22 Camas Preço de referência: 45-75 EUR E-mail: hotel.central@clix.pt Web: www.hotelcentral.fzs.com	Hotel de Vale de Lobos *** Vale de Lobos - Sabugo – Sintra, 2715-405 Vale de Lobos Telefone: 219626400 Fax: 219626415 Capacidade: 52 Quartos, 80 Camas, 5 Salas de Reuniões Preço de referência: 100,00-112,50 EUR
Hotel Tivoli Palácio de Seteais (Tivoli Hotels Resorts) ***** Rua Barbosa do Bocage, 10, 2710-517 Sintra Telefone: 219233200 Fax: 219234277 Capacidade: 30 Quartos, 60 Camas, 1 Suite, 3 Salas de Reuniões Preço de referência: 240-285 EUR E-mail: htpseteais@tivolihotels.com Web: http://www.tivolihotels.com	Hotel Tivoli Sintra (Hotéis Tivoli) ***** Praça da República, 2710-616 Sintra Telefone: 219237200 Fax: 219237245 Capacidade: 72 Quartos, 5 Suites, 4 Salas de Reuniões (220 Lugares) Preço de referência: 80-120 EUR E-mail: htsintra@tivolihotels.com Web: http://www.tivolihotels.com



Hotel VIP Inn Miramonte ** Avenida do Atlântico, 155 2705 Colares Tel.: (+351) 219.288.200 Fax: (+351) 219.291.480 Capacidade: 91 quartos Preço de referência: 64 EUR	Lawrences Hotel Restaurant (Imostrong, S.A.) ***** Rua Consigliéri Pedroso, 38-40, 2710-550 Sintra Telefone: 219105500 Fax: 219105505 Capacidade: 11 Quartos, 32 Camas, 5 Suites, 1 Sala de Reuniões (45 Lugares) , 1 Sala Privativa (2 Lugares) Preço de referência: 236-313,50 EUR E-mail: lawrenceshotel@gmail.com Web: http://www.lawrenceshotel.com
Monte da Lua Avenida Doutor Miguel Bombarda, 51, 2710-590 Sintra Telefone: 219241029 Fax: 219241029 Capacidade: 7 Quartos	Parque de Campismo da Praia Grande (Wondertur, Lda) Avenida Maestro Frederico Freitas, 28 2705-329 Praia Grande Telefone: 219290581 Fax: 219291834 E-mail: wondertur@ip.pt Web: http://www.wondertur.pt
Parque de Campismo de Almornos (Clube de Campismo de Lisboa) Almornos, 2715-244 Almargem do Bispo Telefone: 219623960 Fax: 219623144	Penha Longa Hotel Golf Resort (Deutsch Bank) ***** Estrada da Lagoa Azul - Quinta da Penha Longa 2714-511 Linhó Telefone: 219249011 Fax: 219249050



	Capacidade: 194 Quartos, 259 Camas, 44 Suites, 22 Salas de Reuniões (600 Lugares) Preço de referência: 350-375 EUR E-mail: resort@penhalonga.com Web: http://www.penhalonga.com
Pensão Económica Avenida Helioedoro Salgado, Pátio Olivença, 6, 2710 Sintra Telefone: 219230229 Capacidade: 14 Quartos, 29 Camas Preço de referência: 35 EUR	Pensão Gare Rua da Estação, 1 2725 Mem-Martins Tel.: (+351) 219.210.033 Fax: (+351) 219.201.234 Capacidade: 12 quartos Preço de referência: 30 EUR
Pensão Nova Sintra Largo Afonso de Albuquerque, 25, 2710-519 Sintra Telefone: 219230220 Fax: 219107033 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas Preço de referência: 55-80 EUR E-mail: reservas@novasintra.com Web: www.novasintra.com	Pensão Residencial Sintra Travessa dos Avelares, 12, 2710-519 São Pedro de Sintra Telefone: 219230738 Fax: 219230738 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 50-80 EUR E-mail: pensao.residencial.sintra@clix.pt Web: http://www.residenciaisinha.blogspot.com
Pestana Sintra Golf Resort Spa Hotel (Pestana Hotels Resorts) **** Rua Mato da Mina, 19 - Quinta da Beloura 2710-692 Sintra Telefone: 210424300	Pousada de Juventude de Sintra (Instituto Português da Juventude) Parque Nacional da Pena - Santa Eufémia, 2710 Sintra Telefone: 219241210



Fax: 210424398 Capacidade: 137 Quartos, 274 Camas, 2 Suites, 8 Salas de Reuniões Preço de referência: 82-305 EUR E-mail: reservas.sintra@pestana.com Web: http://www.pestana.com	Fax: 219233176 Capacidade: 15 Quartos, 58 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 24-30 EUR E-mail: sintra@movijovem.pt Web: www.pousadasjuventude.pt
Pousada D. Maria I (Grupo Pestana Pousadas, SA) Largo do Palácio Nacional de Queluz, 2745-191 Queluz Telefone: 214356158 Fax: 214356189 Capacidade: 26 Quartos, 52 Camas, 2 Suites, 2 Salas de Reuniões (270 Lugares) , 2 Salas Privativas Preço de referência: 150-250 EUR E-mail: recepcao.dmaria@pousadas.pt Web: http://www.pousadas.pt	Quinta da Capela – Turismo de Habitação Rua Barbosa do Bocage, 2710-502 Monserate Telefone: 219290170 Fax: 219293425 Capacidade: 7 Quartos, 9 Camas, 1 Suite, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 130-190 EUR E-mail: quintadacapela@hotmail.com Web: http://www.quintadacapela.com
Quinta da Fonte Nova – Turismo de Habitação Rua Álvaro Augusto Rodrigues Vilela, 137 2635-452 Serradas Telefone: 219160021 Fax: 219161111 Capacidade: 10 Quartos, 20 Camas Preço de referência: 55-93 EUR Web: http://www.quintafontenova.com	Quinta das Murtas – Turismo de Habitação Rua Eduardo Van-Zeller, 4, 2710 Sintra Telefone: 219240246 Fax: 219240246 Capacidade: 14 Quartos, 45 Camas, 4 Apartamentos, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 75-95 EUR E-mail: inquires@quinta-das-murtas.com Web: www.quinta-das-murtas.com



Quinta das Sequóias - Turismo de Habitação Estrada de Monserrate, 2710-405 Sintra Telefone: 219230342 Fax: 219106065 Capacidade: 5 Quartos, 8 Camas Preço de referência: 145-160 EUR E-mail: guesthouse@quintadasequoias.com Web: http://www.quintadasequoias.com	Quinta da Vigia (Shampslda - SOC AD.) Rua da Praia Pequena, 20, 2705-346 Praia Pequena Telefone: 219282877 Fax: 219283122 Capacidade: 11 Apartamentos, 3 Salas de Reuniões (150 Lugares) , 3 Salas Privativas Preço de referência: 65 EUR Web: http://www.quintadavigia.com
Quinta de São Thiago – Turismo de Habitação Estrada de Monserrate - Rua do Regueirinho, 2710-405 Sintra Telefone: 219232923 Fax: 219234329 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 110-130 EUR E-mail: quintadesaothiago@gmail.com Web: www.quintadesthiago.com	Quinta do Rio Touro –Turismo de Habitação Quinta do Rio Touro, 2705-001 Sintra Telefone: 219292862 Fax: 219292360 Capacidade: 5 Quartos, 8 Camas, 4 Suites Preço de referência: 140-200 EUR E-mail: info@quinta-riotouro.com Web: http://www.quinta-riotouro.com
Quinta Verde Sintra (André de Sena) Estrada de Magoito, 84 - Casal da Granja, 2710-252 Sintra Telefone: 219616069 Fax: 219608776 Capacidade: 5 Quartos, 10 Camas, 2 Apartamentos, 1 Sala de Reuniões	Residencial Adega do Saloio (Adega do Saloio Indústria Hoteleira, Lda) Rua Álvaro dos Reis, 49, 2710-526 Sintra Telefone: 219231422 Fax: 219106739 Capacidade: 9 Quartos, 18 Camas Preço de referência: 45-50 EUR



Preço de referência: 90-125 EUR E-mail: mail@quintaverdesintra.com Web: www.quintaverdesintra.com	
Residencial Oceano Rua Eugene Levy, 52 A - Praia das Maças, 2705-304 Praia das Maças Telefone: 219292399 Fax: 219292123 Capacidade: 26 Quartos, 52 Camas, 2 Salas de Reuniões Preço de referência: 30 EUR Web: http://www.pensaoceano.com	Sintra Sol *** (Turismo Sintra Litoral) Avenida Eugene Levy, 29, 2705-306 Praia das Maças Telefone: 219292027 Fax: 219283609 Capacidade: 15 Apartamentos, 3 Salas de Reuniões (100 Lugares) Preço de referência: 60-170 EUR Web: www.sintrasol.com
Sun Park Hotel *** IC 19 – Tercena, 2745 Barcarena Telefone: 210322600 Fax: 210322699 Capacidade: 54 Quartos.	Vila Marques – Turismo de Habitação Rua Sotto Mayor, 1, 2710 Sintra Telefone: 219230027 Fax: 219241155 Capacidade: 8 Quartos, 11 Camas Preço de referência: 45-50 EUR E-mail: contacto@vilamarques.net Web: http://www.vilamarques.net
Villa das Rosas Rua António Cunha, 2-4, 2710-531 Sintra Telefone: 219279390 Fax: 219279415 Capacidade: 5 Quartos, 10 Camas Preço de referência: 100-125 EUR	Villa Rio Hotel *** IC19 Tercena 2720 Queluz Tel.: (+351) 210.322.600 Fax: (+351) 210.322.699



E-mail: geral@villadasrosas.com Web: www.villadasrosas.com	Capacidade: 54 quartos Preço de referência: 60 EUR
Vinha da Quinta – Turismo de Habitação Rua dos Malmequeres, 1-3, 2710-268 Janas Telefone: 219292247 Fax: 219280725 Capacidade: 4 Quartos, 10 Camas Preço de referência: 60-65 EUR E-mail: vinhadaquinta@iol.pt Web: http://www.vinhadaquinta.com	

Sobral de Monte Agraço

Quinta de São João Baptista Rua Manuel Baptista, 2, 2580-261 Valverde Telefone: 261941598 Fax: 261943233 Capacidade: 7 Quartos Preço de referência: 60-80 EUR E-mail: satv@netcabo.pt Web: www.quintasaojoao.online.pt	Quinta de São José – Turismo de Habitação Largo dos Freixos, 2590-274 Freiria Telefone: 261941133 Fax: 261942472 Capacidade: 4 Quartos, 8 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 55-65 EUR E-mail: geral@quintadesaojose.com Web: www.quintadesaojose.com
Quinta Salvador do Mundo (Cipreste-Invest Hotel, Sociedade Unipessoal, Lda) – Turismo de Habitação Rua do Salvador Cachimbos, 2590-211 Seramena Telefone: 261942880 Fax: 261943199	



Capacidade: 9 Quartos, 15 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 100-125 EUR E-mail: quintasalvador@ip.pt Web: http://www.quintasalvador.com	
--	--

Torres Vedras

Casal Gil de Cima – Turismo Rural EN 115-2, 2565-433 Monte Redondo Telefone: 261911184 Capacidade: 3 Quartos, 5 Camas Preço de referência: 25-40 EUR	Clube de Campismo e Caravanismo de Torres Vedras (Clube de Campismo e Caravanismo de Torres Vedras) Avenida Joaquim Agostinho, 2560-452 Pisão Telefone: 261930155 Fax: 261930155
Hotel Apartamentos Praia Azul *** Estrada da Praia Azul - Santa Cruz Silveira 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.930.100 Fax: (+351) 261.930.139 Capacidade: 38 apartamentos	Hotel das Termas do Vimeiro ** Rua Joaquim Belchior, 1, 2560-086 Maceira Telefone: 261980050 Fax: 261980059 Capacidade: 86 Quartos, 171 Camas Preço de referência: 74 EUR E-mail: hoteldastermas@eav.pt Web: http://www.hoteltermasvimeiro.com
Hotel Golf Mar *** Praia do Porto Novo Maceira 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.980.800 Fax: (+351) 261.984.621	Hotel Império *** Praça 25 de Abril, 17 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.314.853 Fax: (+351) 261.321.901 Capacidade: 47 quartos



Capacidade: 252 quartos Preço de referência: 68 EUR	Preço de referência: 40-45 EUR
Hotel Santa Cruz ** Rua José Pedro Lopes Praia de Santa Cruz 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.930.330 Fax: (+351) 261.930.339 Capacidade: 44 quartos, 1 apartamentos Preço de referência: 45 EUR	Ninho do Pinhal - Pensão Rua Principal (EN 247), 1, 2560-441 Casalinhos de Alfaiata Telefone: 261933734 Fax: 261933734 E-mail: residencialninhodopinhal@gmail.com Web: www.residencialninhodopinhal.com
O Forte - Residencial Porto Novo, 3, 2560-100 Porto Novo Telefone: 261984472 Fax: 261984971 Capacidade: 24 Quartos, 30 Camas Preço de referência: 30,00-42,50 EUR	Pátio da Figueira - Albergaria EN 9, 2560-122 Gibraltar Telefone: 261332264 Fax: 261332265 Web: www.patiodafigueira.com
Pensão Restaurante Mar Lindo Travessa Jorge Cardoso, 2, 2560 Santa Cruz Telefone: 261937297 Capacidade: 15 Quartos, 29 Camas, 1 Sala de Reuniões Preço de referência: 25,00-32,50 EUR	Promar - Porto Novo Hotelaria ** Praia do Porto Novo 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.984.195 Fax: (+351) 261.984.727 Capacidade: 33 quartos
Rainha Santa - Pensão Rua da Quinta, 5, 2560-096 Maceira Telefone: 261984234 Fax: 261984234	Residencial dos Arcos **** Praceta José Gouveia, 1 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.312.489



	Fax: (+351) 261.323.870 Capacidade: 28 quartos Preço de referência: 50 EUR
Residencial Moderna ** Avenida Tenente Valadim, 18 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.314.146 Capacidade: 19 quartos Preço de referência: 32 EUR	Residencial Rainha Santa *** Quinta da Piedade A-dos-Cunhados 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.984.234 Fax: (+351) 261.984.276 Capacidade: 20 quartos Preço de referência: 42 EUR
Residencial São Pedro *** Rua Mouzinho de Albuquerque, 2 2560 Torres Vedras Tel.: (+351) 261.330.130 Fax: (+351) 261.313.341 Capacidade: 20 quartos Preço de referência: 34 EUR	The Westin Campo Real Golf Resort Spa (Orizon Hotel Select Investimentos Hoteleiros, SA) Rua do Campo (Campo Real), 2565-770 Turcifal Telefone: 261960900 Capacidade: 151 Quartos, 203 Apartamentos, 4 Vivendas, 11 Suites, 7 Salas de Reuniões (550 Lugares) , 7 Salas Privativas Preço de referência: 125-325 EUR E-mail: campo.real@westin.com Web: http://www.westin.com/camporeal

Vila Franca de Xira

Hotel VIP Santa Iria ***** Estrada Nacional 10, nº 1260	Lezíria Parque Hotel *** Estrada Nacional 1
---	---



2694-001 Santa Iria da Azóia - Portugal Tel: (+351) 210 032 300 Fax: (+351) 210 032 301 Preço de referência: 136/EUR E-mail: hotelsantairia@viphotels.com Web: http://www.viphotels.com	Povos 2600 Vila Franca de Xira Tel.: (+351) 263.276.670 Fax: (+351) 263.276.690 Capacidade: 71 quartos Preço de referência: 76 EUR
Pensão Ribatejana Rua da Praia, 2-A, 2600-223 Vila Franca de Xira Telefone: 263272991	Quinta das Covas – Turismo Rural Cachoeiras, 2600-581 Cachoeiras Telefone: 263283031 Fax: 263284519 Capacidade: 2 Quartos, 4 Camas Preço de referência: 60-100 EUR
Quinta de Santo André – Turismo Rural Estrada de Monte Gordo, 2600-065 Vila Franca de Xira Telefone: 263272776 Capacidade: 6 Quartos, 11 Camas	Quinta de Santo António de Bolonha – Turismo Rural Avenida Dom Eduardo Veiga de Araújo, 2625-055 Póvoa de Santa Iria Telefone: 219597996 Fax: 219530376 Capacidade: 5 Quartos, 9 Camas Preço de referência: 65 EUR E-mail: qsabtr@hotmail.com
Quinta do Alto – Turismo Rural Estrada de Monte Gordo, 2600-065 Vila Franca de Xira Telefone: 263276850 Fax: 263276027 Capacidade: 10 Quartos, 19 Camas, 1 Sala de	Residencial Flora *** Rua Noel Perdigão, 12 2600 Vila Franca de Xira Tel.: (+351) 263.271.272 Fax: (+351) 263.276.538



Reuniões Preço de referência: 92,50-103,00 EUR E-mail: geral@quintadoalto.com Web: www.quintadoalto.com	Capacidade: 22 quartos
Residencial Miratejo N10, 2670 Santa Iría da Azóia	

Actividades

De seguida listam-se algumas das actividades que podem ser realizadas em Lisboa e na área envolvente.

1) Cartões da Associação de Turismo de Lisboa – www.askmelisboa.com

1.1) Lisboa Card

O cartão "Lisboa Card" atribui um vasto conjunto benefícios ao titular durante o respectivo prazo de validade:

- Circulação Grátis de metro;
- Circulação gratuita nos autocarros, eléctricos, elevadores da Carris. Linha de Sintra - Sete Rios – Oriente;
- Linha de Cascais - Cais do Sodré;
- Entrada gratuita em 26 museus, monumentos e outros locais de interesse;
- 10% a 50% de desconto em locais e serviços de interesse turístico e cultural;
- 5% a 10% de desconto em algumas lojas de artigos genuinamente portugueses;
- Relembramos que o cartão só é válido depois de assinado e preenchida a data e hora em que vai começar a utilizar o cartão;
- Cada adulto detentor de um "Lisboa Card" poder-se-á fazer acompanhar por 2 crianças com idade inferior a 5 anos, sem mais encargos.

**Tabela 16 - Preços do Lisboa Card (Abril 2009)**

	24 Horas	48 Horas	72 Horas
Adulto	16,00€	27,00€	33,50€
Criança	9,50€	14,00€	17,00€

1.2) Lisboa Restaurant Card

O "Lisboa Restaurant Card" é um cartão válido por 72 horas, que proporciona descontos aos utentes nos Restaurantes que fazem parte de um Guia de descontos.

Criado pela Associação Turismo de Lisboa, no âmbito de um programa de promoção conjunta com o Turismo de Portugal e a colaboração da ARESP, para a divulgação da excelente gastronomia portuguesa, conta com mais de 36 Restaurantes aderentes que proporcionam um desconto não inferior a 10% por refeição.

O cartão que será adquirido nos Postos de Turismo e em outros locais da cidade está disponível nos seguintes formatos: individual, para uma pessoa, duplo, para duas pessoas e familiar, para duas pessoas com duas crianças até aos 14 anos.

Tabela 17 - Preços do Lisboa Restaurant Card

Tipologia	Preço
Single	6,15€
Duplo	8,10€
Familiar (2 adultos+2 crianças <14 anos)	10,75€

1.3) Lisboa Shopping Card

O Lisboa Shopping Card é um cartão válido por 24 ou 72 horas e que dá descontos (entre a 5-20%) a todos os visitantes da cidade de Lisboa. Criado pelo Turismo de Lisboa e pela União de Associações do Comércio e Serviços, o Lisboa Shopping Card conta com mais de 200 lojas aderentes na Baixa, Chiado e Av. da Liberdade.

**Tabela 18 - Preços do Lisboa Shopping Card**

Tipologia	Preço
24H	3,70€
72H	5,80€

O guia do Shopping Card encontra-se disponível em:

<http://www.askmelisboa.com/files/Ask%20me%20Lisboa%20-%20Lisboa%20Shopping%20Guide.pdf>

2) Museus – Distrito de Lisboa

Aquário Vasco da Gama - Oeiras

Barco Varino Liberdade – Vila Franca de Xira

Casa-Museu Amália Rodrigues – Lisboa

Casa Museu Aprígio Gomes - Almada

Casa - Museu de Leal da Câmara - Sintra

Casa - Museu Dr. Anastácio Gonçalves

Casa - Museu Dr. Sousa Martins – Alhandra

Casa-Museu Fernando Pessoa - Lisboa

Casa - Museu José Pedro - Sacavém, Loures

Casa Museu Justino João – Samora Correia

Casa Museu Mário Coelho – Vila Franca de Xira

Casa - Museu Medeiros e Almeida - Lisboa

Casa - Museu Mestre João da Silva - Lisboa

Casa de Arte de Albano Silva – Amadora

Casa de Santa Maria - Cascais

Casa Dorita Castel-Branco - Sintra

Casa Roque Gameiro – Amadora

Centro Ciência Viva de Sintra



Centro de Arte Contemporânea da Amadora – Amadora

Centro Nacional de Banda Desenhada e Imagem – Amadora

Colecção Etnográfica da Paróquia de Ventosa – Ventosa, Torres Vedras

Farol-Museu de Santa Marta - Cascais

Forte S. Jorge de Oitavos - Centro Interpretativo - Cascais

Fundação Arpad Szenes-Vieira da Silva - Lisboa

Fundação Calouste Gulbenkian - Lisboa

Fundação Ricardo do Espírito Santo

Moinho de Armação Tipo Americano -Alcabideche

Mundo Sporting - Lisboa

Museu Agrícola Tropical - Lisboa

Museu Anjos Teixeira - Sintra

Museu Antoniano - Lisboa

Museu Arqueológico de São Miguel de Odrinhas - Sintra

Museu Arqueológico do Carmo - Lisboa

Museu Bocage (Museu e Laboratório Zoológico e Antropológico da Universidade de Lisboa)

Museu Casa do Fado e Guitarra Portuguesa – Lisboa

Museu Condes de Castro Guimarães - Cascais

Museu da Água

Museu de Arte Sacra Orlando D'Almeida Vieira – Vila Franca de Xira

Museu da Carris - Lisboa

Museu da Cera - Lisboa

Museu da Cidade

Museu da Comunicações - Lisboa

Museu da Electricidade - Lisboa

Museu da Farmácia



Museu da Liga dos Combatentes - Lisboa

Museu da Marinha - Lisboa

Museu da Marioneta

Museu da Música – Lisboa

Museu da Música Portuguesa- Casa Verdades de Faria - Estoril

Museu da Pólvora Negra - Oeiras

Museu da Presidência da República - Lisboa

Museu da Rádio - Lisboa

Museu da Sociedade de Geografia - Lisboa

Museu das Crianças – Lisboa

Museu de Alhandra - Casa Doutor Sousa Martins

Museu de Arte Popular - Lisboa

Museu de Cerâmica de Sacavém - Sacavém, Loures

Museu de Ciência da Universidade de Lisboa - Lisboa

Museu de São Roque - Lisboa

Museu do Ar – Alverca

Museu do Automóvel Antigo – Paço de Arcos

Museu do Banco de Portugal - Lisboa

Museu do Benfica – Lisboa

Museu do Bonsai - Sintra

Museu do Brinquedo - Sintra

Museu do Centro Científico e Cultural de Macau - Lisboa

Museu do Centro Cultural Casapiano - Lisboa

Museu do Chiado - Lisboa

Museu do Cinema - Lisboa

Museu do Design – Lisboa



Museu do Mar - Rei D. Carlos - Cascais

Museu do Neo-Realismo - Vila Franca de Xira

Museu do Oriente - Alcântara, Lisboa

Museu do Palácio Nacional da Ajuda - Lisboa

Museu do Teatro Romano – Lisboa

Museu Etnográfico de Vila Franca de Xira

Museu Etnográfico Paróquia de Ramalhal – Ramalhal, Torres Vedras

Museu Ferreira de Castro - Sintra

Museu Geológico de Lisboa – Lisboa

Museu Irene Lisboa – Arruda dos Vinhos

Museu João de Deus – Lisboa

Museu Municipal Leonel Trindade – Torres Vedras

Museu Maçónico Português - Lisboa

Museu Militar – Lisboa

Museu Minerológico e Geológico - Lisboa

Museu Municipal de Alenquer Hipólito Cabaço

Museu Municipal de Benavente

Museu Municipal de Loures

Museu Municipal de Vila Franca de Xira

Museu Municipal de Vila Franca de Xira - Vila Franca de Xira

Museu Municipal do Cadaval

Museu Nacional da Música - Lisboa

Museu Nacional de Arqueologia

Museu Nacional de Arte Antiga

Museu Nacional de Etnologia

Museu Nacional de História Natural



Museu Nacional de Machado de Castro - Lisboa

Museu Nacional do Azulejo - Lisboa

Museu Nacional do Desporto - Lisboa

Museu Nacional do Teatro

Museu Nacional do Traje

Museu Nacional dos Coches

Museu Rafael Bordalo Pinheiro - Lisboa

Museu Regional - Sintra

Museu República e Resistência – Lisboa

Necrópole de Carenque - Núcleo Monográfico – Amadora

Núcleo Agrícola de Benavente

Núcleo Arqueológico da Rua dos Correeiros – Lisboa

Núcleo Museográfico do Casal da Falagueira - Amadora

Núcleo Museológico da Vida Submarina e da História Submersa – Lisboa

Núcleo Museológico de Alverca

Núcleo Museológico do Moinho da Laureana - Famões, Odivelas

Núcleo Museológico do Posto de Comando do Movimento das Forças Armadas – Odivelas

Núcleo Museológico dos Escuteiros – Ventosa, Torres Vedras

Núcleo Museológico do Vinho de Sobral de Monte Agraço – Sobral de Monte Agraço

Oceanário de Lisboa - Lisboa

Pavilhão de Segurança, Enfermaria-Museu, Centro Hospitalar Psiquiátrico de Lisboa/Hospital Miguel Bombarda – Lisboa

Pavilhão do Conhecimento - Centro de Ciência Viva - Lisboa

Pavilhão do Japão / Teatro Virtual – Sintra

Planetário Calouste Gulbenkian - Lisboa

Sala Museu de Arte Sacra, Sintra



Sintra Museu de Arte Moderna

Torre do Tombo, Lisboa

3) Museus – Distrito de Setúbal

Casa da Cerca - Almada

Casa de Bocage / Galeria Municipal de Artes Visuais — Setúbal

Casa do Corpo Santo / Museu do Barroco — Setúbal

Centro de Artes Tradicionais - Almada

Ecomuseu Municipal do Seixal — Seixal

Museu da Cidade - Almada

Museu de Arqueologia e Etnografia do Distrito de Setúbal — Setúbal

Museu de Setúbal / Convento de Jesus — Setúbal

Museu do Trabalho Michel Giacometti — Setúbal

Museu Municipal de Alcochete — Alcochete

Museu Municipal de Montijo — Montijo

Museu Municipal de Palmela — Palmela

Museu Municipal de Santiago do Cacém — Santiago do Cacém

Museu Municipal Pedro Nunes — Alcácer do Sal

Museu Naval - Almada

Museu Sebastião da Gama — Azeitão

Núcleo da Água - Almada

Núcleo de História e Arqueologia – Almada

Núcleo Medieval Moderno – Almada

Quinta Nova da Atalaia - Museu Agrícola — Montijo



4) Património da Humanidade

- Centro Histórico de Angra do Heroísmo (1983) - Angra do Heroísmo, Açores
- Mosteiro dos Jerónimos e Torre de Belém (1983) - Lisboa
- Mosteiro da Batalha (1983) - Batalha
- Convento de Cristo (1983) - Tomar
- Centro Histórico de Évora (1986) - Évora
- Mosteiro de Alcobaça (1989) - Alcobaça
- Paisagem Cultural de Sintra (1995) - Sintra
- Centro Histórico do Porto (1996) - Porto
- Sítios de Arte Rupestre do Vale do Côa (1998)
- Floresta Laurissilva da Ilha da Madeira (1999) - Madeira
- Centro Histórico de Guimarães (2001) - Guimarães
- Região Vinhateira do Alto Douro (2001)
- Paisagem da Cultura da Vinha da Ilha do Pico (2004) - Pico, Açores

5) Património Natural

Parques Nacionais

- Parque Nacional da Peneda-Gerês

Parques Naturais

- Parque Natural do Alvão
- Parque Natural da Arrábida
- Parque Natural do Douro Internacional
- Parque Natural de Montesinho
- Parque Natural da Ria Formosa
- Parque Natural da Serra da Estrela
- Parque Natural da Serra de São Mamede



- Parque Natural das Serras de Aire e Candeeiros
- Parque Natural de Sintra-Cascais
- Parque Natural do Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina
- Parque Natural do Tejo Internacional
- Parque Natural do Vale do Guadiana
- Parque Natural do Litoral Norte

Reservas Naturais

- Reserva Natural das Lagoas de Santo André e da Sancha
- Reserva Natural das Berlengas
- Reserva Natural das Dunas de São Jacinto
- Reserva Natural do Estuário do Sado
- Reserva Natural do Estuário do Tejo
- Reserva Natural do Paul de Arzila
- Reserva Natural do Paul do Boquilobo
- Reserva Natural do Sapal de Castro Marim e Vila Real de Santo António
- Reserva Natural da Serra da Malcata

Paisagens Protegidas

- Paisagem Protegida da Arriba Fóssil da Costa de Caparica
- Paisagem Protegida do Litoral de Esposende
- Paisagem Protegida da Serra do Açor
- Paisagem Protegida do Corno do Bico
- Paisagem Protegida das Lagoas de Bertandos e São Pedro dos Arcos
- Paisagem Protegida da Albufeira do Azibo
- Paisagem Protegida da Serra de Montejunto



Monumentos Naturais

- Monumento Natural das Pegadas de Dinossáurio de Ourém - Torres Novas
- Monumento Natural de Carenque
- Monumento Natural da Pedra da Mua
- Monumento Natural dos Lagosteiros
- Monumento Natural da Pedreira do Avelino

Sítios Classificados

- Sítio Classificado do Monte de São Bartolomeu
- Sítio Classificado dos Açudes de Monte da Barca e Agolada
- Sítio Classificado do Centro Histórico de Coruche
- Sítio Classificado da Rocha da Pena e Fonte Benémola
- Sítio Classificado da Gruta do Zambujal
- Sítio Classificado da Granja dos Serrões e Negrais
- Sítio Classificado dos Montes de Santa Olaia e Ferrestelo

Outros

- Refúgio Ornitológico do Monte Novo do Roncão
- Reserva Botânica de Cambarinho

Jardins

Na área metropolitana de Lisboa existem diversos jardins dignos de referência:

- Parque Eduardo VII
- Estufa fria e estufa quente
- Jardim Botânico Universidade de Lisboa
- Jardim Botânico da Ajuda
- Jardins de Belém – Praça do Império
- Palácio Fronteira
- Palácio dos Marquês de Pombal



- Palácio Nacional de Queluz
- Parque do Museu Calouste Gulbenkian
- Parque da Pena
- Parque de Monserrate
- Quinta da Regaleira
- Palácio de Seteais
- Palácio Nacional de Sintra
- Quinta da Bacalhoa
- Quinta das Torres
- Convento dos Capuchos
- Parque das Nações - Jardins Garcia D'Horta
- Parque de Monsanto
- Jardim Marechal Carmona (Gandarinha/Jardim dos Pavões)
- Jardim do Cerco
- Jardim - Museu Agrícola Tropical
- Tapada de Mafra
- Jardim Zoológico de Lisboa

Há além destes locais o Jardim Zoológico de Lisboa, o Badoca Park, a Tapada de Mafra, Monte Selvagem, entre outros

6) Sete Maravilhas de Portugal

- Castelo de Guimarães
- Castelo de Óbidos
- Mosteiro de Alcobaça
- Mosteiro da Batalha
- Mosteiro dos Jerónimos ou Santa Maria de Belém



- Palácio Nacional da Pena
- Torre de Belém

7) Património – Distrito de Lisboa

Alenquer

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²³	Ano
[1] Estação arqueológica da Pedra de Ouro	Arqueologia	Povoado fortificado	Cadafais	MN	1990
[2] Portal manuelino do Convento de São Francisco	Arquitectura religiosa	Portal	Santo Estêvão	MN	1910
[3] Túmulo de Damião de Góis na Capela da Igreja de São Pedro	Arquitectura religiosa	Túmulo	Santo Estêvão	MN	1910
[4] Pelourinho de Aldeia Galega da Merceana	Arquitectura civil	Pelourinho	Aldeia Galega da Merceana	MN	1910
[5] Palácio do Marquês de Angeja ou Palácio da Vila	Arquitectura civil	Palácio	Vila Verde dos Francos	VC-IIM	1988
[6] Igreja Matriz de Alenquer ou Igreja de Nossa Senhora da Assunção de Triana	Arquitectura religiosa	Igreja	Triana	IIM	1996
[7] Quinta do Campo (conjunto edificado), incluindo a casa de habitação, capela, "tentadero" e outras instalações e pertences	Arquitectura civil	Quinta	Carregado	IIP	2002
[8] Padrão da Ponte do Espírito Santo	Arquitectura civil	Padrão	Santo Estêvão	IIM	1996
[9] Castelo de Alenquer	Arquitectura militar	Castelo	Triana	IIP	1955
[10] Fábrica Nova da Romeira (conjunto de edifícios e instalações)	Arquitectura civil	Fábrica	Triana	IIP	1996
[11] Marco de cruzamento em Ota	Arquitectura civil	Marco	Ota	IIP	1943
[12] Igreja de Santa Quitéria de Meca	Arquitectura religiosa	Igreja	Meca	IIP	1949
[13] Igreja de Nossa Senhora dos Prazeres de Aldeia Galega da Merceana	Arquitectura religiosa	Igreja	Aldeia Galega da Merceana	IIP	1963
[14] Igreja de Nossa Senhora da Piedade da Merceana	Arquitectura religiosa	Igreja	Aldeia Galega da Merceana	IIP	1997
[15] Quinta do Bairro, Quinta dos Sousas Chichorros, Quinta dos Chichorros ou Quinta dos Condes de São Martinho e zona envolvente	Arquitectura civil	Quinta	Abrigada	IIP	1997
[16] Marco de cruzamento na EN 3, desvio para a povoação de "Obras Novas"	Arquitectura civil	Marco	Carregado	IIP	1943
[17] Marco de cruzamento no Casal Alvarinho	Arquitectura civil	Marco	Triana	IIP	1943

²³ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[18] Marco de légua no sítio denominado Vale Carlos	Arquitectura civil	Marco	Ota	IIP	1943
[19] Marco de légua no sítio denominado Casal do Canha	Arquitectura civil	Marco	Triana	IIP	1943
[20] Igreja da Misericórdia de Alenquer (e recheio)	Arquitectura religiosa	Igreja	Santo Estêvão	IIP	1983
[21] Capela de Santa Catarina	Arquitectura religiosa	Capela	Santo Estêvão	IIP	1948
[22] Capela da Igreja de São Pedro (e recheio)	Arquitectura religiosa	Capela	Santo Estêvão	IIP	1946
[23] Castelo de Vila Verde dos Francos	Arquitectura militar	Castelo	Vila Verde dos Francos	IIP	1957

Amadora

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁴	Ano
[24] Grutas artificiais do Tojal de Vila Chã ou Grutas artificiais de Carenque	Arqueologia	Gruta	Mina	MN	1936
[25] Villa romana da Quinta da Bolacha	Arqueologia	Villa	Falagueira-Venda Nova	VC	2001
[26] Aqueduto da Gargantada	Arquitectura civil	Aqueduto	Mina	IIP	1978
[27] Aqueduto das Águas Livres, seus aferentes e correlacionados (concelho de Amadora: freguesias de São Brás, Brandoa, Falagueira, Reboleira, Venda Nova, Damaia e Buraca)	Arquitectura civil	Aqueduto	São Brás	MN	
[28] Cabos de Ávila ou Fábrica de cabos eléctricos Diogo d' Ávila ou Cabos d' Ávila	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Alfragide		
[29] Ponte Filipina de Carenque de Baixo	Arquitectura civil	Ponte	Venteira	VC	2002
[30] Casal da Falagueira de Cima (Casa da Ordem de Malta) e Azenha	Arquitectura civil	Casal	Falagueira-Venda Nova	VC	2002

Arruda dos Vinhos

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau	Ano
[31] Chafariz Pombalino de Arruda dos Vinhos ou Chafariz de Arruda dos Vinhos	Arquitectura civil	Chafariz	Arruda dos Vinhos	VC-IIP	1997
[32] Igreja Matriz de Arruda dos Vinhos ou Igreja de Nossa Senhora da Salvação de Arruda dos Vinhos	Arquitectura religiosa	Igreja	Arruda dos Vinhos	IIP	1944

²⁴ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



Azambuja

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁵	Ano
[33] Castro de Vila Nova de São Pedro	Arqueologia	Povoado fortificado	Vila Nova de São Pedro	MN	1971
[34] Igreja do Mosteiro de Nossa Senhora das Virtudes da Ordem de São Francisco	Arquitectura religiosa	Igreja	Aveiras de Baixo	IIM	1996
[35] Marco de cruzamento em São Salvador	Arquitectura civil	Marco	Alcoentre	IIP	1943
[36] Igreja Matriz da Azambuja ou Igreja de Nossa Senhora da Assunção	Arquitectura religiosa	Igreja	Azambuja	IIP	1971
[37] Igreja e edifício da Misericórdia da Azambuja	Arquitectura religiosa	Igreja	Azambuja	IIP	1983
[38] Marco de légua à entrada da Azambuja	Arquitectura civil	Marco	Azambuja	IIP	1943
[39] Pelourinho da Azambuja	Arquitectura civil	Pelourinho	Azambuja	IIP	1933
[40] Pelourinho de Manique do Intendente	Arquitectura civil	Pelourinho	Manique do Intendente	IIP	1933
[41] Palácio de Manique do Intendente	Arquitectura civil	Palácio	Manique do Intendente	IIP	1993
[42] Palácio dos Condes de Aveiras ou Solar dos Condes de Povolide	Arquitectura civil	Palácio	Aveiras de Baixo	IIP	1997

Cadaval

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[43] Castro de Rocha Forte	Arqueologia	Povoado fortificado	Lamas	MN	1910
[44] Igreja de Nossa Senhora da Conceição ou Igreja Matriz do Cadaval	Arquitectura religiosa	Igreja	Cadaval	IIM	1996
[45] Casa e Capela da Quinta do Fidalgo	Arquitectura civil	Casa	Cadaval	IIM	1996
[46] Real Fábrica de Gelo da Serra de Montejunto	Arquitectura civil	Fábrica	Lamas	MN	
[47] Morabito do Cercal ou Capela de Nossa Senhora da Ajuda	Arquitectura religiosa	Capela	Cercal	IIP	1997

²⁵ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



Cascais

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁶	Ano
[48] Villa romana do Alto do Cidreira	Arqueologia	Villa	Alcabideche	IIP	1992
[49] Grutas artificiais de Alapraia ou Necrópole Eneolítica de Alapraia	Arqueologia	Gruta artificial	Estoril	IIP	1945
[50] Gruta do Poço Velho	Arqueologia	Gruta	Cascais	IIP	1967
[51] Palácio do Duque de Palmela ou Palácio Palmela	Arquitectura civil	Palácio	Cascais	VC-IIP	
[52] Casa de São Cristóvão	Arquitectura civil	Casa	Estoril	VC	1992
[53] Capela de Nossa Senhora do Livramento, incluindo fontanário fronteiro e o cruzeiro	Arquitectura religiosa	Capela	Estoril	IIM	1996
[54] Edifício na Avenida das Acácias, n34 ou Vila Ralph	Arquitectura civil	Edifício	Estoril	IIM	1993
[55] Villa romana de Outeiro de Polima	Arqueologia	Villa	São Domingos de Rana	IIP	2002
[56] Hospital de Sant'Ana, incluindo terrenos e edifícios solidários	Arquitectura civil	Hospital	Parede	VC-IIP	1991
[57] Casa da Quinta de Rana e jardim envolvente	Arquitectura civil	Casa	São Domingos de Rana	VC	1996
[58] Azenha de Atrozela	Arquitectura civil	Azenha	Alcabideche	VC-IIM	
[59] Torre de São Patrício (incluindo toda a área de jardim e mata), actual Casa-Museu Verdades Faria	Arquitectura civil	Torre	Estoril	VC	
[60] Fonte de São João ou Cantinho de São João	Arquitectura religiosa	Nicho	Carcavelos	VC	1998
[61] Quinta de Manique, Casa da Quinta de Manique, Palácio de Manique, Casa da Quinta do Marquês das Minas ou Quinta do Marquês de Minas	Arquitectura civil	Quinta	Alcabideche	VC	2003
[62] Moinhos de Vento (2)	Arquitectura civil	Moinho	Alcabideche	VC	1997
[63] Forte de Santo António da Barra ou Forte Velho	Arquitectura militar	Forte	Estoril	IIP	1977
[64] Forte de São Teodósio ou Forte da Cadaveira	Arquitectura militar	Forte	Estoril	IIP	1977
[65] Forte de São Pedro do Estoril, Forte de São Pedro ou Forte da Poça	Arquitectura militar	Forte	Estoril	IIP	1977
[66] Casa de António Santos Jorge ou Cocheiras de Santos Jorge (edifício da antiga garagem, cocheira e cavalaria)	Arquitectura civil	Edifício	Estoril	IIP	1996
[67] Quinta do Barão, incluindo o solar, jardins e adega	Arquitectura civil	Quinta	Carcavelos	IIP	2002

²⁶ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[68] Cemitério Visigótico de Alcoitão	Arqueologia	Necrópole	Alcabideche	IIP	1997
[69] Villa Romana de Miroiços	Arqueologia	Villa	São Domingos de Rana	IIP	2002
[70] Villa Romana de Freiria	Arqueologia	Villa	São Domingos de Rana	IIP	1990
[71] Forte Novo (troço de muralha)	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1977
[72] Edifício na Rua Engenheiro Álvaro Pedro de Sousa ou Casal de Monserrate	Arquitectura civil	Edifício	Estoril	IIP	1996
[73] Estação lusitana-romana dos Casais Velhos ou Ruínas dos Casais Velhos	Arqueologia	Estação Arqueológica	Cascais	IIP	1984
[74] Forte do Guincho	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1977
[75] Forte de Nossa Senhora da Guia	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1977
[76] Forte de Oitavos ou Forte de São Jorge	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1974
[77] Troços ainda existentes da antiga muralha da vila de Cascais	Arquitectura militar	Muralha	Cascais	IIP	1977
[78] Vigia do Facho	Arquitectura militar	Torre	Cascais	IIP	1977
[79] Bases da muralha que ligava os dois baluartes da Praia da Ribeira	Arquitectura militar	Muralha	Cascais	IIP	1977
[80] Bateria Alta ao norte da Praia da Água Doce	Arquitectura militar	Bateria	Cascais	IIP	1977
[81] Cidadela de Cascais, incluindo a Fortaleza de Nossa Senhora da Luz de Cascais e a torre fortificada de Cascais	Arquitectura militar	Cidadela	Cascais	IIP	1977
[82] Cortinas de Atiradores	Arquitectura militar	Muralha	Cascais	IIP	1977
[83] Forte de Crismina	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1978
[84] Forte de Nossa Senhora da Conceição (restos das muralhas)	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1977
[85] Capela de Nossa Senhora de Nazaré	Arquitectura religiosa	Capela	Cascais	IIP	1978
[86] Marégrafo de Cascais	Arquitectura civil	Marégrafo	Cascais	IIP	1997
[87] Forte de Santa Marta	Arquitectura militar	Forte	Cascais	IIP	1978
[88] Edifício dos antigos Paços do Concelho	Arquitectura civil	Paço	Cascais	IIP	1997
[89] Palácio dos Condes de Castro Guimarães ou Torre de São Sebastião	Arquitectura civil	Palácio	Cascais	IIP	1993
[90] Casa de Santa Maria, incluindo o jardim	Arquitectura civil	Casa	Cascais	VC	
[91] Casa Sommer	Arquitectura civil	Casa	Cascais	VC	2003



[92] Palácio dos Condes da Guarda, actual edifício dos Paços do Concelho	Arquitectura civil	Palácio	Cascais	IIM	2006
[93] Casa dos Almadás ou Casa D. Nuno	Arquitectura civil	Casa	Cascais	VC	2005

Lisboa

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁷	Ano
[94] Ruínas do Teatro Romano	Arqueologia	Teatro	Sé	IIP	1967
[95] Palácio da Flor da Murta (antigo)	Arquitectura civil	Palácio	Santa Catarina	VC-IIP	
[96] Convento da Encarnação ou Recolhimento da Encarnação	Arquitectura religiosa	Convento	Pena	IIP	1996
[97] Ascensor da Glória e meio urbano que o envolve	Arquitectura civil	Ascensor	Santa Justa	MN	2002
[98] Ascensor do Lavra e meio urbano que o envolve	Arquitectura civil	Ascensor	São José	MN	2002
[99] Palácio de São Bento, escadaria exterior e jardim confinante com a residência do Primeiro-Ministro ou Convento de São Bento da Saúde (antigo)	Arquitectura religiosa	Convento	Lapa	MN	2002
[100] Elevador do Carmo ou Elevador de Santa Justa	Arquitectura civil	Elevador	São Nicolau	MN	2002
[101] Jardim Botânico da Faculdade de Ciências ou Jardim Botânico de Lisboa	Arquitectura civil	Jardim	São Mamede	VC-MN	1999
[102] Capela do Paço da Bemposta	Arquitectura religiosa	Capela	Pena	MN	2002
[103] Ascensor da Bica e meio urbano que o envolve	Arquitectura civil	Ascensor	São Paulo	MN	2002
[104] Chafariz da Esperança	Arquitectura civil	Chafariz	Santos-o-Velho	MN	1910
[105] Aqueduto das Águas Livres, seus aferentes e correlacionados (concelho de Lisboa: freguesias de Benfica, São Domingos de Benfica, Campolide, São Sebastião da Pedreira, Santo Condestável, Prazeres, Santa Isabel, Lapa, Santos-o-Velho, São Mamede, Mercês ou Aqueduto das Águas Livres e Mãe de Água (antiga designação constante do Decreto de 16 de Junho de 1910)	Arquitectura civil	Aqueduto	Campolide	MN	
[106] Palácio dos Almadás, Provedores da Casa da Índia	Arquitectura civil	Palácio	São Paulo	MN	1920
[107] Palácio Nacional da Ajuda ou Paço da Ajuda	Arquitectura civil	Palácio	Ajuda	MN	1910
[108] Igreja da Memória ou Igreja de Nossa Senhora do Livramento e de São José	Arquitectura religiosa	Igreja	Ajuda	MN	1923
[109] Praça do Comércio	Arquitectura civil	Praça	Madalena	MN	1910

²⁷ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[110] Lápides das Pedras Negras	Arqueologia	Inscrição	Madalena	MN	1910
[111] Igreja da Conceição Velha -> Imagens	Arquitectura religiosa	Igreja	Madalena	MN	1910
[112] Igreja da Madalena (Portal principal)	Arquitectura religiosa	Portal	Madalena	MN	1910
[113] Paços de São Cristóvão (Portal lateral) ou Paço a par de São Cristóvão	Arquitectura religiosa	Portal	São Cristóvão e São Lourenço	MN	1910
[114] Palácio dos Condes de Almada ou Palácio da Independência e padrões comemorativos da conjura de 1640	Arquitectura civil	Palácio	Santa Justa	MN	1910
[115] Igreja de Santo Antão-o-Novo (capela do hospital) incluindo Antiga Sacristia da Igreja de Santo Antão-o-Novo	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Justa	MN	1933
[116] Igreja de São Domingos	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Justa	MN	1918
[117] Cruzeiro das Laranjeiras	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	Campo Grande	MN	1910
[118] Casa dos Bicos ou Casa de Brás de Albuquerque	Arquitectura civil	Casa	Sé	MN	1910
[119] Sé de Lisboa, Sé-Catedral de Lisboa	Arquitectura religiosa	Sé, Catedral	Sé	MN	1910
[120] Igreja de Santo António de Lisboa ou Igreja de Santo António à Sé e sacristia	Arquitectura religiosa	Igreja	Sé	MN	1931
[121] Cruzeiro de Arroios	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	São Jorge de Arroios	MN	1910
[122] Igreja do Menino de Deus	Arquitectura religiosa	Igreja	Socorro	MN	1918
[123] Castelo de São Jorge e restos das cercas de Lisboa	Arquitectura militar	Castelo	Castelo	MN	1910
[124] Igreja de Chelas (Portal e galilé) ou Antigo Convento de São Félix e Santo Adrião de Chelas	Arquitectura religiosa	Convento	Marvila	MN	1922
[125] Convento da Graça	Arquitectura religiosa	Convento	Graça	MN	1956
[126] Padrão do Campo Pequeno	Arquitectura civil	Padrão	São João de Deus	MN	1910
[127] Igreja de Santo Estêvão	Arquitectura religiosa	Igreja	Santo Estêvão	MN	1918
[128] Capela de Nossa Senhora dos Remédios ou Ermida do Espírito Santo, a Casa de Despacho, dependências da antiga confraria e portal	Arquitectura religiosa	Capela	Santo Estêvão	IIP	1936
[129] Lápide do Deus Esculápio	Arqueologia	Inscrição	Santa Maria de Belém	MN	1910
[130] Mosteiro de Santa Maria de Belém ou Mosteiro dos Jerónimos	Arquitectura religiosa	Mosteiro	Santa Maria de Belém	MN	1910
[131] Estátuas lusitanas de Montalegre	Arqueologia	Escultura	Santa Maria de Belém	MN	1910
[132] Capela de São Jerónimo ou Ermida de São Jerónimo ou Ermida do Restelo	Arquitectura religiosa	Capela	Santa Maria de Belém	MN	1943
[133] Fábrica Nacional da Cordoaria ou Cordoaria Nacional	Arquitectura civil	Fábrica	Santa Maria de Belém	MN	1996



[134] Pelourinho de Lisboa	Arquitectura civil	Pelourinho	São Nicolau	MN	1910
[135] Igreja da Madre de Deus	Arquitectura religiosa	Igreja	Beato	MN	1910
[136] Edifício na Avenida da Liberdade, 193 ou Biblioteca e Arquivo Histórico do MEPAT	Arquitectura civil	Edifício	Coração de Jesus	VC	1987
[137] Palácio Palmela	Arquitectura civil	Palácio	São Mamede	VC	
[138] Conjunto: do edifício Castil, edifício Franjinhãs e fachada do edifício na Rua Braamcamp	Arquitectura civil	Edifício	São Mamede	VC	1996
[139] Convento dos Paulistas, Convento de São Paulo, Convento de Jesus Cristo (da Serra de Ossa), Convento do Santíssimo Sacramento ou Antigo Convento dos Eremitas de São Paulo da Serra de Ossa	Arquitectura religiosa	Convento	Santa Catarina	VC	1998
[140] Palacete rústico de meados do século XIX	Arquitectura civil	Palacete	São Domingos de Benfica	VC	1994
[141] Oficina Leitão & Irmão (edifício onde se encontra instalada a sociedade "Morais, Simões, Lda")	Arquitectura civil	Edifício	Encarnação	VC	1996
[142] Quinta do Monte do Carmo ou Jardim do Monte do Carmo	Arquitectura civil	Quinta	Alcântara		1991
[143] Palacete da Ribeira Grande ou Escola Secundária Rainha D. Amélia	Arquitectura civil	Palácio	Alcântara	VC	1991
[144] Edifício da Administração do Porto de Lisboa ou Palacete Ponte ou Palacete dos Condes da Ponte	Arquitectura civil	Edifício	Alcântara	VC	1991
[145] Antigo Convento de Jesus ou Antigo Convento de Nossa Senhora de Jesus da Ordem Terceira de São Francisco	Arquitectura religiosa	Convento	Mercês	VC	1994
[146] Imóvel da Voz do Operário ou Edifício da Voz do Operário	Arquitectura civil	Edifício	São Vicente de Fora	VC	1987
[147] Quinta da Musgueira	Arquitectura civil	Núcleo urbano	Lumiar	VC	1985
[148] Edifício na Rua Cecílio de Sousa, 34 a 38	Arquitectura civil	Edifício	Mercês	VC	
[149] Antigo Liceu de Passos Manuel (incluindo o edifício principal, a residência do Reitor, a casa do porteiro, os pátios, a alameda, os jardins e a horta), actual Escola Secundária de Passos Manuel	Arquitectura civil	Escola	Mercês	VC-IIP	1997
[150] Moinhos do Casalinho da Ajuda	Arquitectura civil	Moinho	Ajuda	VC	1991
[151] Convento e Igreja de Nossa Senhora da Boa Hora	Arquitectura religiosa	Convento	Ajuda	VC	1991
[152] Fornos de El-Rei	Arquitectura civil	Forno	Ajuda	VC	1989
[153] Moinhos do Caramão da Ajuda, Moinhos de Santana, Conjunto Moageiro de Santana da Ajuda ou Moinhos do Casal das Freiras	Arquitectura civil	Moinho	São Francisco Xavier	VC	1991



[154] Vila Pedro Teixeira	Arquitectura civil	Vila	Ajuda	VC	1991
[155] Ermida de Nosso Senhor do Cruzeiro ou Capela de Nosso Senhor do Cruzeiro	Arquitectura religiosa	Capela	Ajuda	VC	1991
[156] Palácio de Santo Estêvão ou Palácio dos Azevedo Coutinho	Arquitectura civil	Palácio	Santo Estêvão	VC	1996
[157] Museu de Arte Popular	Arquitectura civil	Edifício	Santa Maria de Belém	VC	1991
[158] Casa do Governador da Torre de Belém	Arquitectura civil	Palacete	Santa Maria de Belém	VC	1991
[159] Antiga residência do Governador do Forte do Bom Sucesso	Arquitectura civil	Palacete	Santa Maria de Belém	VC	
[160] Forte do Alto do Duque	Arquitectura militar	Forte	Santa Maria de Belém	VC	1991
[161] Palácio do Marquês de Angeja	Arquitectura civil	Palácio	Santa Maria de Belém	VC	1991
[162] Imóvel em Lisboa, na Rua da Praia de Pedrouços	Arquitectura civil	Casa	Santa Maria de Belém	VC	1984
[163] Edifício na Avenida da República, n 23 (Prédio de Gaveto entre a Avenida da República, n. 23 e a Avenida João Crisóstomo, n 19)	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIM	1977
[164] Prédio na Avenida da República, n97 a n97-C	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIM	1977
[165] Largo de São Sebastião da Pedreira (Conjunto de edifícios)	Arquitectura civil	Casa	São Sebastião da Pedreira	IIM	1983
[166] Edifício na Rua da Senhora do Monte, n46, incluindo o jardim	Arquitectura civil	Edifício	Graça	IIM	1996
[167] Edifício de Miguel Ventura Terra, na Rua Alexandre Herculano, n57	Arquitectura civil	Edifício	São Mamede	IIM	1999
[168] Túmulo da Rainha D. Mariana Vitória, na Igreja de São Francisco de Paula	Arquitectura religiosa	Túmulo	Prazeres	MN	1938
[169] Teatro Nacional de São Carlos	Arquitectura civil	Teatro	Mártires	MN	1928
[170] Igreja de Santa Luzia (sepulturas)	Arquitectura religiosa	Igreja	Santiago	MN	1910
[171] Basílica da Estrela ou Basílica do Coração de Jesus	Arquitectura religiosa	Basílica	Lapa	MN	1910
[172] Igreja de Santa Catarina, Igreja dos Paulistas ou Igreja de São Paulo da Serra de Ossa	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Catarina	MN	1918
[173] Túmulo de D. João das Regras, na Igreja de São Domingos de Benfica	Arquitectura religiosa	Túmulo	São Domingos de Benfica	MN	1910
[174] Palácio dos Marqueses de Fronteira	Arquitectura civil	Palácio	São Domingos de Benfica	MN	1982
[175] Capela dos Castros	Arquitectura religiosa	Capela	São Domingos de Benfica	MN	1910
[176] Capela de Santo Amaro	Arquitectura religiosa	Capela	Alcântara	MN	1910



[177] Palácio Vale Flor, Hotel Carlton	Arquitectura civil	Palácio	Alcântara	MN	1997
[178] Igreja de São Vicente de Fora	Arquitectura religiosa	Igreja	São Vicente de Fora	MN	1910
[179] Igreja de Santa Engrácia ou Panteão Nacional	Arquitectura religiosa	Panteão	São Vicente de Fora	MN	1970
[180] Igreja de São Roque	Arquitectura religiosa	Igreja	Sacramento	MN	1910
[181] Cine-Teatro Politeama	Arquitectura civil	Cinema	Santa Justa	IIP	2002
[182] Palácio Sotto Mayor, anexos e logradouro	Arquitectura civil	Palácio	São Jorge de Arroios	VC-IIP	1997
[183] Conjunto urbano da Mouraria, conjunto urbano na esquina da Rua da Mouraria, n 80-82 e 84-90 com a Rua do Capelão n 4, 6 e 8	Arquitectura civil	Núcleo urbano	Socorro	VC-IIP	1980
[184] Prédio na Rua Saraiva de Carvalho, n242 a n246 (A Tentadora)	Arquitectura civil	Edifício	Santo Condestável	IIM	1978
[185] Teatro Casa da Comédia	Arquitectura civil	Teatro	Prazeres	IIM	1993
[186] Edifício na Quinta das Rosas	Arquitectura civil	Edifício	São Domingos de Benfica	IIM	1978
[187] Restaurante Tavares, Salão de Chá Tavares ou Restaurante Tavares Rico	Arquitectura civil	Restaurante	Encarnação	IIM	1996
[188] Edifício na Praça Duque de Saldanha n 28-30 e Avenida da República, n 1	Arquitectura civil	Edifício	São Sebastião da Pedreira	VC	1990
[189] Palácio dos Condes de Figueira	Arquitectura civil	Palácio	Graça	VC-IIP	
[190] Palácio Alverca ou Casa do Alentejo	Arquitectura civil	Palácio	Santa Justa	VC-IIP	1998
[191] Edifício na rua Gomes Freire: edifício setecentista	Arquitectura civil	Edifício	Pena	VC	1983
[192] Colégio Militar	Arquitectura civil	Núcleo histórico	Carnide	VC	1995
[193] Convento de Santa Teresa de Jesus de Carnide ou Convento de Santa Teresa do Menino Jesus	Arquitectura religiosa	Convento	Carnide	VC	1996
[194] Avenida da Liberdade (zona)	Arquitectura civil	Conjunto	São José	VC	1989
[195] Moradia na avenida Fontes Pereira de Melo, incluindo as áreas do antigo jardim, anexo residencial e garagem, actual sede social do Metropolitano de Lisboa	Arquitectura civil	Palacete	São Jorge de Arroios	IIP	2002
[196] Conjunto de edifícios na Avenida da República	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	VC	1981
[197] Igreja de São Miguel ou Igreja de São Miguel de Alfama	Arquitectura religiosa	Igreja	São Miguel	IIP	1982



[198] Igreja de São Cristóvão, paroquial	Arquitectura religiosa	Igreja	São Cristóvão e São Lourenço	IIP	1944
[199] Casa de João das Regras	Arquitectura civil	Casa	São Cristóvão e São Lourenço	IIP	1983
[200] Palácio do Marquês de Tancos	Arquitectura civil	Palácio	São Cristóvão e São Lourenço	IIP	1996
[201] Teatro Eden ou Éden-Teatro	Arquitectura civil	Teatro	Santa Justa	IIP	1983
[202] Palácio Foz ou Palácio Castelo Melhor	Arquitectura civil	Palácio	Santa Justa	IIP	1971
[203] Hotel Avenida Palace	Arquitectura civil	Hotel	Santa Justa	IIP	1977
[204] Edifício na rua do Benfornoso, n.s 101 a 103	Arquitectura civil	Edifício	Santa Justa	IIP	1983
[205] Garagem Liz	Arquitectura civil	Garagem	Santa Justa	IIP	1983
[206] Chafariz do Desterro ou Chafariz do Intendente	Arquitectura civil	Chafariz	Santa Justa	IIP	1983
[207] Estação de Caminhos-de-Ferro do Rossio ou Estação do Rossio	Arquitectura civil	Estação ferroviária	Santa Justa	IIP	1971
[208] Baixa Pombalina ou Baixa	Arquitectura civil	Conjunto	Santa Justa	IIP	1978
[209] Teatro Nacional de D. Maria II	Arquitectura civil	Teatro	Santa Justa	IIP	1928
[210] Edifício na rua da Palma, n. 1 a 15	Arquitectura civil	Edifício	Santa Justa	IIP	1996
[211] Edifício na rua da Palma, n. 17 a 29	Arquitectura civil	Edifício	Santa Justa	IIP	1996
[212] Capela de Nossa Senhora da Saúde ou Capela de São Sebastião da Mouraria	Arquitectura religiosa	Capela	Santa Justa	IIP	1996
[213] 2 Conjunto: Edifícios na Calçada do Desterro, n.s 13 a 13-A, Conjunto de dois edifícios situados na Calçada do Desterro, no Pátio da Bica, 11-D, e na Calçada do Desterro, 13 a 13-B	Arquitectura civil	Edifício	Santa Justa	IIP	1993
[214] Casa de Frederico Daupias, anexos e parte dos antigos jardins de ensaio	Arquitectura civil	Casa	São Mamede	VC	2004
[215] Palácio Sabugosa e Jardins	Arquitectura civil	Palácio	Alcântara	VC	1998
[216] Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	Arquitectura civil	Fábrica	Alcântara	VC	1999
[217] Bairro Alto	Arquitectura civil	Bairro	Encarnação	VC	
[218] Bairro Estrela d'Ouro	Arquitectura civil	Bairro	Graça	VC-IIP	1990



[219] Casa Ventura Terra ou Palácio Mendonça	Arquitectura civil	Casa	São Sebastião da Pedreira	IIP	1982
[220] Casa de Artur Prat	Arquitectura civil	Casa	São Sebastião da Pedreira	IIP	1986
[221] Casa de Malhoa ou Casa-Museu Dr. Anastácio Gonçalves	Arquitectura civil	Casa	São Sebastião da Pedreira	IIP	1982
[222] Igreja de São Sebastião da Pedreira ou Igreja Matriz de São Sebastião da Pedreira	Arquitectura religiosa	Igreja	São Sebastião da Pedreira	IIP	1954
[223] Antigo Jardim Cinema, zona do monumental salão de jogos, na Avenida Álvares Cabral, 33 a 37	Arquitectura civil	Cinema	Santa Isabel	IIP	2002
[224] Panificação Mecânica Limitada	Arquitectura civil	Edifício	Santa Isabel	IIP	1983
[225] Capela do Asilo dos Velhos, Capela da Mansão de Santa Maria de Marvila, Capela do Antigo Convento de Nossa Senhora da Conceição ou Igreja Paroquial de Santo Agostinho de Marvila	Arquitectura religiosa	Capela	Marvila	IIP	1948
[226] Capela de Nossa Senhora do Monte	Arquitectura religiosa	Capela	Graça	IIP	1933
[227] Vila Berta	Arquitectura civil	Vila	Graça	IIP	1996
[228] Centro Cultural de Belém	Arquitectura civil	Centro cultural	Santa Maria de Belém	IIP	2002
[229] Igreja do Convento do Carmo ou Igreja do Carmo ou Museu Arqueológico do Carmo ou Ruínas do Carmo	Arquitectura religiosa	Igreja	Sacramento	MN	1910
[230] Palácio Valada-Azambuja ou Palácio dos Condes de Azambuja	Arquitectura civil	Palácio	São Paulo	IIP	1982
[231] Palácio das Chagas (dois tectos) ou Palácio Sandomil	Arquitectura civil	Palácio	São Paulo	IIP	1967
[232] Banhos de São Paulo	Arquitectura civil	Balneário	São Paulo	IIP	1982
[233] Igreja de Nossa Senhora da Encarnação	Arquitectura religiosa	Igreja	Ameixoeira	IIP	1993
[234] Zona circundante do Palácio Nacional da Ajuda (Jardim das Damas, Salão de Física, Torre Sineira, Paço Velho e Jardim Botânico)	Arquitectura civil	Área urbana	Ajuda	IIP	1944
[235] Pastelaria, Café e Restaurante Mexicana, (incluindo o mobiliário)	Arquitectura civil	Pastelaria	São João de Deus	VC-IIP	1996
[236] Picadeiro do Antigo Colégio dos Nobres	Arquitectura civil	Picadeiro	São Mamede	IIP	1978
[237] Palácio Bramão, Palácio Ceia ou Palácio Rebelo de Andrade	Arquitectura civil	Palácio	São Mamede	IIP	1971
[238] Antiga Fábrica dos Tecidos de Seda ou Fábrica das Sedas	Arquitectura civil	Garagem	São Mamede	IIP	1984
[239] Edifício na Travessa da Real Fábrica das Sedas	Arquitectura civil	Edifício	São Mamede	IIP	1993



[240] Convento do Beato António ou Convento de S. Bento de Xabregas	Arquitectura religiosa	Convento	Beato	IIP	1984
[241] Palácio de Xabregas, Palácio dos Marqueses de Olhão ou Palácio dos Melos	Arquitectura civil	Palácio	Beato	IIP	1993
[242] Palácio do Conde de Vimioso	Arquitectura civil	Palácio	Campo Grande	IIP	1967
[243] Casa da Quinta da Pimenta ou Casa da Madre Paula	Arquitectura civil	Casa	Campo Grande	IIP	1936
[244] Primitiva Casa de Joaquim Pires Mendes (Edifício na Rua Ocidental ao Campo Grande, 101-103)	Arquitectura civil	Edifício	Campo Grande	IIP	1996
[245] Central Tejo ou Museu da Electricidade	Arquitectura civil	Central eléctrica	Santa Maria de Belém	IIP	1986
[246] Colégio dos Meninos Orfãos ou Antigo Colégio dos Meninos Orfãos	Arquitectura civil	Colégio	Socorro	IIP	1986
[247] Palácio dos Condes de Redondo	Arquitectura civil	Palácio	Coração de Jesus	IIP	1974
[248] Igreja do Convento de Santa Marta	Arquitectura religiosa	Igreja	Coração de Jesus	IIP	1946
[249] Edifício na Rua de Santa Marta, n.s. 19 a 19 B	Arquitectura civil	Edifício	Coração de Jesus	IIP	1977
[250] Edifício na Rua de Santa Marta, n.s 44 a 48	Arquitectura civil	Edifício	Coração de Jesus	IIP	1974
[251] Palacete Conceição e Silva (Edifício na Avenida da Liberdade, n.s 226 a 228)	Arquitectura civil	Palacete	Coração de Jesus	IIP	1974
[252] Sede do Diário de Notícias	Arquitectura religiosa	Igreja	Santiago	IIP	1996
[253] Palácio Azurara ou Museu - Escola de Artes Decorativas da Fundação Ricardo Espírito Santo	Arquitectura civil	Palácio	Santiago	IIP	1993
[254] Casa de António Sérgio	Arquitectura civil	Casa	Lapa	IIP	1982
[255] Igreja de Nossa Senhora da Porciúncula do Convento dos Barbadinhos ou Igreja do Convento dos Barbadinhos	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Engrácia	IIP	1986
[256] Palácio Palha, Palácio Van Zeller ou Palácio Pancas	Arquitectura civil	Palácio	Santa Engrácia	IIP	1997
[257] Cinema São Jorge	Arquitectura civil	Cinema	Coração de Jesus	VC-IIP	1989
[258] Palácio Belmonte ou Pátio de D. Fradique	Arquitectura civil	Palácio	Santiago	IIP	2002
[259] Estação Elevatória dos Barbadinhos ou Museu da Água	Arquitectura civil	Edifício	Santa Engrácia	VC-IIP	1984
[260] Casa de Almada Negreiros	Arquitectura civil	Casa	São Mamede	VC-IIP	1984
[261] Real Fábrica das Sedas	Arquitectura civil	Fábrica	São Mamede	IIP	2002
[262] Sinagoga Portuguesa Shaaré Tikvah	Arquitectura religiosa	Sinagoga	São Mamede	IIP	2002
[263] Igreja e antigo Convento do Grilo, Igreja e antigo Convento dos Grilos, Recolhimento de Nossa Senhora do Amparo ou Recolhimento do Grilo	Arquitectura religiosa	Igreja	Beato	IIP	2002



[264] Tapada da Ajuda (conjunto intra-muros)	Arquitectura civil	Tapada	Alcântara	IIP	2002
[265] Zona antiga de Carnide - Luz ou Conjunto Carnide - Luz	Arquitectura civil	Núcleo urbano	Carnide	VC-IIP	
[266] Museu Nacional de Arte Antiga, Museu das Janelas Verdes ou Palácio Alvor	Arquitectura civil	Museu	Santos-o-Velho	IIP	1971
[267] Edifício na Rua das Janelas Verdes, n.s 70 a 78	Arquitectura civil	Edifício	Santos-o-Velho	IIP	1983
[268] Convento das Trinas do Mocambo	Arquitectura religiosa	Convento	Santos-o-Velho	IIP	1943
[269] Abadia de Nossa Senhora da Nazaré do Mocambo, Convento das Bernardas do Mocambo ou Real Mosteiro de Nossa Senhora da Nazaré do Mocambo	Arquitectura religiosa	Abadia	Santos-o-Velho	IIP	1996
[270] Cinema Cinearte ou Companhia de Teatro A Barraca	Arquitectura civil	Cinema	Santos-o-Velho	IIP	1996
[271] Igreja das Mercês, Igreja Paroquial das Mercês, Igreja de Nossa Senhora de Jesus ou Igreja de Nossa Senhora das Mercês	Arquitectura religiosa	Igreja	Mercês	IIP	1944
[272] Edifício na Rua Cecílio de Sousa, n. 52	Arquitectura civil	Edifício	Mercês	IIP	1982
[273] Capela do Convento dos Cardais ou Capela de Nossa Senhora da Conceição dos Cardais	Arquitectura religiosa	Convento	Mercês	IIP	
[274] Palácio Cabral	Arquitectura civil	Palácio	Mercês	IIP	1982
[275] Convento de Santos-o-Novo	Arquitectura religiosa	Convento	São João	IIP	1983
[276] Forte de Santa Apolónia ou Baluarte de Santa Apolónia	Arquitectura militar	Forte	São João	IIP	1996
[277] Edifício na Rua de São Lázaro, n.s 150 a 154	Arquitectura civil	Edifício	Pena	IIP	1983
[278] Edifício no Campo dos Mártires da Pátria, n. 22 a 24	Arquitectura civil	Edifício	Pena	IIP	1996
[279] Convento Colégio de Santo Antão-o-Novo (Edifício principal do Hospital de São José)	Arquitectura religiosa	Convento	Pena	IIP	1983
[280] Edifício na Rua do Arco da Graça, n.s 39 a 43	Arquitectura civil	Edifício	Pena	IIP	1996
[281] Coliseu dos Recreios e edifício da Sociedade de Geografia	Arquitectura civil	Coliseu	Pena	IIP	1996
[282] Quinta do Bom Nome ou Quinta do Sarmiento	Arquitectura civil	Quinta	Carnide	IIP	1970
[283] Teatro Capitólio no Parque Mayer	Arquitectura civil	Teatro	São José	IIP	1983
[284] Antiga Igreja do Convento dos Capuchos, cisterna e todas as dependências, incluindo o claustro e a escadaria nobre	Arquitectura religiosa	Igreja	São José	IIP	1986
[285] Hotel Vitória	Arquitectura civil	Hotel	São José	IIP	1984
[286] Edifício na Rua de São José	Arquitectura civil	Edifício	São José	IIP	1974
[287] Edifícios na Rua de São José (e jardins)	Arquitectura civil	Conjunto	São José	IIP	1977



[288] Igreja de São José dos Carpinteiros e edifícios anexos	Arquitectura religiosa	Igreja	São José	IIP	1978
[289] Cinema Tivoli	Arquitectura civil	Cinema	São José	IIP	1997
[290] Edifício na Praça Duque de Saldanha, n. 12	Arquitectura civil	Edifício	São Jorge de Arroios	IIP	1977
[291] Cinema Império ou Cine-Teatro Império	Arquitectura civil	Cinema	São Jorge de Arroios	IIP	1996
[292] Edifício na Avenida da República, n. 87	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1977
[293] Edifício na Avenida da República, n.s 38 a 38A, e na Avenida Visconde de Valmor, n. 22	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1977
[294] Prédio na Avenida da República, n89 a n89A	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1977
[295] Edifício na Avenida da República e na Avenida de Berna, 1/1-A	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1983
[296] Igreja de Nossa Senhora de Fátima ou Igreja de Nossa Senhora do Rosário de Fátima	Arquitectura religiosa	Igreja	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1971
[297] Edifício na Avenida 5 de Outubro, n 36-40	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1996
[298] Edifício na Avenida da República, onde se encontra a Pastelaria Versailles	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora de Fátima	IIP	1996
[299] Edifício na Calçada das Necessidades, n.s 6 a 6A	Arquitectura civil	Edifício	Prazeres	IIP	1996
[300] Palacete dos Viscondes e Condes dos Olivais e Penha-Longa ou Palacete da Lapa	Arquitectura civil	Palacete	Prazeres	IIP	1996
[301] Chafariz das Janelas Verdes	Arquitectura civil	Chafariz	Prazeres	IIP	1993
[302] Palácio do Conde de Óbidos (onde está instalada a Cruz Vermelha Portuguesa)	Arquitectura civil	Palácio	Prazeres	IIP	1993
[303] Edifício na Travessa André Valente	Arquitectura civil	Casa	Santa Catarina	IIP	1977
[304] Palácio dos Condes de Mesquitela, Palácio Mesquitela ou Quinta do Armeiro-Mor	Arquitectura civil	Palácio	Santa Catarina	IIP	1993
[305] Palácio Pombal, largo e chafariz fronteiro	Arquitectura civil	Palácio	Santa Catarina	IIP	1993
[306] Quinta da Alfarrobeira	Arquitectura civil	Quinta	São Domingos de Benfica	IIP	1946
[307] Palácio do Conde de Farrobo e jardins (conjunto intramuros)	Arquitectura civil	Palácio	São Domingos de Benfica	IIP	2002
[308] Igreja de São Domingos de Benfica	Arquitectura religiosa	Igreja	São Domingos de Benfica	IIP	1933



[309] Bairro Grandela	Arquitectura civil	Bairro	São Domingos de Benfica	IIP	1984
[310] Quinta do Beau-Séjour, Quinta das Campainhas ou Palácio do Beau-Séjour	Arquitectura civil	Quinta	São Domingos de Benfica	IIP	1996
[311] Palácio Ludovice	Arquitectura civil	Palácio	Encarnação	IIP	1938
[312] Palácio do Barão de Quintela e Conde de Farrobo	Arquitectura civil	Palácio	Encarnação	IIP	1938
[313] Palácio da Ega, Arquivo Histórico Ultramarino ou do Ultramar	Arquitectura civil	Palácio	Alcântara	IIP	1950
[314] Palácio Burnay ou Palácio dos Patriarcas	Arquitectura civil	Palácio	Alcântara	IIP	1982
[315] Escola Industrial do Marquês de Pombal ou Escola Secundária de Fonseca Benevides	Arquitectura civil	Fábrica	Alcântara	IIP	1984
[316] Quinta das Águias, Quinta de Diogo de Mendonça, Quinta do Visconde da Junqueira, Quinta do Professor Lopo de Carvalho ou Quinta dos Côrte-Real	Arquitectura civil	Quinta	Alcântara	IIP	1996
[317] Standard Eléctrica, Standard Eléctrica Sociedade Anónima Portuguesa ou Orquestra Metropolitana de Lisboa (proprietário actual)	Arquitectura religiosa	Paço	São Vicente de Fora	IIP	1944
[318] Teatro Ginásio (fachada) (Fachada da Rua Nova da Trindade, n 5 a 5G)	Arquitectura civil	Teatro	Sacramento	IIP	1983
[319] Casa do Ferreira das Tabuletas	Arquitectura civil	Edifício	Sacramento	IIP	1978
[320] Café A Brasileira, Café A Brasileira do Chiado ou Brasileira do Chiado (Edifício na Rua Garrett) incluindo o café e o troço de calçada fronteiro à porta em que se lê o nome do estabelecimento e os ns de polícia	Arquitectura civil	Edifício	Sacramento	IIP	1997
[321] Escadaria do antigo Colégio Jesuíta n. 5 em Campolide, onde esteve instalado o Batalhão de Caçadores	Arquitectura civil	Escadaria	Campolide	IIP	1977
[322] Capela do antigo edifício do Colégio de Campolide da Companhia de Jesus, Capela junto ao edifício do Batalhão de Caçadores n 5	Arquitectura religiosa	Capela	Campolide	IIP	1993
[323] Praça de Touros do Campo Pequeno	Arquitectura civil	Praça de Touros	São João de Deus	IIP	1983
[324] Museu Militar, Museu de Artilharia ou Arsenal Real do Exército	Arquitectura civil	Museu	Santo Estêvão	IIP	1963
[325] Palácio Nacional de Belém	Arquitectura civil	Palácio	Santa Maria de Belém	MN	2007
[326] Edifício na Rua de Pedrouços, n. 84 a 88A	Arquitectura civil	Edifício	Santa Maria de Belém	IIP	1982
[327] Capela ou Ermida do Santo Cristo	Arquitectura religiosa	Capela	Santa Maria de Belém	IIP	1967
[328] Convento de Nossa Senhora do Bom Sucesso ou Convento Dominicano de Nossa Senhora do Bom Sucesso	Arquitectura religiosa	Convento	Santa Maria de Belém	IIP	1997
[329] Palacete na Rua de Pedrouços ou Vila Garcia	Arquitectura civil	Palacete	Santa Maria de Belém	IIP	1978



[330] Casa Nobre de Lázaro Leitão Aranha, Casa Nobre de Lázaro Leitão ou Quinta de Lázaro Leitão incluindo jardins	Arquitectura civil	Palacete	Santa Maria de Belém	IIP	1993
[331] Capela de São Roque, no antigo Arsenal da Marinha	Arquitectura religiosa	Capela	Madalena	IIP	1956
[332] Café Martinho da Arcada	Arquitectura civil	Café	Madalena	IIP	1993
[333] Palácio do Monteiro-Mor	Arquitectura civil	Palácio	Lumiar	IIP	1978
[334] Capela de São Sebastião	Arquitectura religiosa	Capela	Lumiar	IIP	1967
[335] Paço do Lumiar que integra a Quinta dos Azulejos, a Quinta das Hortênsias, a Quinta do Marquês de Angeja, a Quinta do Monteiro-Mor e a Capela de São Sebastião.	Arquitectura civil	Núcleo urbano	Lumiar	IIP	1997
[336] Quinta Alegre ou Palácio do Marquês do Alegrete (palácio, jardins, construções e elementos decorativos)	Arquitectura civil	Quinta	Lumiar	IIP	1998
[337] Casa da Fonte do Anjo, Quinta da Bica, Quinta da Fonte, Quinta da Fonte do Anjo ou Capela da Quinta da Fonte do Anjo	Arquitectura civil	Casa	Santa Maria dos Olivais	IIP	1984
[338] Praça da Viscondessa dos Olivais	Arquitectura civil	Núcleo urbano	Santa Maria dos Olivais	IIP	1983
[339] Igreja de São Francisco de Paula	Arquitectura religiosa	Igreja	Prazeres	IIP	1938
[340] Palácio das Necessidades ou Convento de São Filipe de Néri (antigo)	Arquitectura civil	Palácio	Prazeres	IIP	1983
[341] Igreja de Nossa Senhora dos Mártires	Arquitectura religiosa	Igreja	Mártires	IIP	1974
[342] Convento de São Francisco da Cidade	Arquitectura religiosa	Convento	Mártires	IIP	1993
[343] Edifício na Rua Garret, onde se encontra instalada a Casa Gardénia	Arquitectura civil	Edifício	Mártires	IIP	1993
[344] Fábrica de Cerâmica da Viúva Lamego	Arquitectura civil	Fábrica	Anjos	IIP	1978
[345] Edifício na Avenida Almirante Reis, n. 1 a 1C	Arquitectura civil	Edifício	Anjos	IIP	1983
[346] Edifício na Avenida Almirante Reis, n. 74B	Arquitectura civil	Edifício	Anjos	IIP	1978
[347] Edifício na Avenida Almirante Reis, n. 2 a 2K	Arquitectura civil	Edifício	Anjos	IIP	1982
[348] Igreja Paroquial de Nossa Senhora dos Anjos ou Igreja dos Anjos	Arquitectura religiosa	Igreja	Anjos	IIP	1996
[349] Campo dos Mártires da Pátria ou Campo Santana	Arquitectura civil	Conjunto	Anjos	IIP	1996
[350] Solar da Quinta dos Lagares d'El-Rei (anexos e quintal)	Arquitectura civil	Solar	Alvalade	IIP	1982
[351] Núcleo principal da Antiga Escola Politécnica ou Antigo Colégio dos Nobres	Arquitectura civil	Colégio	São Mamede	VC	1999
[352] Torre de São Vicente de Belém, Torre de Belém ou Torre de São Vicente a Par de Belém	Arquitectura militar	Torre	Santa Maria de Belém	MN	1910



[353] Balneário e Pavilhão de Segurança - 8ª Enfermaria do Hospital Miguel Bombarda ou Antigo Convento de Rilhafoles	Arquitectura civil	Edifício	Pena	VC	2001
[354] Quinta dos Azulejos	Arquitectura civil	Quinta	Lumiar	IIP	1962
[355] Igreja de Nossa Senhora da Luz (Capela-mor e sepultura da Infanta D. Maria, Filha do rei D. Manuel I)	Arquitectura religiosa	Igreja	Carnide	MN	1923
[356] Antigas instalações do Jornal O Século ou Palácio dos Viscondes de Lançada	Arquitectura civil	Edifício	Santa Catarina	IIP	2002
[357] Centro Comercial do Restelo	Arquitectura civil	Conjunto urbano	Santa Maria de Belém	VC	2003
[358] Estação Fluvial Sul e Sueste ou Estação Fluvial de Sul-Sueste	Arquitectura civil	Estação fluvial	Madalena	VC	
[359] Casa da Moeda e Valores Selados	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Nossa Senhora de Fátima	VC	
[360] Gare Marítima de Alcântara ou Estação Marítima de Alcântara	Arquitectura civil	Estação marítima	Alcântara	VC	
[361] Gare Marítima da Rocha do Conde de Óbidos ou Estação Marítima da Rocha do Conde de Óbidos	Arquitectura civil	Estação marítima	Alcântara	VC	
[362] Hotel Ritz, incluindo o património integrado	Arquitectura civil	Hotel	São Sebastião da Pedreira	VC	
[363] Fundação Calouste Gulbenkian, incluindo o parque, a sede, o museu, o CAM e os jardins	Arquitectura civil	Museu	Nossa Senhora de Fátima	VC	
[364] Estação Ferroviária do Cais do Sodré	Arquitectura civil	Estação ferroviária	São Paulo	VC	
[365] Edifício na Rua do Benfornoso, n. 244	Arquitectura civil	Edifício	Socorro	IIP	1983
[366] Bairro Azul	Arquitectura civil	Bairro	São Sebastião da Pedreira	VC	2005
[367] Antigo Convento de Corpus Christi	Arquitectura religiosa	Convento	São Nicolau	VC	
[368] KORES Portuguesa, Lda.	Arquitectura civil	Edifício	São Mamede		2000
[369] Pátio dos Quintalinhos ou Villa Rocha	Arquitectura civil	Vivenda	São Vicente de Fora	VC	
[370] Portal da Capela de Nossa Senhora dos Remédios	Arquitectura religiosa	Portal	Santo Estêvão	MN	1910
[371] Cinema Odeon	Arquitectura civil	Cinema	São José	VC	
[372] Pavilhão de Portugal	Arquitectura civil	Pavilhão	Santa Maria dos Olivais	VC	



[373] Antiga unidade industrial "A Napolitana"	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Santa Maria dos Olivais	VC	
[374] Tobis Portuguesa S.A. ou Lisboa - Filme Lda.	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Lumiar		
[375] Fábrica Barros, DIALAP, última designação: DIAMANG, Propriedade actual: RTP, Rádio e Televisão de Portugal (edifício sede desde 31 de Março de 2004)	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Santa Maria dos Olivais		
[376] Biblioteca Nacional de Portugal e jardins envolventes, incluindo o património integrado	Arquitectura civil	Biblioteca	Campo Grande	VC	
[377] Farmácia Andrade (Sala de Atendimento e Sala de Pesagens e Preparações)	Arquitectura civil	Farmácia	Encarnação	VC	2004
[378] Palácio da Rosa e Igreja de São Lourenço	Arquitectura civil	Palácio	Socorro	IIM	2004

Loures

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁸	Ano
[379] Palácio da Mitra	Arquitectura civil	Palácio	Santo Antão do Tojal	IIP	1943
[380] Estação paleolítica do Casal do Monte	Arqueologia	Estação de Ar Livre	Santo António dos Cavaleiros	IIP	1971
[381] Monumento megalítico de Casaínhos	Arqueologia	Anta	Fanhões	MN	1977
[382] Igreja de Santa Maria ou Igreja Matriz de Loures	Arquitectura religiosa	Igreja	Loures	MN	1910
[383] Cruzeiro de Loures	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	Loures	MN	1910
[384] Casa medieval da Torre de Cima	Arquitectura civil	Casa	Bucelas	IIP	2002
[385] Igreja Matriz de Santa Iria de Azóia, incluindo o recheio	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Iria de Azóia	IIP	2002
[386] Quinta das Maduras ou Antiga Quinta das Tinhozeiras	Arquitectura civil	Quinta	São Julião do Tojal	IIP	1997
[387] Quinta da Abelheira	Arquitectura civil	Quinta	São Julião do Tojal	IIP	1996

²⁸ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[388] Capela de Nossa Senhora da Vitória	Arquitectura religiosa	Capela	Camarate	IIP	1977
[389] Igreja de Santiago	Arquitectura religiosa	Igreja	Camarate	IIP	1996
[390] Casa da Quinta da Francelha de Cima	Arquitectura civil	Casa	Sacavém	IIP	1983
[391] Igreja de Nossa Senhora da Purificação de Bucelas ou Igreja Matriz de Bucelas	Arquitectura religiosa	Igreja	Bucelas	IIP	1960
[392] Castelo de Pirescoxe ou Galeria Municipal do Castelo de Pirescoxe	Arquitectura militar	Castelo	Santa Iria de Azóia	IIP	1961
[393] Quinta de Valflores e Palácio ou Quinta das Amoreiras	Arquitectura civil	Quinta	Santa Iria de Azóia	IIP	2002
[394] Palácio e Quinta do Correio-Mor(imagem)	Arquitectura civil	Palácio	Loures	IIP	1967
[395] Igreja de São João Baptista	Arquitectura religiosa	Igreja	São João da Talha	IIP	1983
[396] Capela de Nossa Senhora da Quinta do Candeeiro	Arquitectura religiosa	Capela	Moscavide	IIP	1993
[397] Igreja Paroquial de São Pedro da Lousa	Arquitectura religiosa	Igreja	Lousa	IIP	1993
[398] Agência da Caterpillar de Lisboa (Proprietário actual: STET Sociedade Técnica de Equipamentos e Tractores S.A. - Grupo Barlow)	Arquitectura civil	Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)	Loures	Em estudo	
[399] Estação arqueológica de Frielas ou Sítio arqueológico de Frielas	Arqueologia	Villa	Frielas	VC	2004
[400] Obras Militares pertencentes às Linhas de Defesa de Lisboa ou Linhas de Torres Vedras no concelho de Loures	Arquitectura militar	Conjunto	Várias	VC	2005
[401] Igreja de São Silvestre ou Igreja Matriz de Unhos	Arquitectura religiosa	Igreja	Unhos	VC	2007
[402] Quinta da Ribeirinha (conjunto da casa de fresco, pórtico e casa de habitação)	Arquitectura civil	Conjunto urbano	Camarate	NC	2007
[403] Cruzeiro de Frielas ou Cruzeiro manuelino da Cruz da Pedra	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	Frielas	NC	2006
[404] Imóveis da Quinta do Pinto	Arquitectura civil	Conjunto urbano	Frielas	NC	2004
[405] Palácio de Pintéus, incluindo a Capela de Nossa Senhora da Apresentação	Arquitectura civil	Palácio	Santo Antão do Tojal	NC	2005

Lourinhã

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ²⁹	Ano
[406] Antiga Igreja Matriz da Lourinhã ou Igreja do Castelo	Arquitectura religiosa	Igreja	Lourinhã	MN	1922
[407] Igreja Matriz da Lourinhã ou Igreja do Antigo Convento de Santo António da Lourinhã	Arquitectura religiosa	Igreja	Lourinhã	MN	1910

²⁹ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[408] Três Grutas ou Grutas de São Bartolomeu	Arqueologia	Gruta	São Bartolomeu dos Galegos	IIP	1943
[409] Forte de Nossa Senhora dos Anjos de Paimogo	Arquitectura militar	Forte	Lourinhã	IIP	1957
[410] Padrão do Vimeiro	Arquitectura civil	Padrão	Vimeiro	IIP	1982

Mafra

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁰	Ano
[411] Povoado da Serra do Socorro e Capela de Nossa Senhora do Socorro (parte superior da Serra do Socorro)	Arqueologia	Povoado	Enxara do Bispo	IIP	1992
[412] Convento de Mafra, Basílica de Mafra ou Palácio de Mafra	Arquitectura civil	Palácio	Mafra	MN	1910
[413] Igreja de Santo André	Arquitectura religiosa	Igreja	Mafra	MN	1935
[414] Edifício na Praça da República, edifício onde funcionou o Café Arcadas	Arquitectura civil	Edifício	Ericeira	IIM	1996
[415] Igreja de Nossa Senhora do Ó ou Igreja de Nossa Senhora do Porto	Arquitectura religiosa	Igreja	Carvoeira	IIM	1984
[416] Solar da Quinta do Pato ou da Quinta da Família Pato e Cunha	Arquitectura civil	Solar	Azueira	IIM	1996
[417] Capela do Espírito Santo	Arquitectura religiosa	Capela	Cheleiros	IIM	1982
[418] Igreja Matriz de São Silvestre do Gradil ou Igreja de São Silvestre	Arquitectura religiosa	Igreja	Gradil	IIP	1984
[419] Forte de Milreu ou Forte de São Pedro (zona envolvente)	Arquitectura militar	Forte	Ericeira	IIP	1977
[420] Igreja de São Pedro ou Igreja Paroquial da Ericeira	Arquitectura religiosa	Igreja	Ericeira	IIP	1984
[421] Pelourinho da Ericeira	Arquitectura civil	Pelourinho	Ericeira	IIP	1933
[422] Pelourinho de Mafra	Arquitectura civil	Pelourinho	Mafra	IIP	1933
[423] Igreja de Nossa Senhora da Assunção ou Igreja Paroquial de Enxara do Bispo	Arquitectura religiosa	Igreja	Enxara do Bispo	IIP	1993
[424] Igreja de Nossa Senhora da Encarnação ou Antiga Lobagueira dos Lobatos	Arquitectura religiosa	Igreja	Encarnação	IIP	1948
[425] Antiga Capela do Espírito Santo de Alcaíça Grande (portal manuelino)	Arquitectura religiosa	Portal	São Miguel de Alcaíça	IIP	2002
[426] Igreja de São Miguel de Alcaíça	Arquitectura religiosa	Portal	Malveira	IIP	
[427] Igreja Nova de Mafra (Pórtico da torre sineira, pórtico da galilé e pia baptismal)	Arquitectura religiosa	Portal	Igreja Nova	IIP	1950

³⁰ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[428] Penedo de Lexim	Arqueologia	Povoado fortificado	Igreja Nova	IIP	1982
[429] Igreja de Santo Isidoro de Mafra	Arquitectura religiosa	Igreja	Santo Isidoro	IIP	1950
[430] Igreja de São Miguel e cruzeiro do adro	Arquitectura religiosa	Igreja	Milharado	IIP	1986
[431] Ermida de São Julião	Arquitectura religiosa	Ermida	Carvoeira	IIP	1958
[432] Ermida de Nossa Senhora do Codeçal	Arquitectura religiosa	Ermida	Sobral da Abelheira	IIP	1983
[433] Pelourinho de Enxara dos Cavaleiros	Arquitectura civil	Pelourinho	Enxara do Bispo	IIP	1933
[434] Igreja de Vila Franca do Rosário	Arquitectura religiosa	Igreja	Vila Franca do Rosário	IIP	1984
[435] Igreja Paroquial de Cheleiros	Arquitectura religiosa	Igreja	Cheleiros	IIP	1934
[436] Pelourinho de Cheleiros (fragmentos dispersos)	Arquitectura civil	Pelourinho	Cheleiros	IIP	1933
[437] Ponte Antiga de Cheleiros	Arquitectura civil	Ponte	Cheleiros	IIP	1982
[438] Capela de Santa Cristina e cruzeiro adjacente	Arquitectura religiosa	Capela	Azueira	IIP	1993
[439] Igreja de São Pedro de Grilhões	Arquitectura religiosa	Igreja	Azueira	IIP	1993

Odivelas

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³¹	Ano
[440] Povoado fortificado da Serra da Amoreira	Arqueologia	Povoado fortificado	Odivelas	IIM	1997
[441] Dólmen das Pedras Grandes	Arqueologia	Anta	Caneças	MN	1949
[442] Memorial de Odivelas	Arquitectura religiosa	Memorial	Odivelas	MN	1910
[443] Mosteiro de Odivelas ou Mosteiro de S. Dinis	Arquitectura religiosa	Mosteiro	Odivelas	MN	1910
[444] Igreja da Póvoa de Santo Adrião	Arquitectura religiosa	Igreja	Póvoa de Santo Adrião	MN	1971
[445] Igreja do Santíssimo Nome de Jesus ou Igreja Matriz de Odivelas	Arquitectura religiosa	Igreja	Odivelas	VC-IIP	1997
[446] Palacete na Rua Dr. Alexandre Braga e logradouro	Arquitectura civil	Palacete	Odivelas	IIM	1996
[447] "Dólmen do Sítio das Batalhas"	Arqueologia	Dolmen	Caneças	MN	1944
[448] Padrão do Senhor Roubado	Arquitectura civil	Padrão	Odivelas	IIP	1948
[449] Aqueduto das Águas Livres, seus aferentes e correlacionados (concelho de Odivelas: freguesia de Caneças)	Arquitectura civil	Aqueduto	Caneças	MN	

³¹ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[450] Conjunto das cinco fontes de Caneças (Fontainhas, Pissarras, Passarinhos, Castelo de Vide e Castanheiros)	Arquitectura civil	Fonte	Caneças	IIM	
[451] "Velho Mirante"	Arquitectura civil	Edifício	Pontinha	IIM	

Oeiras

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[452] Palácio do Marquês de Pombal, Jardim, Casa de Pesca e Cascata	Arquitectura civil	Palácio	Oeiras e São Julião da Barra	MN	1953
[453] Aqueduto, Mina, Mãe de Água, Chafariz e Clarabóias	Arquitectura civil	Aqueduto	Carnaxide	VC	1991
[454] Ponte do século XVII sobre o Rio Jamor	Arquitectura civil	Ponte	Cruz Quebrada - Dafundo	IIM	1982
[455] Solar da Quinta do Jardim e área verde envolvente	Arquitectura civil	Solar	Paço de Arcos	VC	1997
[456] Torre de São Lourenço ou Torre do Bugio	Arquitectura militar	Torre	Oeiras e São Julião da Barra	IIP	1957
[457] Casa de D. Miguel ou Vila Cacilda	Arquitectura civil	Edifício	Queijas	IIP	2002
[458] Forte de São Bruno, em Caxias	Arquitectura militar	Forte	Caxias	IIP	1978
[459] Capela de Nossa Senhora da Conceição ou Quinta de Sinel de Cordes ou Quinta de Nossa Senhora da Conceição	Arquitectura religiosa	Capela	Barcarena	IIP	1982
[460] Estação Eneolítica de Leceia	Arqueologia	Estação Arqueológica	Barcarena	IIP	1963
[461] Forte de São Julião da Barra	Arquitectura militar	Forte	Oeiras e São Julião da Barra	IIP	
[462] Pelourinho de Oeiras ou Pelourinho da Vila de Oeiras	Arquitectura civil	Pelourinho	Oeiras e São Julião da Barra	IIP	1933
[463] Jardins, esculturas e duas salas com pintura decorativa, no antigo Paço Real de Caxias	Arquitectura civil	Paço	Caxias	IIP	1953
[464] Fornos de Cal (conjunto de 5)	Arquitectura civil	Forno	Paço de Arcos	IIP	2002
[465] Aqueduto das Águas Livres, seus aferentes e correlacionados (concelho de Oeiras: freguesia de Carnaxide)	Arquitectura civil	Aqueduto	Carnaxide	MN	
[466] Quinta de Santo António da Mina (casa anexa e jardins)	Arquitectura civil	Quinta	Paço de Arcos	VC	1999



[467] Kodak Portuguesa, Lda.	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Linda-a-Velha		
------------------------------	---	--	---------------	--	--

Sintra

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³²	Ano
[468] Fonte de Armés ou Fonte dos Mouros	Arquitectura civil	Fonte	Terrugem	IIP	1990
[469] Calçada, ponte romana e azenhas na Catribana	Arqueologia	Calçada	São João das Lampas	IIP	1992
[470] Ruínas de São Miguel de Odrinhas	Arqueologia	Capela	São João das Lampas	IIP	1959
[471] Monumento pré-histórico da Praia das Maças	Arqueologia	Tholos	Colares	MN	1974
[472] Ruínas da antiga barragem romana ou Barragem romana de Belas de onde partia um aqueduto para Oisipo	Arqueologia	Barragem	Belas	IIP	1974
[473] Capela de São Mamede de Janas	Arquitectura religiosa	Capela	São Martinho	IIP	1961
[474] Necrópole pré-histórica do Vale de São Martinho	Arqueologia	Tholos	São Martinho	IIP	1946
[475] Igreja da Penha Longa	Arquitectura religiosa	Igreja	São Pedro de Penaferrim	MN	1910
[476] Palácio Nacional da Pena	Arquitectura civil	Palácio	São Pedro de Penaferrim	MN	1910
[477] Palácio Nacional de Sintra ou Palácio da Vila	Arquitectura civil	Palácio	São Martinho	MN	1910
[478] Pelourinho de Colares	Arquitectura civil	Pelourinho	Colares	MN	1910
[479] Igreja de Santa Maria	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria e São Miguel	MN	1922
[480] Villa romana de Abóbodas	Arqueologia	Villa	Santa Maria e São Miguel	VC	1996
[481] Antas de Belas, Anta da Estria, Anta do Senhor da Serra, Anta da Pedra dos Mouros ou Pedra dos Mouros	Arqueologia	Anta	Queluz	MN	1910
[482] Anta do Monte Abraão	Arqueologia	Anta	Monte Abraão	MN	1910
[483] Palácio Nacional de Queluz e jardins	Arquitectura civil	Palácio	Queluz	MN	1910

³² Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[484] Palacete Pombal ou Palacete dos Condes de Almeida Araújo, pavilhão das cocheiras e jardim anexo	Arquitectura civil	Palacete	Queluz	MN	1993
[485] Antigo repuxo manuelino da Vila de Sintra	Arquitectura civil	Chafariz	São Martinho	MN	
[486] Solar da Quinta da Penha Verde	Arquitectura civil	Quinta	São Martinho	MN	1953
[487] Anta de Adrenunes	Arqueologia	Anta	Colares	MN	1910
[488] Quinta da Bela Vista	Arquitectura civil	Conjunto urbano	Cacém	VC	1995
[489] Casa do Cipreste, incluindo a cerca	Arquitectura civil	Casa	São Pedro de Penaferrim	VC-IIP	2002
[490] Igreja de Nossa Senhora da Conceição da Ulgueira	Arquitectura religiosa	Igreja	Colares	VC	1996
[491] Quinta de Vale de Marinha	Arquitectura civil	Quinta	Colares	IIM	1997
[492] Antiga Cadeia Comarcã de Sintra	Arquitectura civil	Cadeia	Santa Maria e São Miguel	VC	1983
[493] Ermida de Santa Susana	Arquitectura religiosa	Ermida	São João das Lampas	VC	1996
[494] Complexo arqueológico de Olelas (Serra de Olelas)	Arqueologia	Conjunto	Almargem do Bispo	VC	1993
[495] Torre do Relógio (Largo do Palácio Nacional de Queluz)	Arquitectura civil	Torre	Queluz	VC	1996
[496] Quinta Nova da Assunção	Arquitectura civil	Quinta	Queluz	VC	1996
[497] Casa dos Lafetás ou Vila Cosme	Arquitectura civil	Vila	Colares	IIM	1983
[498] Anta de Agualva	Arqueologia	Anta	Agualva	MN	1910
[499] Quinta do Molha Pão (Casa nobre, anexos agrícolas, jardins, fonte e portão)	Arquitectura civil	Quinta	Belas	VC-IIP	1993
[500] Igreja de Nossa Senhora de Belém ou Igreja Matriz de Rio de Mouro	Arquitectura religiosa	Igreja	Rio de Mouro	IIM	1996
[501] Palácio da Regaleira ou Quinta da Regaleira, incluindo o palácio, capela, torres, complexo subterrâneo, jardim e todos os elementos decorativos	Arquitectura civil	Quinta	São Martinho	IIP	2002
[502] Quinta dos Ribafrias	Arquitectura civil	Paço	Santa Maria e São Miguel	IIP	1943
[503] Troço Ribeira/Praia das Maças da antiga linha de eléctricos de Sintra, estruturas e composições	Arquitectura civil	Linha de eléctrico	Colares	VC	
[504] Igreja de Nossa Senhora da Purificação de Montelavar	Arquitectura religiosa	Igreja	Montelavar	VC	1999
[505] Palácio da Quinta do Relógio	Arquitectura civil	Palácio	São Martinho	IIP	1997
[506] Casa e Quinta do Bonjardim	Arquitectura civil	Quinta	Belas	IIP	2002
[507] Fonte de Cabrela ou Fonte Velha	Arquitectura civil	Fonte	Terrugem	IIP	2002



[508] Convento dos Capuchos	ArquitECTURA religiosa	Convento	São Martinho	IIP	1948
[509] Palácio de Monserrate, mata e jardins	ArquitECTURA civil	Palácio	São Martinho	IIP	1978
[510] Palácio de Seteais construções e terreiro vedado, jardins, terraços e Quinta	ArquitECTURA civil	Palácio	São Martinho	IIP	1947
[511] Pelourinho de Sintra	ArquitECTURA civil	Pelourinho	São Martinho	IIP	1933
[512] Palácio da Quinta do Marquês	ArquitECTURA civil	Palácio	Belas	IIP	1943
[513] Monumento megalítico do Pego Longo, Monumento megalítico de D. Maria, Monumento megalítico da Serra das Camélias, Monumento megalítico da Serra das Camelias ou Galeria de Carenque	Arqueologia	Galeria coberta	Belas	IIP	1990
[514] Igreja de Nossa Senhora da Misericórdia ou Igreja Matriz de Belas (Pórtico manuelino)	ArquitECTURA religiosa	Portal	Belas	IIP	1922
[515] Capela de São Lázaro	ArquitECTURA religiosa	Capela	São Pedro de Penaferrim	IIP	1933
[516] Palácio e Quinta do Ramalhão, Paço Real do Ramalhão ou Colégio de São José das Irmãs Dominicanas Portuguesas	ArquitECTURA civil	Quinta	São Pedro de Penaferrim	IIP	1996
[517] Chalet da Condessa de Edla ou Chalet da Condessa	ArquitECTURA civil	Chalet	São Pedro de Penaferrim	IIP	1993
[518] Capela de Santo António ou Capela de Nossa Senhora das Mercês	ArquitECTURA religiosa	Capela	Colares	IIP	1961
[519] Capela da Misericórdia de Colares ou Antiga Capela da Família Melo e Castro	ArquitECTURA religiosa	Capela	Colares	IIP	1996
[520] Villa romana de Santo André de Almoçageme	Arqueologia	Villa	Colares	IIP	1997
[521] Santuário da Peninha ou Capela de Nossa Senhora da Penha e dependências	ArquitECTURA religiosa	Santuário	Colares	IIP	1977
[522] Forte da Roca	ArquitECTURA militar	Forte	Colares	IIP	1982
[523] Tholos do Monge	Arqueologia	Tholos	Colares	VC-MN	1996
[524] Sítio de Santa Eufémia da Serra ou Conjunto monumental de Santa Eufémia, incluindo a ermida de Santa Eufémia	ArquitECTURA religiosa	Conjunto	São Pedro de Penaferrim	IIP	2002
[525] Convento de Santa Ana da Ordem do Carmo, Convento de Sant'Ana da Ordem do Carmo, Convento do Carmo ou Quinta do Carmo e respectiva cerca	ArquitECTURA religiosa	Convento	Colares	IIP	2002
[526] Quinta Mazziotti ou Quinta do França	ArquitECTURA civil	Quinta	Colares	VC-IIP	1981
[527] Conjunto Megalítico de Barreira ou Menires da Barreira	Arqueologia	Cromeleque	São João das Lampas	IIP	1993
[528] Igreja de Almargem do Bispo ou Igreja de São Pedro	ArquitECTURA religiosa	Igreja	Almargem do Bispo	IIP	1960
[529] Igreja Matriz de São João das Lampas ou Igreja de São João Baptista (Pórtico manuelino)	ArquitECTURA religiosa	Portal	São João das Lampas	IIP	1922



[530] Igreja de Terrugem ou Igreja de São João Degolado	Arquitectura religiosa	Igreja	Terrugem	IIP	1961
[531] Capela de São Sebastião	Arquitectura religiosa	Capela	Terrugem	IIP	1949
[532] Quinta de São Sebastião, capela, casa e mais edifícios de apoio	Arquitectura civil	Quinta	Santa Maria e São Miguel	IIP	1997
[533] Aqueduto das Águas Livres, seus aferentes e correlacionados (concelho de Sintra: freguesias de Almargem do Bispo, Casal de Cambra, Belas, Agualva-Cacém e Queluz)	Arquitectura civil	Aqueduto	Montelavar	MN	
[534] Sítio arqueológico de Colaride ou Estação romana de Colaride	Arqueologia	Sítio	Agualva	VC	1999
[535] Castelo dos Mouros e cisterna	Arquitectura militar	Castelo	São Pedro de Penaferrim	MN	1910
[536] Ermida de Santo Amaro	Arquitectura religiosa	Ermida	Santa Maria e São Miguel	VC	1996
[537] Paço dos Ribafrias, Casa dos Ribafrias ou Casa Pombal e jardim, incluindo os elementos decorativos do conjunto	Arquitectura civil	Conjunto	São Martinho	VC-IIP	2001
[538] Paisagem Cultural de Sintra				MN	2001
[539] Conjunto das instalações da Editora Europa América	Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Algueirão-Mem Martins		
[540] Villa romana da Granja dos Serrões	Arqueologia	Villa	Montelavar	VC	

Sobral de Monte Agraço

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[541] Capela de Sobral de Monte Agraço ou Capela do Salvador do Mundo (junto do Cemitério do Salvador)	Arquitectura religiosa	Capela	Sobral de Monte Agraço	IIP	1955
[542] Igreja de São Quintino	Arquitectura religiosa	Igreja	Santo Quintino	MN	1910

Torres Vedras

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³³	Ano
[543] Moinho na Gondruzeira	Arquitectura civil	Moinho	Ponte do Rol	VC	1980
[544] Monumento pré-histórico no Casal do Zambujal ou Castro do Zambujal, e terreno onde assenta uma povoação do começo da Idade do Bronze	Arqueologia	Castro	Santa Maria do Castelo e São Miguel	MN	

³³ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[545] Convento de Varatojo ou Mosteiro de Santo António	Arquitectura religiosa	Mosteiro	Santa Maria do Castelo e São Miguel	MN	1910
[546] Igreja de Santa Maria do Castelo (Trechos românicos)	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria do Castelo e São Miguel	MN	1910
[547] Gruta artificial em Ermigeira (época calcolítica)	Arqueologia	Gruta Artificial	Maxial	MN	1943
[548] Aqueduto de Torres Vedras	Arquitectura civil	Aqueduto	Matacães	MN	1910
[549] Igreja de São Pedro ou Igreja de São Pedro da Cadeira	Arquitectura religiosa	Igreja	São Pedro e Santiago	MN	1910
[550] Chafariz dos Canos	Arquitectura civil	Chafariz	São Pedro e Santiago	MN	1910
[551] Ermida de Nossa Senhora do Ameal	Arquitectura religiosa	Ermida	São Pedro e Santiago	MN	1910
[552] Tholos do Barro ou Tholos da Pena (Monumento funerário eneolítico)	Arqueologia	Monumento megalítico	São Pedro e Santiago	MN	43
[553] Capela do Sanatório do Antigo Convento do Barro	Arquitectura religiosa	Capela	São Pedro e Santiago	VC	1994
[554] Igreja de Santiago	Arquitectura religiosa	Igreja	São Pedro e Santiago	VC	1997
[555] Forte de Olheiros, Reduto de Olheiros ou Forte do Canudo	Arquitectura militar	Forte	São Pedro e Santiago	VC	1997
[556] Capela do Espírito Santo ou Capela do Senhor Morto	Arquitectura religiosa	Capela	Turcifal	VC	1996
[557] Casa da Quinta Nova	Arquitectura civil	Casa	Matacães	IIM	1996
[558] Residência Solarenga da Quinta do Juncal	Arquitectura civil	Solar	Matacães	IIM	1993
[559] Castro da Fórnea	Arqueologia	Castro	Matacães	IIP	2002
[560] Igreja Matriz de Freiria ou Igreja de São Lucas	Arquitectura religiosa	Igreja	Freiria	VC	1991
[561] Ermida e Sítio do Senhor Jesus do Calvário	Arquitectura religiosa	Ermida	Matacães	VC	1998
[562] Igreja de Nossa Senhora da Oliveira	Arquitectura religiosa	Igreja	Matacães	IIP	1996
[563] Lar dos Veteranos Militares ou Asilo de Inválidos Militares de Runa	Arquitectura civil	Edifício	Runa	IIP	1967
[564] Igreja de Santa Maria Madalena ou Igreja Matriz do Turcifal	Arquitectura religiosa	Igreja	Turcifal	IIP	2002
[565] Igreja e Convento da Graça	Arquitectura religiosa	Igreja	São Pedro e Santiago	IIP	1958
[566] Forte de São Vicente e Capela de São Vicente	Arquitectura militar	Forte	São Pedro e Santiago	IIP	1967
[567] Casa da Quinta das Lapas, com a respectiva cerca, a praça frente à Capela, a alameda e a Capela de Santo António	Arquitectura civil	Quinta	Monte Redondo	IIP	2002



[568] Castelo de Torres Vedras	Arquitectura militar	Castelo	Santa Maria do Castelo e São Miguel	IIP	1957
[569] Azenha de Santa Cruz	Arquitectura civil	Azenha	Silveira	IIP	1997
[570] Igreja de São Pedro de Dois Portos	Arquitectura religiosa	Igreja	Dois Portos	IIP	1948
[571] Ermida de Nossa Senhora da Purificação	Arquitectura religiosa	Ermida	Dois Portos	IIP	1967
[572] Gruta da Rainha ou Lapa da Rainha (duas grutas junto a Maceira)	Arqueologia	Gruta	A dos Cunhados	IIP	1946
[573] Convento de Penafirme ou Convento de Nossa Senhora da Graça de Penafirme (ruínas), junto à foz da Ribeira do Sorraia	Arquitectura religiosa	Convento	A dos Cunhados	IIP	1993
[574] Casa do Eremita	Arquitectura civil	Casa	Maxial	IIM	09 de 2003

Vila Franca de Xira

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁴	Ano
[575] Monte do Senhor da Boa Morte, incluindo Capela do Senhor da Boa Morte, habitação islâmica, sepulturas, muralha e ruínas de solar	Arqueologia	Conjunto Arquitectónico e Arqueológico	Vila Franca de Xira	VC	1994
[576] Igreja Paroquial de Cachoeiras	Arquitectura religiosa	Igreja	Cachoeiras	VC	1994
[577] Capela de Santa Eulália (ruínas)	Arquitectura religiosa	Capela	Vialonga	IIM	1982
[578] Pelourinho de Vila Franca de Xira	Arquitectura civil	Pelourinho	Vila Franca de Xira	MN	1910
[579] Palácio do Farrobo (restos)	Arquitectura civil	Palácio	Vila Franca de Xira	IIM	1984
[580] Igreja do Mártir Santo São Sebastião ou Igreja do Mártir São Sebastião	Arquitectura religiosa	Igreja	Vila Franca de Xira	IIM	1993
[581] Igreja Matriz de Castanheira do Ribatejo ou Igreja de São Bartolomeu	Arquitectura religiosa	Igreja	Castanheira do Ribatejo	IIP	1963
[582] Marco da IV Léguas (Marco de Léguas, EN. 12-1ª, km. 16,850)	Arquitectura civil	Marco	Alverca do Ribatejo	IIP	1943
[583] Quinta da Fábrica	Arquitectura civil	Quinta	Vila Franca de Xira	VC	2001
[584] Celeiro da Patriarcal, imóvel anexo à fachada posterior, pátio e portal de entrada	Arquitectura civil	Celeiro	Vila Franca de Xira	VC	2002
[585] Quinta do Bulhaco (parte da primitiva quinta), incluindo a Casa Grande, os pátios, as dependências agrícolas, a azenha, a casa de fresco, o Casal do Pereiro, o sistema hidráulico e terrenos agrícolas e silvículas	Arquitectura civil	Quinta	São João dos Montes	IIP	2002

³⁴ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[586] Quinta e Palácio de Nossa Senhora da Piedade (intramuros e igreja)	Arquitectura civil	Quinta	Póvoa de Santa Iria	IIP	1984
[587] Marco da VI Légio (Marco de Légio, EN. 12-1ª, km. 29,270)	Arquitectura civil	Marco	Alverca do Ribatejo	IIP	1943
[588] Marco da V Légio (Marco de Légio - restos em depósito na Câmara Municipal de Vila Franca de Xira)	Arquitectura civil	Marco	Vila Franca de Xira	IIP	1943
[589] Dois obeliscos ladeando a EN 12-1ª, ao km 13,895	Arquitectura civil	Marco	Forte da Casa	IIP	1943
[590] Igreja Paroquial de Nossa Senhora da Assunção de Vialonga, elementos de talha, pintura sobre tela, azulejos e imagens	Arquitectura religiosa	Igreja	Vialonga	IIP	1993
[591] Pelourinho de Povos	Arquitectura civil	Pelourinho	Vila Franca de Xira	IIP	1933
[592] Quinta de Santo António ou Convento de Santo António da Castanheira, incluindo a casa, o convento, igreja, pequena capela, tanque e muros azulejados	Arquitectura religiosa	Convento	Vila Franca de Xira	IIP	1996
[593] OGMA - Indústria Aeronáutica de Portugal, anteriores designações: Parque de Material Aeronáutico (1918) e OGMA - Oficinas Gerais de Material Aeronáutico (1928)	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Vialonga		
[594] EPAC - Empresa Pública de Abastecimento de Cereais, Nome original: Edifício da ensilagem e tratamento de cereais da Federação Nacional de Produtores de Trigo.					
Complexo Industrial da Granja, fracção A1	Património industrial / Arquitectura Industrial Moderna (1925-1965)		Vialonga		

8) Património – Distrito de Setúbal

Alcácer do Sal

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁵	Ano
[1] Solar dos Salemas	Arquitectura civil	Solar	Santa Maria do Castelo	IIM	1982
[2] Monte da Tumba ou Povoado fortificado do Monte da Tumba	Arqueologia	Povoado fortificado	Torrão	VC	
[3] Castelo de Alcácer do Sal	Arquitectura militar	Castelo	Santa Maria do Castelo	MN	1910
[4] Estação arqueológica do Senhor dos Mártires ou Olival do Senhor dos Mártires	Arqueologia	Necrópole	Santa Maria do Castelo	MN	1970

³⁵ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[5] Ermida ou Capela de Nossa Senhora do Bom Sucesso	Arquitectura religiosa	Ermida	Torrão	VC	
[6] Igreja da Misericórdia de Alcácer do Sal	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria do Castelo	VC	
[7] Convento de São Francisco (e a respectiva Igreja de São Francisco)	Arquitectura religiosa	Convento	Torrão	VC	
[8] Sítio arqueológico de Abul ou Feitoria de Abul	Arqueologia	Complexo industrial	Santa Maria do Castelo	VC	
[9] Igreja de Nossa Senhora da Assunção ou Igreja Matriz de Torrão	Arquitectura religiosa	Igreja	Torrão	IIP	1933
[10] Igreja de Santiago	Arquitectura religiosa	Igreja	Santiago	IIP	1993
[11] Igreja do Convento dos Frades ou Igreja de Santo António	Arquitectura religiosa	Igreja	Santiago	IIP	1960
[12] Igreja do Senhor dos Mártires, Capela de São Bartolomeu e Capela de Maria Resende	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria do Castelo	IIP	1982
[13] Igreja do Espírito Santo	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria do Castelo	IIP	1993
[14] Pelourinho de Alcácer do Sal	Arquitectura civil	Pelourinho	Santiago	IIP	1933
[15] Igreja de Santa Maria do Castelo ou Igreja Matriz de Alcácer do Sal	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria do Castelo	IIP	1951
[16] Habitação na Rua Freitas, 8	Arquitectura civil	Casa	Torrão	VC	
[17] Igreja de Santa Susana	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Susana	VC	

Alcochete

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[18] Olaria romana do Porto dos Cacos ou Porto dos Cacos	Arqueologia	Complexo industrial	Alcochete	VC	1994
[19] Pórtico do antigo Convento de São Francisco (Alcochete)	Arquitectura religiosa	Portal	São Francisco	IIM	1996
[20] Igreja de São João Baptista (Alcochete) ou Igreja Matriz de Alcochete	Arquitectura religiosa	Igreja	Alcochete	MN	1910
[21] Capela de Nossa Senhora da Vida ou Capela da Senhora da Vida ou Antiga Capela do Espírito Santo	Arquitectura religiosa	Capela	Alcochete	IIP	1996
[22] Igreja da Misericórdia de Alcochete	Arquitectura religiosa	Igreja	Alcochete	IIP	1996

Almada

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁶	Ano
[23] Fábrica romana de salga de Cacilhas	Arquitectura civil	Fábrica	Cacilhas	IIP	1992

³⁶ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[24] Fortaleza da Torre Velha ou Torre Velha	Arquitectura militar	Fortaleza	Caparica	VC-MN	1996
[25] Nora de ferro ((Nora de ferro da Escola Básica Comandante Conceição e Silva)), situada nos terrenos da Escola Básica Comandante Conceição e Silva	Arquitectura civil	Nora	Cova da Piedade	IIM	1982
[26] Edifício da antiga Igreja de São Sebastião	Arquitectura religiosa	Igreja	Almada	IIM	1996
[27] Quinta de São Miguel	Arquitectura civil	Quinta	Pragal	IIM	1996
[28] Quinta de Santo António da Bela Vista	Arquitectura civil	Quinta	Pragal	IIM	1996
[29] Quinta de Santa Rita (incluindo a Casa de Fresco e o poço)	Arquitectura civil	Quinta	Pragal	IIM	1996
[30] Solar da Quinta de Nossa Senhora da Conceição (incluindo celeiro, pombal, nora e jardim)	Arquitectura civil	Quinta	Caparica	IIM	1983
[31] Quinta de São Francisco de Borja	Arquitectura civil	Quinta	Almada	IIM	1983
[32] Estação arqueológica da Quinta do Almaraz ou Quinta do Almaraz	Arqueologia	Povoado fortificado	Cacilhas	VC-IIP	
[33] Fábrica de Moagem do Caramujo (antiga)	Arquitectura civil	Fábrica	Cova da Piedade	IIP	2002
[34] Capela de São Tomás de Aquino ou Ermida de São Tomás de Aquino	Arquitectura religiosa	Capela	Caparica	IIP	1996
[35] Palácio da Cerca	Arquitectura civil	Palácio	Almada	IIP	1996
[36] Pelourinho de Almada	Arquitectura civil	Pelourinho	Costa de Caparica	IIP	1933
[37] Quinta de São Lourenço	Arquitectura civil	Quinta	Pragal	IIP	1982
[38] Palacete António José Gomes (jardim e cocheira)	Arquitectura civil	Palacete	Cova da Piedade	VC-IIP	1990

Barreiro

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[39] Igreja de Nossa Senhora da Graça de Palhais	Arquitectura religiosa	Igreja	Palhais	MN	1922
[40] Teatro-Cine Barreirense	Arquitectura civil	Cine-Teatro	Barreiro	VC	1995
[41] Real Fábrica de Vidros de Coina	Arquitectura civil	Fábrica	Coina	IIP	1997

Grândola

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[42] Ruínas de Tróia ou Ruínas romanas de Tróia	Arqueologia	Conjunto	Carvalhal	MN	1910
[43] Igreja Matriz de Grândola	Arquitectura religiosa	Igreja	Grândola	VC	



[44] Necrópole de cistas das Casas Velhas	Arqueologia	Necrópole	Melides	IIP	1990
[45] Dólmen da Pedra Branca	Arqueologia	Anta	Melides	IIP	1990
[46] Monumento megalítico da Pata do Cavalo ou Monte das Boiças 1	Arqueologia	Tholos	Azinheira dos Barros e São Mamede do Sádão	IIP	1990
[47] Monumento megalítico do Lousal ou Lousal 1	Arqueologia	Tholos	Azinheira dos Barros e São Mamede do Sádão	IIP	1990
[48] Barragem romana do Pego da Moura ou Barragem do Pego da Mina	Arqueologia	Barragem	Grândola	IIP	1997
[49] Sítio arqueológico romano do Cerrado do Castelo	Arqueologia	Termas	Grândola	IIP	1997

Moita

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁷	Ano
[50] Ermida de Nossa Senhora do Rosário	ArquitECTURA religiosa	Capela	Gaio-Rosário	VC-IIP	2001
[51] Capela da Santa Casa da Misericórdia de Alhos Vedros	ArquitECTURA religiosa	Capela	Alhos Vedros	IIM	1996
[52] Igreja Paroquial de Nossa Senhora da Boa Viagem	ArquitECTURA religiosa	Igreja	Moita	VC	2002
[53] Capela da Igreja de São Lourenço (Alhos Vedros) ou Igreja Matriz de Alhos Vedros	ArquitECTURA religiosa	Igreja	Alhos Vedros	IIP	1933
[54] Pelourinho de Alhos Vedros	ArquitECTURA civil	Pelourinho	Alhos Vedros	IIP	1933

Montijo

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[55] Fontanário de Pegões Velhos	ArquitECTURA civil	Fontanário	Pegões	IIM	1993
[56] Igreja Paroquial de Nossa Senhora da Oliveira ou Igreja Paroquial de São Sebastião de Canha	ArquitECTURA religiosa	Igreja	Canha	IIM	1996
[57] Ermida de São Sebastião (Montijo)	ArquitECTURA religiosa	Ermida	Montijo	VC	1991
[58] Casa da Quinta do Pátio de Água ou da Quinta de Santo António e Ermida de Santo António	ArquitECTURA mista	Conjunto	Montijo	IIP	2002
[59] Cine-Teatro Joaquim de Almeida	ArquitECTURA civil	Cine-Teatro	Montijo	VC	1996

³⁷ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[60] Igreja de Nossa Senhora da Atalaia e 3 cruzeiros.	Arquitectura religiosa	Igreja	Atalaia	VC	1995
[61] Igreja do Espírito Santo (Montijo) ou Igreja Matriz do Montijo	Arquitectura religiosa	Igreja	Montijo	IIP	1993
[62] Igreja da Misericórdia do Montijo	Arquitectura religiosa	Igreja	Montijo	IIP	1993
[63] Igreja de São Jorge (Montijo) e Ermida de Nossa Senhora da Piedade	Arquitectura religiosa	Igreja	Sarilhos Grandes	IIP	1993

Palmela

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁸	Ano
[64] Castro de Chibanes	Arqueologia	Povoado fortificado	Palmela	VC-IIP	
[65] Grutas da Quinta do Anjo ou Grutas do Casal do Pardo	Arqueologia	Gruta artificial	Quinta do Anjo	MN	1934
Capela de São Gonçalo	Arquitectura religiosa	Capela	Quinta do Anjo	IIM	2002
[66] Castelo de Palmela	Arquitectura militar	Castelo	Palmela	MN	1910
[67] Igreja de Santiago de Palmela	Arquitectura religiosa	Igreja	Palmela	MN	1910
[68] Pelourinho de Palmela	Arquitectura civil	Pelourinho	Palmela	MN	1910
[69] Capela de São João Baptista, Capela de Malta, Capela de Rodes ou Antiga Comenda da Ordem da Ordem Hospitalária de São João de Jerusalém	Arquitectura religiosa	Capela	Palmela	IIM	1997
[70] Igreja da Misericórdia de Palmela	Arquitectura religiosa	Igreja	Palmela	VC-IIP	2006
[71] Torre da Estação Ferroviária de Pinhal Novo (de sinalização e manobra)	Arquitectura civil	Torre	Pinhal Novo	VC	2003

Santiago do Cacém

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ³⁹	Ano
[72] Área do Castelo Velho com as ruínas da cidade romana Miróbriga	Arqueologia	Villa - Itinerários arqueológicos			
do Alentejo e Algarve	Santiago do Cacém	IIP	1943		
[73] Castelo de Santiago do Cacém	Arquitectura militar	Castelo	Santiago do Cacém	MN	1910

³⁸ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.

³⁹ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[74] Igreja de Santiago ou Igreja Matriz de Santiago do Cacém	Arquitectura religiosa	Igreja	Santiago do Cacém	MN	1922
[75] Convento de Nossa Senhora do Loreto (ruínas)	Arquitectura religiosa	Convento	Santiago do Cacém	VC	
[76] Capela de São Brás	Arquitectura religiosa	Capela	Santiago do Cacém	VC	
[77] Ermida de São Sebastião	Arquitectura religiosa	Ermida	Santiago do Cacém	VC	
[78] Chafariz da Senhora do Monte	Arquitectura civil	Chafariz	Santiago do Cacém	VC	
[79] Ponte medieval de Alvalade ou Ponte sobre a ribeira de Campilhas	Arquitectura civil	Ponte	Alvalade	IIM	
[80] Igreja de Nossa Senhora da Graça (casa e fonte) -> Imagem	Arquitectura mista	Conjunto	Santo André	VC	
[81] Pelourinho de Alvalade	Arquitectura civil	Pelourinho	Alvalade	IIP	1933
[82] Pelourinho de Santiago do Cacém	Arquitectura civil	Pelourinho	Santiago do Cacém	IIP	1933
[83] Capela de São Pedro	Arquitectura religiosa	Capela	Santiago do Cacém	VC	
[84] Pousada de Santiago do Cacém	Arquitectura civil	Pousada	Santiago do Cacém	VC	

Seixal

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau⁴⁰	Ano
[85] Olaria romana da Quinta do Rouxinol	Arqueologia	Olaria	Corroios	MN	1992
[86] Igreja Paroquial de Arrentela ou Igreja de Nossa Senhora da Consolação	Arquitectura religiosa	Igreja	Arrentela	IIP	1977
[87] Moinho do Breyner	Arquitectura civil	Moinho	Arrentela	IIP	1984
[88] Residência da Quinta da Trindade	Arquitectura civil	Solar	Seixal	IIP	1971
[89] Moinho Novo dos Paulistas	Arquitectura civil	Moinho	Seixal	IIP	1984
[90] Moinho Velho dos Paulistas	Arquitectura civil	Moinho	Seixal	IIP	1984
[91] Moinho de Corroios ou Moinho do Castelo	Arquitectura civil	Moinho	Corroios	IIP	1984
[92] Moinho da Passagem	Arquitectura civil	Moinho	Amora	IIP	1984
[93] Moinho da Torre	Arquitectura civil	Moinho	Amora	IIP	1984
[94] Moinho do Capitão	Arquitectura civil	Moinho	Amora	IIP	1984
[95] Moinho do Galvão	Arquitectura civil	Moinho	Amora	IIP	1984

⁴⁰ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[96] Moinho do Zemoto ou Moinho do Zeimoto	Arquitectura civil	Moinho	Aldeia de Paio Pires	IIP	1984
[97] Moinho da Quinta da Palmeira	Arquitectura civil	Moinho	Aldeia de Paio Pires	IIP	1984
[98] Fábrica de Pólvora de Vale de Milhaços ou Fábrica da Pólvora Negra	Arquitectura civil	Fábrica	Corroios	VC	2004
[99] Quinta do Pinhalzinho (Lagar de Azeite do Pinhalzinho)	Arquitectura civil	Lagar	Aldeia de Paio Pires	IIM	2001

Sesimbra

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ¹	Ano
[100] Estação arqueológica da Lapa do Fumo ou Lapa do Fumo	Arqueologia	Gruta	Castelo	IIP	1982
[101] Castelo de Sesimbra	Arquitectura militar	Castelo	Castelo	MN	1910
[102] Conjunto do Santuário de Nossa Senhora da Pedra Mua - Igreja de Nossa Senhora do Cabo, Casa dos Círios e Ermida da Memória.	Arquitectura religiosa	Conjunto	Castelo	IIP	1950
[103] Monumento megalítico da Roça do Casal do Meio	Arqueologia	Tholos	Castelo	IIP	1984
[104] Forte de Santiago	Arquitectura militar	Forte	Santiago	IIP	1977
[105] Forte do Cavalo ou Forte de São Teodósio	Arquitectura militar	Forte	Castelo	IIP	1978
[106] Pelourinho de Sesimbra	Arquitectura civil	Pelourinho	Santiago	IIP	1933
[107] Capela do Espírito Santo dos Mareantes	Arquitectura religiosa	Capela	Santiago	IIP	1977

Setúbal

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ⁴¹	Ano
[108] Pelourinho de Setúbal	Arquitectura civil	Pelourinho	Nossa Senhora da Anunciada	MN	1910
[109] Castelo de São Filipe ou Fortaleza de São Filipe	Arquitectura militar	Castelo	Nossa Senhora da Anunciada	MN	1933
[110] Palácio da Bacalhoa ou dos Albuquerque e Quinta da Bacalhoa, do Bacalhau ou da Condestableness ou Villa Feyxe, Vila Fraiche, Fréche ou Fresca, em Vila Fresca de Azeitão	Arquitectura civil	Quinta	São Simão	MN	
[111] Portal da Gafaria	Arquitectura religiosa	Portal	Santa Maria da Graça	MN	1910
[112] Cruzeiro de Setúbal ou Cruzeiro do Largo de Jesus	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	São Julião	MN	1910

⁴¹ Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



[113] Igreja do antigo Convento de Jesus ou Convento de Jesus de Setúbal (incluindo claustro e primitiva casa do Capítulo)	Arquitectura religiosa	Mosteiro	São Julião	MN	1933
[114] Igreja de São Julião de Setúbal ou Igreja de São Julião (Setúbal)	Arquitectura religiosa	Igreja	São Julião	MN	1910
[115] Cruz das Vendas	Arquitectura religiosa	Cruzeiro	São Simão	MN	1910
[116] Palacete da Família Feu Guião ou Palácio do Adeantado	Arquitectura civil	Palacete	Nossa Senhora da Anunciada	VC	1991
[117] Muralhas de Setúbal	Arquitectura militar	Muralha	Santa Maria da Graça	VC	1992
[118] Quinta do Esteval	Arquitectura civil	Quinta	Nossa Senhora da Anunciada	IIM	1997
[119] Casa das Quatro Cabeças	Arquitectura civil	Edifício	Nossa Senhora da Anunciada	IIM	1977
[120] Fontanário em Vila Nogueira de Azeitão ou Chafariz dos Pasmados	Arquitectura civil	Fontanário	São Lourenço	IIM	1977
[121] Edifício do Grande Salão Recreio do Povo	Arquitectura civil	Edifício	São Julião	IIP	1982
[122] Aqueduto de Setúbal ou Aqueduto dos Arcos ou Aqueduto da Estrada dos Arcos	Arquitectura civil	Aqueduto	São Julião	IIP	1971
[123] Ermida de Nossa Senhora do Livramento (incluindo recheio) - Capela da antiga confraria de marinheiros e de pescadores	Arquitectura religiosa	Ermida	São Julião	IIP	1933
[124] Igreja Paroquial de São Sebastião ou Igreja do antigo Convento de São Domingos, (incluindo parte do claustro)	Arquitectura religiosa	Igreja	São Sebastião	IIP	1996
[125] Igreja de Santa Maria da Graça ou Sé de Setúbal	Arquitectura religiosa	Igreja	Santa Maria da Graça	IIP	1955
[126] Chafariz da Praça Teófilo Braga	Arquitectura civil	Chafariz	Nossa Senhora da Anunciada	IIP	1977
[127] Forte de Santiago do Outão	Arquitectura militar	Forte	Nossa Senhora da Anunciada	IIP	1977
[128] Palácio da Quinta das Torres ou Quinta das Torres	Arquitectura civil	Palácio	São Lourenço	IIP	1996
[129] Palácio dos Duques de Aveiro ou Paço dos Duques de Aveiro	Arquitectura civil	Palácio	São Lourenço	IIP	1977
[130] Pelourinho de Vila Nogueira de Azeitão	Arquitectura civil	Pelourinho	São Lourenço	IIP	1933
[131] Convento de Nossa Senhora da Arrábida e Mata de Carvalhos	Arquitectura religiosa	Convento	São Lourenço	IIP	1977
[132] Igreja de São Lourenço (São Lourenço)	Arquitectura religiosa	Igreja	São Lourenço	IIP	1938
[133] Fábrica romana de Salga, nas caves do edifício na Travessa de Frei Gaspar, 10	Arqueologia	Complexo industrial	São Julião	IIP	1992
[134] Escadaria que dá acesso ao átrio superior da Misericórdia	Arquitectura civil	Escadaria	São Julião	IIP	1933



Sines

Designações	Categoria	Tipologia	Freguesia	Grau ⁴²	Ano
[135] Capela de Nossa Senhora das Salvas ou Capela de Nossa Senhora das Salas	Arquitectura religiosa	Capela	Sines	MN	1922
[136] Ermida de São Bartolomeu ou Capela de São Bartolomeu	Arquitectura religiosa	Ermida	Sines	VC	
[137] Igreja da Santa Casa da Misericórdia de Sines	Arquitectura religiosa	Igreja	Sines	VC	
[138] Igreja Matriz do Salvador ou Igreja Matriz de Sines	Arquitectura religiosa	Igreja	Sines	VC	
[139] Herdade do Pessegueiro	Arquitectura civil	Herdade	Porto Covo	IIP	1974
[140] Castelo de Sines	Arquitectura militar	Castelo	Sines	IIP	1933
[141] Forte de Nossa Senhora das Salvas ou Forte de Nossa Senhora de Salas	Arquitectura militar	Forte	Sines	IIP	1978
[142] Forte do Pessegueiro, incluindo o Forte da Ilha de Dentro	Arquitectura militar	Forte	Porto Covo	IIP	1974
[143] Praça Marquês de Pombal	Arquitectura civil	Praça	Porto Covo	VC	

9) Principais Eventos de Lisboa

Abril	Dias da Música em Belém
Abril	Indie Lisboa'09 - Festival Internacional de Cinema Independente
Abril	Peixe em Lisboa
Maio	Estoril Open
Maio	Peregrinações a Fátima
Maio	Concurso de Saltos Internacional de Lisboa
Maio	FIMFA - Festival Internacional de Marionetas e Formas Animadas
Maio/Junho	Rock in Rio Lisboa 2010 - Lisboa
Junho	Ladies Open de Portugal – Rio Maior
Junho	Festas de Lisboa
Junho	Estoril Jazz - Jazz num Dia de Verão
Junho/Julho	Festival de Sintra

⁴² Legenda: IIM - Imóvel de Interesse Municipal; IIP - Imóvel de Interesse Público; MN - Monumento Nacional; VC - Em vias de classificação; PM - Património Mundial.



Julho	Concurso Internacional de Saltos do Estoril - CSI/5*
Julho	Festival SBSR Lisboa
Julho	Festival Delta Tejo – Lisboa
Julho	Optimus Alive!09 - Oeiras
Julho	Cool Jazz Festival
Julho	Mercado medieval Óbidos
Julho	Festa dos Tabuleiros - Tomar
Julho/Agosto	FIARTIL - Feira Internacional de Artesanato do Estoril
Julho/Agosto	Semanas de Música do Estoril
Julho/Agosto	Semana Internacional de Piano de Óbidos
Agosto	Jazz em Agosto
Agosto	Festival dos Oceanos – Lisboa
Agosto	Buondi Billabong Pro – Ribeira d’Ilhas
Agosto	Campeonato do mundo de Acrobacia Aeromodelismo - Pombal
Setembro	Festiroia - Setúbal
Setembro	Meia Maratona de Portugal – Lisboa
Setembro- Novembro	EXD09 – ExperimentaDesign – Lisboa
Outubro	Grande Prémio de Portugal 2009 – Estoril
Outubro/Novembro	Festival Nacional de Gastronomia - Santarém
Novembro	Feira Nacional do Cavalo - Golegã

Fonte: www.visitportugal.com, Grandes Eventos na Região de Lisboa e Vale do Tejo

10) Agências de Vendas de Experiências

ABEP – Centro Comercial de Alvalade;

Blueticket - <http://www.blueticket.pt/>;



FNAC – Almada Fórum, Armazéns do Chiado, Cascaishopping, Centro Comercial Alegro, Centro Comercial Colombo, Centro Comercial Vasco da Gama e através da internet em www.fnac.pt.

Ticketline – www.ticketline.pt

11) Empresas que vendem experiências

Conjunto de empresas que agregam experiências e as vendem sem normalmente serem as suas produtoras.

- A Vida É Bela - <http://www.avidaebela.com>;
- Odisseias - <http://www.odisseias.com/>;
- Pulso - <http://www.pulso.pt/>;
- Naturway - <http://www.naturway.pt/>;
- Smartbox - <http://www.smartbox.com/pt/>;
- Heartbeat - <http://www.heartbeat.pt/>
- Heart Experiences - <http://www.heartexperience.com/>;
- Box2you - <http://www.box2you.com/>;
- Emotions - <http://www.emotions.pt/>

12) Restauração

Relativamente à restauração podemos verificar a existência de diversos tipos de restaurantes:

- Tradicionais Portugueses – Restaurantes que servem comida tradicional portuguesa num ambiente típico e rústico.
- Restaurante de cozinha de fusão – Restaurantes que fundem a comida de diversas culturas.
- Restaurantes Internacionais – Restaurantes que servem comida que não portuguesa.
- Restaurantes de Shows – Restaurantes que para além de refeições apresentam espectáculos como fado, sevilhanas entre outros.



- Restaurantes de Fast Food – Restaurantes que servem comida já feita ou pré feita tendo como elemento base a rapidez da preparação e frequentemente uma ausência de serviço de mesa.

13) Desporto

O Desporto é outro dos elementos que podem fornecer motivos para a criação de pacotes turísticos e programas para visitantes. Entre os quais o factor mais relevante pode ser o futebol nomeadamente a presença em competições europeias dos clubes de Lisboa: Sporting, Benfica e Belenenses. Outros eventos como as meias maratonas, o Lisboa Bike Tour e diversas competições internacionais são também elementos de interesse para o desenvolvimento de negócios. Quanto ao golfe Lisboa dispõe de um conjunto significativo de campos que o tornam num destino importante para esta modalidade. Caminhadas ou trekking podem ser feitas nas diversos parques naturais existentes no distrito de Lisboa e Setúbal (Parque Natural Sintra Cascais, Arrábida, Reserva Fóssil da Costa da Caparica ou Reserva Natural do Estuário do Tejo) em caminhos devidamente assinalados. No Várzea Pólo Club em Santo Estêvão encontra-se o único campo de pólo em Portugal. O aluguer de bicicletas pode ser feito por exemplo em Cascais com o projecto municipal Bicas ou no Parque das Nações.

14) Diversão Nocturna

Lisboa apresenta um conjunto significativo de espaços de diversão entre discotecas, bares, os casinos de Lisboa e Estoril que é o maior da Europa e os bingos (Panda, Sporting, Benfica, Belenenses, Atlético, Casa Pia de Lisboa e Estrela da Amadora).

Entre as mais importantes discotecas/bares encontram-se: 100 Norte, ABS, Anos 60, A Paródia, Armazém F, As Catacumbas, Associação Loucos e Sonhadores, Barba Negra Bar, Bar Cocktail, Bar do Rio, Bar Old Vic, Berimbar, BBC - Belém Bar Café, Be-alive, Bicaense Café, Blues Café, Bora Bora, British Bar, Buddha Bar, Bugix, Café da Palha, Café Teatro Santiago Alquimista, Chafariz do Vinho, Chapitô, Cinco Lounge, Clube Europa, Clube Lua, Cocktail Bar Albergaria da Senhora do Monte, Coconuts (Cascais), CrewHassan, Dock's Club, Elefante Branco, Enclave, Estado Líquido, Estado Maior Bar (Caneças), Fábrica do Braço de Prata, Fama, Finalmente, Foxtrot, Frágil, Grog, Hacienda Klub (Seixal), Havana, Hawaii, Hennessy's Irish Pub, Hot Clube Portugal, Incógnito, Inkulto Bar, Inda a Noite É uma Criança, Indochina, Jamaica, Jograis Bar, Kapital, Konvento, Kuta Bar, Lábios de Vinho, Lontra, Lounge, Luanda, Lux-Frágil, Maria Caxuxa, Maria Lisboa, Maxime, Music Box, Mussolo, Napron, Noobai Café, O bacalhoeiro, O`Gillins Irish Bar, Onda Jazz, Op Art Café,



Páginas Tantas, Paradise Garage, Pavilhão Chinês, Pedra Pura, People, Plateau, Procópio, Queen's, República das Bananas Bar, Roots Bar, Silk, Snooker Bar, Sound Planet Klub (Montijo), Status, Stone's, Tangaroa Bar, Tasca do Chico, Templários, Terraço, Texas Bar, Tokyo, Trumps, W.

15) Actividades

Lisboa apresenta um conjunto significativo de actividades que podem ser realizados tanto no centro da cidade como nos arredores. De seguida apresenta-se uma listagem de algumas das existentes.

1) Actividades Aquáticas

Empresa	Nome	Tempo	Preço
Equinócio	Rafting (Rio Minho, Paiva e Tâmega)		
Leão Holandês	Aluguer de Veleiro		
Lisboa Vista do Tejo	Cruzeiro	1h30	15€
Lisboa Vista do Tejo	Jantar Cruzeiro	3h	
Marlin Boat Tours	Lisboa Antiga	1h00	15€
Marlin Boat Tours	Lisboa Moderna	1h30	25€
Marlin Boat Tours	Fim de Semana Equestre	2 dias	95€
Marlin Boat Tours	Velejar no Tejo	4h00	350€
Marlin Boat Tours	Sunset Trip	1h00	15€
Marlin Boat Tours	Hello Sunrise	1h00	35€



Marlin Boat Tours	Rota dos Flamingos	2h00	30€
Marlin Boat Tours	Lisboa à noite	2h00	150€/2px
Marlin Boat Tours	Restaurante Atira-te ao Rio/Ponto Final	3h00	10€
Marlin Boat Tours	Jantar Romantico	2h00	80€
Marlin Boat Tours	Dia de Pesca	11h00	60€
Marlin Boat Tours	Aventura de Vela	2 dias	1200€/grupo
SAL	Cruzeiros no Sado		
Vela Lusa	Desenvolvimento de diversas actividades em barco à vela		
Veltagus	Cruzeiros	2h30	22€
Vertigem Azul	Passeio de barco a ver os golfinhos	3h	30€
Vertigem Azul	Observação de Aves	3h	30€
Vertigem Azul	Passeio de barco a ver os golfinhos + almoço + passeio jipe Arrábida	8h	45€
Waterx	Circuito dos Monumentos (Speed Boat)	0h45	
Waterx	Circuito dos Fortes (Speed Boat)	0h35	
Waterx	Visita às 2 pontes (Speed Boat)	1h00	
Waterx	Passeio ao pôr do sol ou à noite (Speed Boat)	0h45	
Waterx	Transfers LX-Oeiras-Cascais & vice- versa(Speed Boat)	1h00	
Waterx	WaterX – Duo (Vela + Speed Boat)	3h00	



Waterx	Water X Meals – Passeios nos rios e refeições em restaurantes no Cais do Ginjal, Alcochete, Alhandra (U 14), Oeiras (Peter Sport Café) ou Porto Brandão		
Waterx	Natural Reserve Tour	½ dia	
Waterx	Tagus Typical Villages	1 dia	
Waterx	Boat Bird Watching (Tagus Wetland)	½ dia ou 1 dia	
Waterx	Do Bugio ao Espichel	2h30	
Waterx	Cabo da Roca	2h00	
Waterx	Water Ski, Wakeboard e “Banana”	3h00	
Waterx	Dia de Pesca	½ dia ou 1 dia	
Waterx	WaterX RS (regata + speedboats) – 12 ou 24 pessoas	3h00	
Waterx	Monotype Sailing CUP – grupos de 6 pessoas/barco	3h00	
Waterx	Handicap Sailing Race –grupos de 6 pessoas/barco	3h30	
Waterx	Lisboa Sailing Cup	3h00	
Waterx	Passeio em Lisboa (Iate à Vela)	½ dia ou 1 dia	
Waterx	Passeio em Oeiras ou Cascais (Iate à Vela)	½ dia ou 1 dia	
Waterx	Motor yacht Cruises	½ dia ou 1 dia	
Waterx	Aula de surf – Guincho		
Waterx	Kitesurf - Guincho		



Waterx	Aluguer de barcos por vários dias para conhecer a costa portuguesa		
--------	--	--	--

2) Actividades Aéreas

Empresa	Nome	Tempo	Preço
Air Nimbus	Diversas rotas em Lisboa e viagens e pacotes para a zona da serra da estrela e aldeias históricas da região		
Cabra Montez	Balonismo	>1h	Mínimo 140€
Ktours	Baptismo de Helicoptero	0h30	150€/pes (mais de 4 pessoas)

3) Actividades Terrestres

Empresa	Nome	Tempo	Preço
Cityrama	Circuíto Turistico Lisboa	34€	½ dia
Cityrama	Circuíto Turistico Lisboa e Fátima	82€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Lisboa e Sintra	77€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Fátima Dia Inteiro + almoço	86€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Fátima Dia Inteiro	72€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Fátima Meio Dia	59€	1/2 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Sintra Dia Inteiro + almoço	82€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Sintra Dia Inteiro	70€	1 dia
Cityrama	Circuíto Turistico Sintra Meio Dia	56€	1 dia
Cityrama	Palácio Pena e Sintra	59€	1/2 dia
Cityrama	Évora + Almoço	81€	1 dia



Cityrama	Évora	70€	1 dia
Cityrama	Lisboa À noite	64€	
Cityrama	Lisboa À noite+jantar	79€	
Cityrama	Cruzeiro no Tejo	31€	½ dia
Cityrama	Portugal 10 dias	1.376€- 1.675€	10 dias meia pensão
Cityrama	Centro de Portugal	379€- 463€	3 dias meia pensão
Cityrama	Norte de Portugal	915€- 1.157€	7 dias meia pensão
Cityrama	Sintra em Dois Dias	135- 172€	2 dias
Cityrama	Santuário de Fátima (meia pensão 32€)	99€- 130€	2 dias
Cityrama	Sul de Portugal	723- 888€	5 dias
Cityrama	Portugal Religioso	127- 149€	2 dias
Equinócio	Bridge Falling		
Equinócio	Caminhadas e Trekking		15€ ou 25€ + 5€ de transporte
Equinócio	Canyoning (Rio Teixeira, Rio de Frades e Rio Castro Laboreiro)		
Equinócio	Escalada		
Equinócio	Orientação		
Equinócio	Paintball		
Equinócio	Pêndulo - Salto da Ponte com cordas dinâmicas		



Equinócio	Rappel Suspenso		
Equinócio	Slide		
Equinócio	Tiro com Arco		
Guincho Tours	Fátima, Batalha e Óbidos Tour	1 ou ½ dia	40€
Guincho Tours	Rota das Praias do Oeste	1 ou ½ dia	40€
Guincho Tours	Visita Lisboa À noite	2h30	20€
Guincho Tours	Safari Tour em Buggy	1 dia	100€ + 30€/px
Lisbon Bike Tour	Lisbon Bike Tour	3h30	25€
Lisbon Bike Tour	Lisbon Bike Tour+Passeio de Barco		
Lisbon Bike Tour	Sintra Hike (inclui transporte Lisboa-Sintra)	7h00	39€
Lisbon Bike Tour	Sintra Bike Tour (inclui transporte Lisboa-Sintra)	7h00	55€
Lisbon Bike Tour	Arrábida Hike Tour (inclui transporte Lisboa-Arrábida)	7h15	45€
Lisbon Bike Tour	Arrábida Bike Tour (inclui transporte Lisboa-Arrábida)	7h15	59€
Lisbon Bike Tour	Arrábida Kayak Tour (inclui transporte Lisboa-Arrábida)	7h15	59€
Lisbon Bike Tour	Arrábida Hike+Kayak Tour (inclui transporte Lisboa-Arrábida)	8h00	69€
Lisbon Bike Tour	Arrábida Bike+Kayak Tour (inclui transporte Lisboa-Arrábida)	8h00	79€
Lisbon Bike Tour	Monsanto Bike Tour	3h30	44€
Go Car Tours	Passeios em Go Cars equipados com GPS em diversas rotas		1ª hora-25€ 2ª hora-20€



			Hora extra-18€ Dia Inteiro – 89€
Guincho Adventours	Empresa recente que desenvolve actividades radicais na zona de Sintra/Cascais.		
Inside Lisbon	Original Lisbon – Passeio a pé	3h00	14€
Inside Lisbon	Old Lisbon – Passeio a pé	3h00	14€
Inside Lisbon	Discovery – Passeio a pé	3h00	14€
Inside Lisbon	Gourmet – Passeio a pé	3h00	18€
Inside Lisbon	Passeio a pé Privado	2h00 ou 3h00	14€
Inside Lisbon	Daytrip Sintra Cascais	8h00	48€
Inside Lisbon	Daytrip Arrábida Sesimbra	8h00	48€
Inside Lisbon	Daytrip Óbidos Fátima	9h00	58€
Inside Lisbon	Daytrip Lisboa Sintra Cascais	8h00	48€
Inside Lisbon	Visitas privadas disponíveis como Lisboa Sunset ou Évora.		
JS Travel	Tour Lisboa	½ dia – 24€/pes 1 Dia – 30€/pes (preços para 8 pessoas)	
JS Travel	Tour Sintra	½ dia – 27€/pes 1 Dia – 40€/pes (preços para 8 pessoas)	
JS Travel	Tour Óbidos/Nazaré/Batalha/Fátima	1 Dia – 55€/pes (preços para 8 pessoas)	
JS Travel	Tour Porto	1 Dia – 75€/pes (preços para 8 pessoas)	



Lisbon Walker	A Cidade Velha	2h00	10€
Lisbon Walker	O Terramoto de 1755	2h00	10€
Lisbon Walker	Lisboa 7ª Colina	2h00	10€
Lisbon Walker	Lisboa Lendas e Mistérios	2h00	10€
Lisbon Walker	Lisboa Cidade de Espiões	2h00	10€
Lisbon Walker	Lisboa Sensorial	2h00	10€
Lisbon Walker	Outros passeios especiais sujeitos a marcações específicas: Arquitecturas de Lisboa, Lisboa Judaica, Escravos e Especiarias de Lisboa, Lisboa Subterrânea, Lisboa Literária e Lisboa dos Descobrimentos	2h00	10€
Ktours	Tour Lisboa	½ dia – 23€/pes 1 Dia – 27€/pes (preços para 8 pessoas)	
Ktours	Tour Cristo Rei	4h00	25€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Tour Lisboa e Sintra	9h00	45€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Tour Sintra	½ dia – 20€/pes 1 Dia – 30€/pes (preços para 8 pessoas)	
Ktours	Lisboa Nocturna	4h00	25€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Visita à Costa Azul	8h00	33€/pes



			(preços para 8 pessoas)
Ktours	Évora	8h00	40€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Peregrinação a Fátima	6h00	35€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Coimbra	9h00	55€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Costa da Prata	9h00	43€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Óbidos	5h00	35€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Visita à capital do vinho do Porto	12h00	65€/pes (preços para 8 pessoas)
Ktours	Observação de Golfinhos	4h00	40€/pes
Ktours	Castelo dos Mouros + Palácio da Pena	3h00	5€/pes
Ktours	Orla Costeira de Sintra + Cabo da Roca	3h00	10€/pes
Mr Friend	Passeios a Évora, Fátima, Óbidos, Arrábida/Sesimbra, Queluz/Mafra, Lisboa by night com fado, Belém/Ajuda, Almada/Graça, Sintra Gold.		
Mr Friend	Lisboa by Night City Tour	2h00	32€



Mr Friend	Lisbon City Tour + River Cruise (Full Day)	1 Dia	56€
Mr Friend	Lisbon City Tour (Half Day)	½ Dia	35€
Mr Friend	Sintra (Half Day)	½ dia	40€
Mr Friend	Lisbon City Tour + Sintra (Full Day)	1 dia	56€
Mr Friend	Costa Azul - Arrábida, Palmela, Setúbal & Azeitão (Full Day)	1 dia	56€
Mr Friend	Sintra, Cascais, Estoril (Full Day)	1 dia	56€
Mr Friend	Lisbon by Night City Tour + Fado Show and Dinner		75€
Mr Friend	Fátima, Óbidos, Nazaré, Batalha & Alcobaça (Full Day)	1 dia	62€
Naturway	Organização de Jantares Temáticos: Feira Popular (Reviva os santos populares de Lisboa, com tudo a que tem direito), Jantar Medieval, Jantar no Convento dos Capuchos, Mil e uma Noites, Piratas e Corsários ou Touros e Fado.		
Naturway	Passeios em Jepp ou Mini Van: Jogos de Futebol, Passeio de Veleiros, Peddy Paper em Lisboa com Safari Fotográfico, Peddy Paper em Sintra, Regata, Tour com BTT, Tour com canoagem (Sintra), Tour com Jogos Tradicionais (Arrábida ou Sintra), Tour com passeio de Barco Semi-Rigido (Arrábida), Tour com Personagens Históricas e almoço no Parque de Monserrate, Tour com pintura de aquarelas, Tour com Prova Gastronómica (Arrábida) ou Tour com visita a fábrica de azulejos e Quinta com fabrico de queijos	1 Dia	
Naturway	Arrábida com prova de Vinhos e Queijos, Lisboa de Bicicleta, Passeio de Eléctrico de	½ Dia	



	Lisboa, Passeios Pedestres (Sintra/Arrábida), Peddy Paper em Lisboa, Peddy Paper em Sintra, Side car, Sintra com caça ao tesouro na Quinta da Regaleira, Sintra com o Infante Dom Henrique, Sintra com Photo Safari, Sintra com Prova de Vinhos, Sintra com prova de Vinhos e Enchidos, Sintra com Team Building em Monserrate ou Visita dos Estádios de Futebol.		
Naturway	Programas Temáticos como: A Conquista do Castelo (Sintra), A Tavola Redonda (Teambuilding no Castelo dos Mouros), Advertising Team, Cavaleiro de Cristo Peddy Paper (Óbidos), Criptex (Convento dos Capuchos/Quinta da Regaleira), Espírito Pioneiro, Exilados (Cascais), Exploradores (Sintra), Monte da Lua (Serra de Sintra), Navegadores (Serra da Arrábida), O Poder do Anel (Monserrate), Piratas e Corsários ou Tribal Quest.		
Naturway	Passeio de Jipe em Sintra/Arrábida – mínimo de 2 pessoas	1 dia	50€
Naturway	Passeio de Jipe em Arrábida/Golfinhos – mínimo de 2 pessoas	1 dia	75€
Qtour	Passeios de charrete na zona de Belém		
Red Tour	Circuitos turísticos em carros electricos: Belém		30€
Red Tour	Circuitos turísticos em carros electricos: Lisbon – Soho Style; Old Lisbon		25€
Red Tour	Circuitos turísticos em segways: The core of Alfama		30€
Rota Monumental	Diversos passeios pela região de Lisboa e Vale do Douro, Coimbra, Fado à noite, Palácio de		



	Queluz... Preço varia consoante o número de passageiros		
SAL	Diversos passeios pedestres		
Side Car Touring	Circuito Lisboa e Tejo		½ dia
Side Car Touring	Lisboa à noite		
Surprise Tours	Diversas rotas disponíveis: Óbidos/Alcobaça, Fátima/Aljustrel, Sintra/Cascais/Estoril, Lisboa à noite, Sintra/Arrábida/Sesimbra, Mafra/Ericeira/Sintra, Fátima/Óbidos/Batalha/Nazaré, Évora, Lisboa		
Time Travel	Passeios a Sintra, Fátima, Lisboa e Palmela/Arrábida com preços que variam consoante horas escolhidas e número de passageiros. Rotas focadas em história		
Viagens Portugal Num Dia	Inclui diversas viagens inclusivé uma pelas planícies alentejanas, safari/praias, Mafra, à descoberta do oeste, na rota dos templários entre outros.		

4) Crianças

Empresa	Nome	Tempo	Preço
Equinócio	Workshop Bodyboard - 8-17 Anos Férias Páscoa e Verão.	5 dias (manhãs)	175€
Equinócio	EcoAventura – Diversas actividades radicais partida e regresso a Lisboa. Férias de Verão.	5 dias	267,75€
Equinócio	Festas de Aniversário– Actividades radicais (Parque de Monsanto) ou bodyboard em praia a combinar.	4h30 ou 6h00	30-40€
Kidzania	Parque de diversões infantil		



Naturway	Actividades para criança como por exemplo: na Praia, em Monserrate, BTT, Caça ao Tesouro, Jogos/Actividades Radicais, Surf ou Visita a Quintas Pedagógicas		
----------	--	--	--

16) Principais Locais Para Eventos

Existem diversos locais em Lisboa para eventos. Existem diversos espaços em Lisboa como o Pavilhão Atlântico, CCB, Coliseu, FIL, Centro de Congressos de Lisboa, Convento do Beato, Palácio da Cruz Vermelha, a Quinta das Hortênsias, a Quinta dos Azulejos até espaços mais pequenos por exemplo num número significativo de hotéis.

Para além disso existe um número significativo de tendas e quintas nos arredores de Lisboa como a Quinta da Encosta, a Quinta dos Gafanhotos, as quintas do catering Dia a Dia, as quintas do catering da tendinha, a Quinta Maziotti, a Quinta do Pé da Serra, o Espaço Ribeiro Teles, a Quinta do Alto, entre outros.

17) Voluntariado

Existem inúmeros locais onde é possível exercer funções de voluntariado. Desde escavações arqueológicas, funções em parques naturais ou no zoo, em instituições de solidariedade (banco alimentar, casa do Gil, Casa Pia), em hospitais, em campos de férias, entre outros.

18) SPA

Existem diversos SPA's na área metropolitana de Lisboa particularmente em hotéis de quatro e cinco estrelas. Como é o caso do Ritz, Pestana Carlton, Lapa Palace, entre outros.

19) Indústria Vinícola

Destacam-se a zona de colares com os seus vinhos, a zona de Azeitão com o moscatel e vinhos locais, a zona do Bombarral/Cadaval com algumas quintas de produção vinícola e o Alentejo. Em Lisboa o Solar do Vinho do Porto, o Chafariz do Vinho e as diversas lojas especializadas em vinhos são pontos de passagem obrigatórios dos interessados.

20) Gastronomia

Portugal é um país rico em gastronomia e a região de Lisboa não é excepção. Do excelente marisco e peixe, às tradicionais sopas, dos pratos típicos (do bacalhau, à sopa da pedra de Almeirim), dos doces (como os pastéis de belém, as tortas de azeitão, as queijadas ou



travesseiros de Sintra, os pastéis de feijão de Torres Vedras), aos queijos (como de Azeitão), passando pelos azeites, enchidos e vinhos e licores, a região é uma fonte inesgotável de recursos gastronómicos que podem ser aproveitados.

21) Cavalos

Para além dos dois hipódromos (Cascais e Lisboa) existem diversos sítios onde se podem ver e andar a cavalo como no picadeiro do Palácio de Queluz e diversas quintas e picadeiros da região de Lisboa.

Transportes

1) Circuitos Turísticos de Autocarro

1.1 – Circuito Tagus Tour – Carristur – www.carristur.pt

Trata-se de um circuito histórico que apresenta a parte mais monumental de Lisboa, permitindo ao turista a contemplação das jóias da arquitectura portuguesa, das principais praças e dos museus mais importantes da cidade.

Para tal, será possível ao turista sair e entrar em qualquer uma das paragens indicadas para visitar locais do seu interesse

Operador: CARRISTUR

Período de Funcionamento: Todos os dias

Ponto de Partida: Praça do Comércio

Horário de Partida: 10.20 - 17h00 com frequência de 40 minutos

Duração: 1 hora e 45 minutos

Idiomas: Português, Inglês, Francês, Alemão, Espanhol, Italiano, Holandês e Japonês (sistema áudio)

Validade: Voucher válido no Aerobus para transporte até à Praça do Comércio

Preço de referência: Adultos – 15€; Crianças (4 – 10 anos) – 7,5€

Bilhete válido na rede pública da Carris e no Aerobus

1.2 – Circuito dos Descobrimentos – Carristur – www.carristur.pt



Com o Circuito dos Descobrimentos, é possível não só conhecer os bairros mais pitorescos da cidade, como a Mouraria e Alfama, mas também os locais mais monumentais e impressionantes que encontramos na zona de Belém. O circuito inclui ainda uma visita ao Museu da Carris e uma paragem junto ao Mosteiro dos Jerónimos. Tudo isto com o acompanhamento personalizado de um guia-intérprete oficial e a bordo de um eléctrico histórico fielmente restaurado.

Período de Funcionamento: Todos os dias

Ponto de partida: Praça do Comércio

Horário de Partida: Janeiro a Dezembro - 11h30, 14h30, 16h30

Duração: 1 hora e 50 minutos

Idiomas: Português, Inglês e Francês (guia-intérprete oficial)

Preço: Adultos – 18€; Crianças (4 – 10 anos) – 9,00€

Validade: Voucher válido no Aerobus para transporte até à Praça do Comércio.

1.3 – Circuito Olisipo – Carrsitur – www.carristur.pt

Este circuito é o circuito alternativo por excelência, aquele que expõe uma das mais vincadas características da cidade: os seus contrastes. A intenção é mostrar tudo o que há além das vistas mais turísticas. Com o Olisipo Tour, tem-se uma ideia global de como a cidade se tem desenvolvido ao longo dos tempos e de como os seus habitantes a usufruem.

Período de Funcionamento: Todos os dias

Ponto de Partida: Praça do Comércio

Horário de Partida: Novembro a Março - 10:00 - 17:00 (Saídas de hora em hora); Abril a Outubro - 10:30 - 19:10 (saídas a cada 40 minutos)

Duração: 1 hora e 45 minutos

Idiomas: Português, Inglês, Francês, Alemão, Espanhol, Italiano, Holandês e Japonês (sistema áudio)

Preço: Adultos – 15€; Crianças (4 – 10 anos) – 7,5€

Validade: Voucher válido no Aerobus para transporte até à Praça do Comércio. Bilhete válido na rede pública da Carris e no Aerobus.



1.4 – Sintra Tour – Carrsitur – www.carristur.pt

A magia, a beleza e o encanto que fizeram de Sintra Património da Humanidade, num passeio inesquecível que o levará pelo verde exuberante da serra até ao imenso azul do mar.

Período de Funcionamento: Todos os dias

Ponto de Partida: Praça do Comércio

Horário de Partida: 14h00

Duração: 4 hora e 30 minutos

Idiomas: Português, Inglês e Francês (guia-intérprete oficial)

Preço: Adultos – 35€; Crianças (4 – 12 anos) – 20€

Onde Comprar bilhete: Na recepção do hotel, nos postos de turismo ou directamente à na loja situada no eléctrico encarnado da Praça do Comércio.

1.5 – Hop On Hop Off 48 horas

Este circuito conta com 34 paragens ao longo das duas rotas: Circuito Tagus e Circuito Olisipo podendo subir e descer as vezes que queira ao longo do trajecto. Assim, uma vez que se tenha visitado um ponto de interesse, pode-se apanhar o autocarro seguinte e continuar a rota.

Duração total: A duração aproximada de cada circuito é de 1 hora e 40 minutos.

Validade do bilhete: 48 horas

Utilização cruzada:

- Aerobús: válido para transporte até à Praça do Comércio.
- CARRIS: válido na rede pública de Carris

Autocarro turístico - sightseeing tours:

- Autocarros panorâmicos de dois pisos para conhecer Lisboa.
- 2 circuitos turísticos com o mesmo bilhete.
- 34 paragens nos principais pontos de interesse.



- Sistema de som em 8 idiomas.
- Sobe e desce do autocarro tantas vezes quantas quiser!
- Bilhete válido para 48 horas.

Operador: CARRISTUR

Preço: 22.00€

2) Circuitos de Eléctrico

2.1 – Circuito das Colinas – Carristur – www.carristur.pt

O Eléctrico das Colinas oferece ao visitante a oportunidade de percorrer os mais belos bairros antigos da cidade num meio de transporte tipicamente lisboeta, dando a conhecer a Lisboa medieval, com as suas ruas estreitas e sinuosas e com as suas vielas sempre cheias de vida.

Período de Funcionamento: Todos os dias

Ponto de Partida: Praça do Comércio

Horário de Partida: Outubro a Março - 10:20-17:40 (Saídas a cada 40 minutos); Abril e Maio - 10:00, 10:30, 11:00, 11:30, 11:50, 12:20, 12:50, 13:20, 13:40, 14:10, 14:40, 15:10, 15:30, 16:00, 16:30, 17:00, 17:30, 18:00, 18:30, 19:00; Junho a Setembro - 10:00 - 20:00 (Saídas a cada 20 minutos)

Duração: 1 hora e 20 minutos

Idiomas: Português, Inglês, Francês, Alemão, Espanhol, Italiano, Holandês e Japonês (sistema áudio)

Preço: Adultos – 18€; Crianças (4 – 10 anos) – 9,00€

Validade: Voucher válido no Aerobus para transporte até à Praça do Comércio

3) Transporte do Aeroporto

3.1 – Aerobus



O Aero-Bus é um serviço de ligação entre o Aeroporto de Lisboa, o centro da cidade, Praça do Comércio (correspondência com a linha férrea do Algarve) e Cais do Sodré (correspondência com a linha férrea do Estoril/Cascais), servindo a maioria dos hotéis.

Horário: 7:00 às 23:00 (partidas do Aeroporto); 7:45 às 22:30 (partidas do Cais do Sodré)

Frequência: 20 em 20 minutos

Lotação: 30 lugares sentados e 20 lugares de pé

Bilhetes: Bilhete de Bordo (3€); Bilhete dos Circuitos Tejo e Oisipo; Bilhete 2 dias Carris; Vouchers dos circuitos turísticos válidos para transporte até à Praça do Comércio

Com a compra do Lisboa card o bilhete fica 57% mais barato.

3.2 – Aeroshuttle

Acompanhando o crescente alargamento da cidade de Lisboa para Oriente, a Carristur lança o Aeroshuttle criado com o intuito de estabelecer a ligação entre o Parque das Nações, o Aeroporto e o centro da cidade. Para além de completar o serviço de hotel shuttle que o Aerobus já oferecia, este novo circuito faz também a ligação com o Terminal Rodoviário em Sete Rios.

Horário: 7:00 às 23:00

Frequência: 30 em 30 minutos

Lotação: 12 lugares sentados

Bilhetes: Bilhete de Bordo (3€); Bilhete dos Circuitos Tejo e Oisipo; Bilhete 2 dias; Vouchers dos circuitos turísticos válidos para transporte até à Praça do Comércio

3.3 – Carris – www.carris.pt

N.º 5 - Estação do Oriente / Aeroporto / Areeiro (apenas em dias úteis)

N.º 22 - Portela / Aeroporto / Marquês de Pombal (todos os dias)

N.º 44 - Moscavide / Aeroporto / Cais do Sodré (todos os dias)

N.º 83 - Portela / Aeroporto / Amoreiras (apenas em dias úteis)

N.º 208 - Estação do Oriente / Aeroporto / Cais do Sodré (serviço nocturno)



N.º 745 - Prior Velho / Aeroporto / Est.ª Apolónia (todos os dias)

O bilhete pode ser adquirido a bordo e a tarifa é de 1,35€.

3.4 - Taxis - <http://www.antral.pt/>

No aeroporto de Lisboa existem duas praças de táxis. Uma na área de chegadas e outra nas partidas. Como referência, o taxímetro deve marcar no início da viagem €2. Fora da cidade as tarifas têm como base de cálculo o produto dos quilómetros percorridos pelo preço por quilómetro (km=€0,42). O transporte de bagagem ou de animais obriga ao pagamento de um valor adicional de €1,60. Poderá ser obtido um Taxi Vouchers no balcão de turismo na área das Chegadas.

3.5 - Metropolitano – www.metrolisboa.pt

Apesar de ainda não existir ligação directa ao Aeroporto de Lisboa, as estações de metro mais próximas encontram-se apenas a 15 minutos de distância de autocarro (Estações da Gare do Oriente, Areeiro ou Campo Grande). Bilhete simples: 0.75€

3.6 - Caminhos de Ferro – www.cp.pt

Interface da Gare do Oriente - Parque das Nações (Norte/Sul)

3.7 – Transfers

Empresas como Rota Monumental fazem transfers do Aeroporto para o Hotel mas também dos comboios. Preço 20 a 30€ dependendo do carro e 50€ a 60€ para Cascais.

4) Aluguer de Transportes

4.1 - Carris

A Carristur tem uma importante e variada frota de alugueres pronta para servir os seus clientes nas suas mais diversas necessidades.

Tem disponíveis para aluguer:

- Autocarros de turismo de 19, 35 e 50 lugares;



- Carrinhas de 5 e de 8 lugares;
- Eléctricos históricos (os históricos encarnados e os tradicionais amarelos);
- Autocarros Open Top para ocasiões especiais.

4.2 - Jetlimo

Aluguer de viaturas, geralmente de alta cilindrada: Limousines, Executive Vans, Sedans, Mini Bus e Limo Bus.

4.3 – Rota Monumental

Alugam viaturas com condutor (Mercedes 320 CDI CLASS S ou Volkswagen Multivan Confort) durante ½ dia em Lisboa por 4 horas (120-190€), até Sintra por 4 horas (140-200€), até Fátima por 5 horas (190-300€), Lisboa por 8 horas (150-190€), Sintra por 8 horas (170-200€), Fátima por 8 horas (220-300€), Vale do Douro por 10 horas (450-600€) ou Óbidos Batalha (250-300€).

4.4 – Companhias de *rent a car*

Existem diversas companhias de *rent a car* em Lisboa. As principais são Aviz, Hertz, AA Castanheira/Budget, Europcar, Alamo, Auto Jardim, Sixt, Smart2rent. Existem também companhias online que têm parcerias com as anteriores e por vezes com preços melhores como é o caso da EasyCar.com, da e-bookers.com, da Car del Mar, Auto Europe, Web Car Hire, Argus Car Hire ou E-Aluguer de Carros.

4.5 – Cityrama

Aluga autocarros e faz circuitos privados.

5) Táxi

5.1 – Táxi Voucher

Voucher que permitem a utilização de taxis na cidade e arredores. Está disponível em diversas modalidades.

5.1.1 – Região de Lisboa

Titulo de Transporte de Táxi, pré-pago de ida e volta, com a garantia de tarifa fixa desde 13.28€.

Venda exclusiva nos postos de turismo Ask Me do Aeroporto - Chegadas, Lisboa Welcome Center e Palácio Foz.



1ª Coroa (14,81€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 17,53€):

Abrange o Aeroporto e as seguintes ruas:

- Alameda das Linhas de Torres
- Campo Grande
- Rua de Entrecampos
- Av. João XXI
- Rua Guerra Junqueiro
- Alameda D. Afonso Henriques
- Rotunda das Olaias
- Av. Eng. Arantes e Oliveira

E as ligações com a Av. Infante D. Henrique até à Doca do Poço do Bispo.

2ª Coroa (18,60€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 22,31€):

Abrange as restantes áreas da Cidade de Lisboa.

3ª Coroa (25,36€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 30,48€):

Engloba as localidades situadas num raio de 7km, a partir do centro da cidade:

- Algés, Dafundo, Cruz Quebrada, Buraca
- Alfragide, Linda-a-Velha, Carnaxide, Queijas
- Damaia, Venda Nova, Amadora, Pontinha, Caneças
- Odivelas, Bons Dias, Olival de Basto, Póvoa de St Adrião
- St António dos Cavaleiros, Sacavém, Moscavide, Bobadela, S. João da Talha.

Estoril/Cascais/Sintra (48,60€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 58,30€)

Viatura às Ordens Normal (146,73€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 176,07€)

Viatura às Ordens Personalizado (183,24€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 219,88€)

1ª Hora Normal (29,23€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 35,07€)

1ª Hora Personalizado (43,82€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 52,58€)



2ª Hora Normal (25,89€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 31,08€)

2ª Hora Personalizado (36,52€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 43,82€)

3ª Hora Normal (22,61€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 22,61€)

3ª Hora Personalizado (26,29€; nocturno 21h-06h, fim de semana e feriados: 21,91€)

Há também Vouchers disponíveis para o resto do país no site www.askmelisboa.com.

5.1.2 – Região de Lisboa (diurno)

Titulo de Transporte de Táxi, pré-pago de ida e volta, com a garantia de tarifa fixa desde 13.28€.

Venda exclusiva nos postos de turismo Ask Me do Aeroporto - Chegadas, Lisboa Welcome Center e Palácio Foz.

1ª Coroa (14,81€):

6) Autocarros

6.1 – Carris (www.carris.pt) – Circula dentro da cidade de Lisboa

6.2 – Scotturb (<http://www.scotturb.com/>) - Transportes na área de Cascais/Sintra.

6.3 – Rodoviária de Lisboa (<http://www.rodoviariadelisboa.pt/>) - A Rodoviária de Lisboa, S.A., empresa de transporte rodoviário de passageiros, opera nos concelhos de Lisboa, Loures, Odivelas e Vila Franca de Xira, servindo cerca de 400 mil habitantes. Com 1.297 Km de rede concessionada e 92 carreiras, a Rodoviária de Lisboa serve 1.500 pontos de paragem.

6.4 – Rodoviária do Tejo (<http://www.rodotejo.pt/>) - Empresa especializada em transporte para a região de Caldas da Rainha, Santarém, Torres Novas, Óbidos, Alcobaça, Bombarral e Leiria.

6.5 – EVA Transportes (www.eva-bus.com) - A Eva é uma transportadora de passageiros que liga diariamente o Algarve, Lisboa, Porto, e Évora.

6.6 – Rede Nacional de Expressos (www.rede-expressos.pt) - Ligações de longo curso.

6.7 – Renex (www.renex.pt) - Rede nacional de transportes com trajectos entre Braga, Porto, Lisboa e Algarve.



6.8 – Rodoviária do Alentejo (www.rodalentejo.pt) - Transportadora rodoviária que cobre as regiões do Alto e Baixo Alentejo e ligações a Lisboa.

6.9 – Transportes Sul do Tejo (www.tsuldotejo.pt) - Transportes que cobrem a península de Setúbal.

6.10 – Vimeca (www.vimeca.pt) - Transportes na área da Grande Lisboa.

6.11 – Alsa (www.alsa.es) – Transportes de autocarro para Espanha.

7) Transporte Ferroviário/Outros

7.1) CP (www.cp.pt) - Transporte na linha de Sintra, Cascais e Azambuja e ainda redes nacionais.

7.2) Fertagus (www.fertagus.pt) - A Fertagus explora a linha ferroviária que vai do Fogueteiro até Entrecampos.

7.3) Metro Sul do Tejo (www.mts.pt) - Metropolitano de superfície do concelho de Almada.

7.4) Metro de Lisboa (www.metrolisboa.pt) - Metropolitano da cidade de Lisboa.

7.5) Transtejo (www.transtejo.pt) - Travessias fluviais no rio Tejo.

8) Companhias Aéreas

Lisboa é servida por um só aeroporto que recebe voos de 36 companhias aéreas. Sistemas online como o amadeus.net permitem a marcação.

Tabela 19 – Companhias Aéreas que Operam em Lisboa

Companhias que operam em Lisboa			
Aer Lingus	British Airways	KLM	Tunisair
Aerocondor	Brussels Airlines	Krasair	Turkish Airlines
Aerovip	Clickair	Lufthansa	Ukraine International
Aigle Azur	Continental	Royal Air Maroc	US Airways
Air Berlin	easyJet	Sata Internacional	Vueling
Air France	Egyptair	SkyEurope	White Airways
Air Moldova	EuroAtlantic	SWISS	
Air Nostrum	Finnair	TAAG	
Air Transat	Germanwings	TACV	
Blue Air	Iberia	Tap Portugal	



Anexo 6.3.2. – Monumentos e Atracções mais visitadas

A revista Forbes (2007) listou as atracções e monumentos mais visitados do mundo na lista que se encontra de seguida.

Tabela 20 – Monumentos/atracções mais visitadas do mundo

	Monumento/atracção	Local	País	Milhões Visitantes
1	Times Square	Nova Iorque	Estados Unidos	35
2	National Mall & Memorial Parks	Washington DC	Estados Unidos	25
3	Disney World's Magic Kingdom	Lake Buena Vista, Florida	Estados Unidos	16,6
4	Trafalgar Square	Londres	Reino Unido	15
5	Disneyland Park	Anaheim, California	Estados Unidos	14,7
6	Cataratas do Niagara	Ontario/Nova Iorque	Estados Unidos/Canada	14
7	Fisherman's Wharf/Golden Gate National Recreation	São Francisco	Estados Unidos	13
8	Tokyo Disneyland/DisneySea	Tóquio	Japão	12,9
9	Notre Dame de Paris	Paris	França	12
10	Disneyland Paris	Marne-La-Vallee	França	10,6
11	Grande Muralha da China	Badaling	China	10
12	The Great Smoky Mountain National Park	Tennessee/Carolina do Norte	Estados Unidos	9,2
13	Universal Studios Japan	Osaka	Japão	8,5
14	Basilique du Sacré-Coeur de Montmartre	Paris	França	8
15	Musée du Louvre	Paris	França	7,5
16	Everland	Kyonggi-Do	Coreia do Sul	7,5
17	The Forbidden City/Tiananmen	Pequim	China	7,5
18	Torre Eiffel	Paris	França	6,7
19	Universal Studios/Islands of Adventure	Orlando, Florida	Estados Unidos	6
20	Seaworld	Orlando, Florida	Estados Unidos	5,7
21	Pleasure Beach	Blackpool	Reino Unido	5,7
22	Lotte World	Seul	Coreia do Sul	5,5
23	Yokohama Hakkeijima Sea Paradise	Yokohama	Japão	5,4
24	Hong Kong Disneyland	Hong Kong	China	5,2
25	Centre Pompidou	Paris	França	5,1
26	Tate Modern	Londres	Reino Unido	4,9
27	British Museum	Londres	Reino Unido	4,8
28	Universal Studios	Los Angeles	Estados Unidos	4,7
29	National Gallery	Londres	Reino Unido	4,6
30	Metropolitan Museum	Nova Iorque	Estados Unidos	4,5
31	Grand Canyon	Arizona	Estados Unidos	4,4
32	Tivoli Gardens	Copenhaga	Dinamarca	4,4
33	Ocean Park	Hong Kong	China	4,4
34	Busch Gardens	Tampa Bay, Florida	Estados Unidos	4,4
35	SeaWorld California	San Diego	Estados Unidos	4,3
36	Estátua da Liberdade	Nova Iorque	Estados Unidos	4,2
37	Vaticano e Museus	Roma	Itália	4,2
38	Sydney Opera House	Sydney	Austrália	4
39	Coliseu de Roma	Roma	Itália	4
40	American Museum of Natural History	Nova Iorque	Estados Unidos	4



41	Grauman's Chinese Theater	Hollywood	Estados Unidos	4
42	Empire State Building	Nova Iorque	Estados Unidos	4
43	Natural History Museum	Londres	Reino Unido	3,7
44	London Eye	Londres	Reino Unido	3,5
45	Palácio de Versailles	Versailles	França	3,5
46	Yosemite National Park	Califórnia	Estados Unidos	3,4
47	Pirâmides de Gizé	Gizé	Egipto	3
48	Pompeia	Pompeia	Itália	2,5
49	Hermitage Museum	São Petersburgo	Rússia	2,5
50	Taj Mahal	Agra	Índia	2,4

Anexo 6.3.3. – O Turismo em Portugal

De seguida indicam-se as principais origens dos turistas europeus que visitam Portugal. E relativamente ao total de turistas que chegam ao país qual o tipo de alojamento em que mais frequentemente ficam alojados.

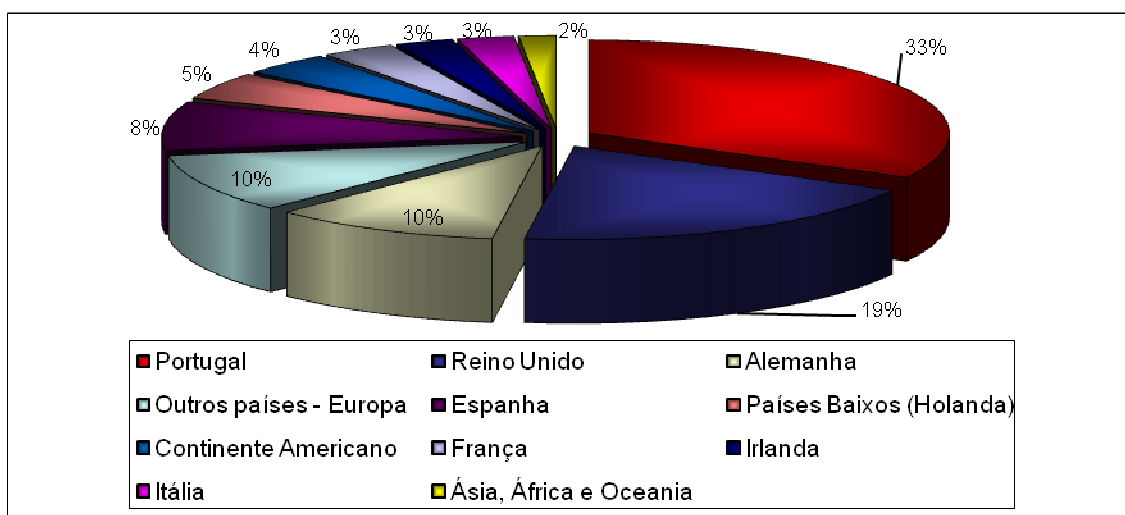


Ilustração 11 – Países de Origem dos Dormidas em Portugal

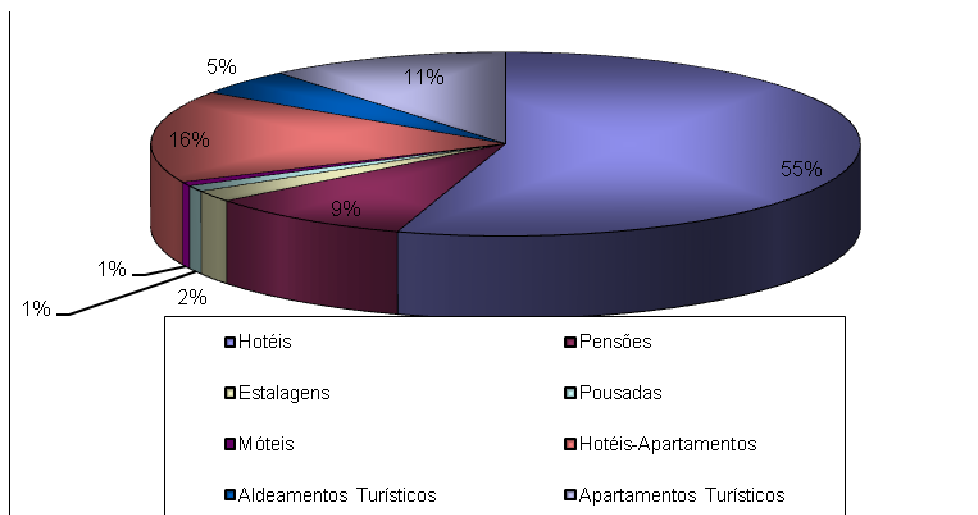


Ilustração 12 – Tipo de Estabelecimento hoteleiro

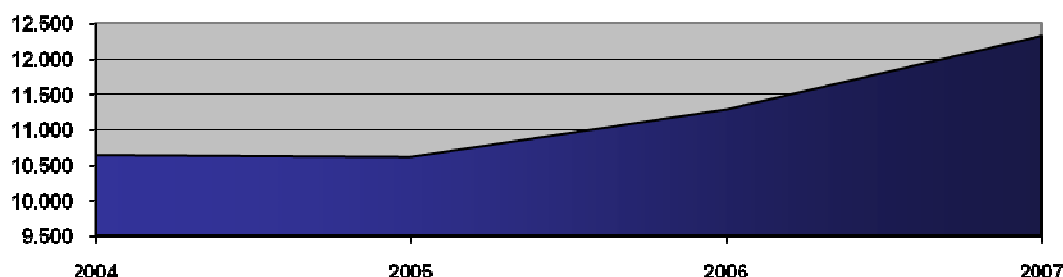


Ilustração 13 – Número de entradas de turistas em Portugal, em milhares (Fonte: INE, 2008)

Anexo 6.3.4. – O Turismo na Região de Lisboa

De seguida apresenta-se uma análise de alguns segmentos que apresentam um especial interesse pela sua importância estratégica ou potencial que apresentam como são o caso dos jovens, turistas espanhóis, brasileiros, congressistas e turistas de cruzeiros. Posteriormente as principais atracções visitadas e finalmente um gráfico sobre a performance do turismo de Lisboa face a algumas congéneres europeias.

Os jovens são um segmento que segundo um estudo divulgado em 2008, pela World Youth Student & Educational (WYSE) Travel Confederation corresponde já a a cerca de 20% do turismo internacional tendo a faixa etária entre 16 e os 24 anos o maior crescimento na indústria de viagens. O montante das despesas subiu 40% desde 2002 para 1.915€/pessoa em 2007. A maioria dos jovens (46,3%) visita os principais pontos culturais das cidades e só 26,8% optam pela praia. Lisboa tem visto crescer de forma acentuada o número de unidades de alojamento para jovens, nomeadamente pousadas da juventude. Com ambiente



descontraído, quartos múltiplos, preços baixos por pessoa e actividades múltiplas à disposição dos hóspedes são do agrado de muitos jovens. O website www.hostelworld.com atribui todos os anos os hoscars, galardões para as pousadas da juventude integradas no seu site. Nos Hoscars 2009, Lisboa teve 4 unidades de alojamento no ranking dos 10 melhores incluindo os 3 primeiros lugares o que demonstra a preparação da cidade de Lisboa para este tipo de turismo. Estes prémios são votados por mais de 800.000 clientes deste website.

De salientar o crescimento e aposta no mercado brasileiro. No primeiro semestre de 2008, os dados do INE, mostram um incremento de 40,3% do número de dormidas de turistas provenientes do Brasil. O turista brasileiro costuma viajar acompanhado (89,2%) por 2,41 pessoas e fica em Portugal 5,7 dias, em média, e 4,4 em Lisboa. Tende a ser do sexo masculino (52,2 por cento) e tem uma idade média de 41,6 anos. A maioria (68,7%) é casada ou em união de facto mas só 20 por cento tem filhos. Possui, no mínimo, uma licenciatura (78,5 por cento) e utiliza a agência de viagens (46,4 por cento) ou é ele próprio a organizar a viagem (38,3 por cento). A grande maioria utiliza o avião (98,7 por cento) sendo o seu principal motivo de viagem o lazer (81,9 por cento). O gasto médio diário, excluindo o transporte até Lisboa, é de 190,68 euros, o que constitui o valor mais elevado entre os turistas estrangeiros em Lisboa.

Relativamente ao mercado espanhol, o principal mercado emissor de turistas para Portugal, os estudos do observatório do turismo de Portugal caracterizam o turista espanhol como um turista que viaja normalmente acompanhado (86,7%) principalmente por familiares (61,7%) sendo acompanhado, em média, por 2,0 pessoas. A estadia média em Portugal é de 5,01 dias e em Lisboa é de 3,97 dias. Tende a ser do sexo masculino (58,1 por cento) e tem uma idade média de 38,6 anos. A maioria (68,1 por cento) é casado ou em união de facto e 31,5 por cento tem filhos. O turista tipo espanhol possui, no mínimo, uma licenciatura (70,1 por cento) e é ele próprio a organizar a viagem (58 por cento) ou utiliza a agência de viagens (22,7 por cento). Uma maioria utiliza o avião (53,4 por cento, – 9,9 em low cost) ou automóvel particular (33,4 por cento). O seu principal motivo da viagem é o lazer (77,1 por cento), embora os negócios sejam também relevantes (16,5 por cento). O gasto médio diário, excluindo o transporte até Lisboa, é de 111,18 euros.

Segundo a revista turismo de Lisboa nº 61 (Janeiro 2009) o passageiro de cruzeiro tem mais de 50 anos, é casado e tem filhos e apesar de normalmente ser profissionalmente activo, uma percentagem significativa (34,7%) são reformados. Mais de metade destes turistas é proveniente do Reino Unido (54,7%), 19,7% dos Estados Unidos, 9,4% de Itália a França e da



Alemanha 11,3%. A maioria dos passageiros de cruzeiros, são clientes habituais e já realizaram mais do que um. Uma fatia significativa dos turistas a bordo dos cruzeiros (42,3%) realiza excursões organizadas sendo que em média têm 9h15 na cidade. A despesa diária ronda os 40€ e entre as compras destacam-se o artesanato, a pastelaria, os postais e o vinho. Dados do jornal Expresso de Dezembro de 2008, citados pela revista de Janeiro de 2009 do turismo de Lisboa indicam que o número de passageiros de cruzeiros deverá crescer até 2015, a nível mundial, em 33% atingindo 20 milhões.

Quanto ao segmento de congressistas o estudo do Observatório de Lisboa (2009) indica que 98,1% dos turistas-congressistas classifica como provável ou muito provável um regresso a Lisboa. A média da estadia é de 4,4 dias e um gasto de 1291,64€. Lisboa foi considerada pelos congressistas presentes como a segunda melhor cidade para realizar congressos a seguir a Londres. Na generalidade, o congressista é oriundo do Reino Unido (15,5 por cento) e é do sexo masculino (63,3 por cento). Estes visitantes têm entre 46 e 55 anos (32,2 por cento) e elevada qualificação, possuindo uma pós-graduação, um mestrado ou um doutoramento (57,4 por cento).

Quanto aos monumentos, museus e atrações mais visitadas destacam-se: Torre de Belém (59,7%), Castelo de São Jorge (54,9%), Mosteiro dos Jerónimos (54,2%), Padrão dos Descobrimentos (45,6%), Sé de Lisboa (37,1%), Palácio da Pena (29,5%), Oceanário (27,2%), Centro Cultural de Belém (21,9%), Museu Gulbenkian (19,2%), Museu do Chiado (16,0%), Óbidos (15,6%), Palácio da Ajuda (15,4%), Pavilhão do Conhecimento (15,2%), Museu de Arte Antiga (15,1%), Museu dos Coches (13,9%), Museu do Azulejo (12,3%), Mosteiro da Batalha (11,8%), Mosteiro de Alcobaça (10,5%), Museu do Brinquedo de Sintra (10,4%), Cabo da Roca (8,0%), Casino do Estoril (7,8%), Castelo de Palmela (7,5%), Casino de Lisboa (7,2%), Museu de Cera de Fátima (6,8%) e o Museu José Malhoa nas Caldas da Rainha (6,7%).

De seguida apresenta-se uma análise mais detalhada da performance de outras cidades europeias em comparação com Lisboa.



Tabela 21 – Número de Dormidas, em algumas cidades europeias, (Fonte: Compilação, Observatório do Turismo de Lisboa, 2009)

Cidade	Nr Dormidas	Var % 08 vs 07	Dados
Génova	1.236.172	8,2%	Jan-Out
Estocolmo	5.653.404	7,8%	Jan-Nov
Viena (região)	10.044.945	6,2%	Jan-Nov
Hamburgo	7.163.424	4,1%	2.008
Munique	9.107.373	3,8%	Jan-Nov
Helsínquia	3.079.325	3,5%	2.008
Berlim	16.502.461	2,8%	Jan-Nov
Zagreb	1.133.192	2,8%	2.008
Gotemburgo	3.237.867	1,1%	2.008
Paris	23.548.866	0,4%	Jan-Ago
Zurique	3.469.812	0,1%	2.008
Talinn	2.096.696	-0,3%	2.008
Valencia	3.453.721	-1,7%	2.008
Budapeste	6.015.145	-2,4%	2.008
Bilbau	1.115.693	-2,9%	2.008
Lisboa	8.421.867	-3,0%	2.008
Amesterdão	7.126.600	-5,2%	Jan-Out

Fonte: Observatório do Turismo (2009)

Anexo 6.3.6. –Grau de Satisfação dos Turistas

A avaliação geral dos turistas permitiu traçar, em linhas gerais, quais os pontos mais positivos e negativos na avaliação da visita a Lisboa. Em média, os turistas atribuíram a classificação de 7,65 pontos em 10 possíveis. De destacar: Clima (8,17), Monumentos, museus e atracções (8,06), População (8,04), Transportes Públicos (7,90), Oferta Cultural (7,88), Restaurantes (7,75), Oferta Comercial (7,72), Diversidade de Atracções (7,69) e a Relação Qualidade/preço (7,65). Elementos com resultados inferiores à média foram: Vida Nocturna (7,64), Qualidade do Ar (7,57), Informação turística (7,55), Alojamento (7,55), Acessos a Lisboa (7,53), Segurança (7,38), Ausência de Ruído (7,13), Limpeza (7,07), Sinalização Turística (7,03) e o Trânsito (6,89).

Entre os turistas de cruzeiros, a média de classificação para Lisboa foi 3,66 pontos de 5 possíveis. Destacaram-se positivamente: Clima (3,96), Segurança (3,93), Higiene e limpeza (3,90), Preços (3,83), Gastronomia (3,81), Serviço nos restaurantes (3,79), Eventos culturais (3,71), Vinho (3,70), Qualidade dos serviços de acolhimento a passageiros no porto (3,69), Os monumentos e igrejas (3,67), População local (3,67). Destacou-se negativamente: Qualidade da informação turística sobre Lisboa (3,64), Passear a pé pela cidade (3,64), Qualidade da oferta cultural (3,64), Qualidade da oferta comercial (3,60), Pastelaria-Pasteis de Belém (3,60), Segurança no embarque/desembarque (3,58), Casinos (3,58), Folclore (3,58),



Qualidade da excursão organizada em Lisboa (3,57), Museus (3,57), Acesso a informação turística sobre Lisboa (3,57), Artesanato-cerâmica (3,55), Artesanato-loiça (3,55), Fado (3,53), Rapidez no acesso à cidade (3,52), Rapidez nas formalidades de embarque/Desembarque (3,51) e Artesanato- tapetes (3,51).

Anexo 6.3.7. – Segmentação

Antes de iniciar a segmentação procedeu-se a um conjunto de definições relativamente ao mercado, utilizando as definições de Kotler et al. (2001):

- Mercado Potencial – Conjunto de consumidores que professam algum nível de interesse num serviço ou produto particular.
- Mercado Disponível – Conjunto de consumidores que têm interesse, rendimento e acesso a um determinado produto ou serviço.

O mercado potencial foi estimado no total de número de hóspedes dos alojamentos turísticos (considerou-se o valor total de hóspedes independentemente do motivo da viagem porque o projecto oferece serviços para todos) e habitantes da região de Lisboa.

A grande diferença entre o mercado potencial e disponível, neste caso, tem a ver com o acesso ao produto. Indivíduos sem acesso à internet não poderão comprar os serviços. Os rendimentos não foram considerados porque o mercado possui soluções para todos os orçamentos. No seguinte quadro verifica-se qual o número de indivíduos portugueses e estrangeiros com acesso à internet. Para efectuar este cálculo far-se-á uma extrapolação usando como base alguns dos principais mercados e o peso para o turismo de Lisboa.

Tabela 22 – Extrapolação de % de turistas que utilizam serviços da Internet

Países	% de indivíduos do país com acesso à Internet	Peso para o turismo de Lisboa (%)
Espanha	51%	17,5%
Reino Unido	71%	6,6%
França	62%	6,5%
Alemanha	75%	6,3%
Itália	42%	6,3%
Holanda	86%	2,4%
% Utilizadores * Peso		27,1%
Extrapolação para 100%		59,4%

Fonte: Eurostar (2008), Internet usage in 2008 Households and individuals



Tabela 23 – Mercado Potencial e Disponível

Mercado Potencial	Número de Hóspedes Estrangeiros ⁴³	2.388.086
	População Portuguesa residente na Grande Lisboa e Península de Setúbal com mais de 14 anos ⁴⁴	2.364.260
	Número de Hóspedes Portugueses	1.443.077
	Total	6.195.423
Mercado Disponível	Portugueses com acesso à Internet ⁴⁵	46%
	Total de Portugueses	1.751.375
	Estrangeiros – com acesso à internet (59,4%)	1.418.523
	Total	3.169.898

(Nota: há uma diferença de 802 hóspedes entre os dados destas tabelas e os presentes no capítulo dos mercados. Este factor é motivado pelo facto de os dados de Dezembro serem provisórios e estarem a ser revistos).

De seguida vai-se dividir o mercado disponível em diversos segmentos consoante a idade, a nacionalidade e a utilização da internet para consulta de viagens e alojamento.

Relativamente à idade, importava perceber qual a percentagem se enquadravam dentro dos vários targets etário definidos: 15-24; 25-44 e mais de 44 anos. Para tal utilizou-se os resultados do Inquérito sobre o grau de satisfação do turista visitante da região de Lisboa, 2007, Observatório do Turismo de Lisboa que identificou entre os visitantes da região de Lisboa o percentual de idades. Relativamente à idade da população da região de Lisboa utilizou-se os dados do INE (2007).

Tabela 24 – Estimativas das idades do mercado potencial

		Origem Turistas			Residentes na Região de Lisboa	Total
		Dados	Portugal	Estrangeiro		
			1.443.077	2.388.086	2.364.260	
Idade	15-24	10,26%	148.082	245.055	292.315	685.452
	25-44	43,16%	622.817	1.030.673	859.359	2.512.849
	≥45	46,58%	672.178	1.112.358	1.212.586	2.997.122

Relativamente à utilização da internet importava perceber qual a percentagem que utiliza serviços de internet de marcação de viagens e/ou alojamentos. Para tal utilizaram-se os dados do Eurostat, e do relatório "Internet usage in 2008 Households and individuals". Para os

⁴³ Fonte: Observatório de Lisboa, 2009. Dados respeitam a número de hóspedes na Área Metropolitana de Lisboa (Nova NUTS II)

⁴⁴ Fonte: INE, 2007

⁴⁵ Fonte: Inquérito à Utilização de Tecnologias da Informação e da Comunicação pelas Famílias 2008, INE, 2008



principais mercados de turistas que visitam Lisboa procedeu-se ao levantamento da percentagem de indivíduos que utilizam a internet para pesquisa/marcação de viagens e/ou hotéis. Ponderou-se esse elemento pela importância percentual dos originários desse país para o número total de hóspedes de Lisboa (de acordo com os dados do INE) e procedeu-se a uma extrapolação para a totalidade da população estrangeira. Em Portugal a percentagem que utiliza serviços de viagens e alojamento online, segundo o mesmo estudo é de 12%.

Tabela 25 – Extrapolação de % de turistas que utilizam serviços da Internet

Países	% utiliza serviços de viagens e alojamento online	Peso para o turismo de Lisboa (%)
Espanha	35%	17,5%
Reino Unido	48%	6,6%
França	38%	6,5%
Alemanha	42%	6,3%
Itália	20%	6,3%
Holanda	50%	2,4%
% Utilizadores * Peso		16,9%
Extrapolação para 100%		37,0%

Assim sendo, definiram-se 12 segmentos de mercado juntando estes 3 elementos: nacionalidade, idade e utilização de internet.

Tabela 26 – Previsão dos tamanhos de segmentos

		Utiliza a internet para serviços de alojamento e viagens?			
		Portugueses		Estrangeiros	
		Sim	Não	Sim	Não
		12,00%	88,00%	37,00%	63,00%
Idade	15-24	52.848	387.550	90.670	154.385
	25-44	177.861	1.304.315	381.349	649.324
	≥45	226.172	1.658.592	411.572	700.786
	Total	456.880	3.350.457	883.592	1.504.494

Os segmentos mais interessantes são os que correspondem a estrangeiros com idades superiores a 25 anos.

De acordo com os dados da previsão efectuada sobre a evolução do mercado de turistas/hóspedes em Portugal vai-se efectuar um estudo sobre a expectativa de evolução do segmento alvo.

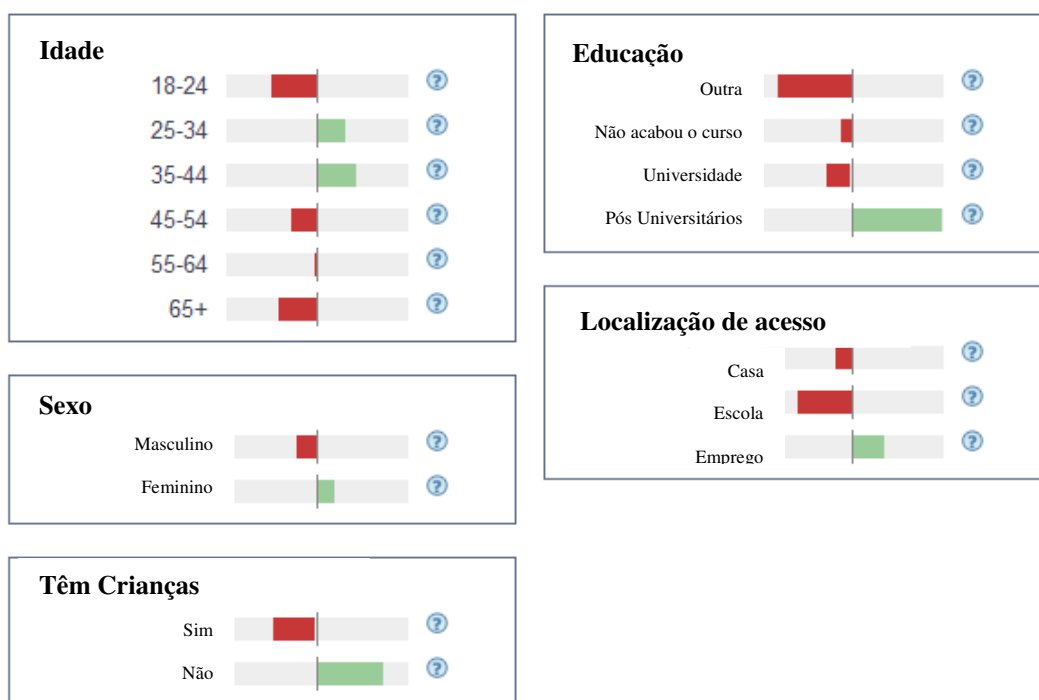


Tabela 27 – Evolução do Número de Indivíduos do Segmento

Mês	2008	2009	2010	2011	2012
Var %		-7,7%	0,0%	7,5%	7,5%
Segmento (Nr Indivíduos)	792.921	731.592	731.592	786.461	845.446

Os dados do site Alexa.com permitem avaliar em diversos sites de turismo a performance demográfica face ao comportamento normal de um website.

Dados do Site Alexa sobre www.visitportugal.com



Os visitantes vêm dos seguintes países:

28,2% Portugal

11,9% Espanha

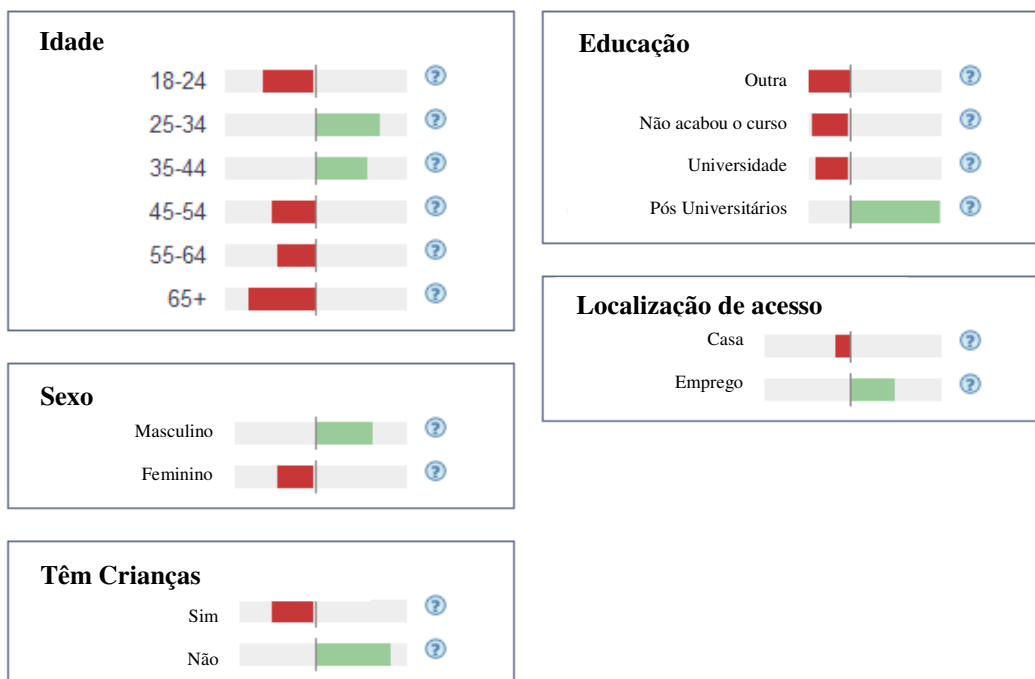
9,4% Alemanha

8,0% Itália

5,0% Estados Unidos



Dados do Site Alexa sobre www.visitlisboa.com



Os visitantes do website vêm de:

24,5% Espanha

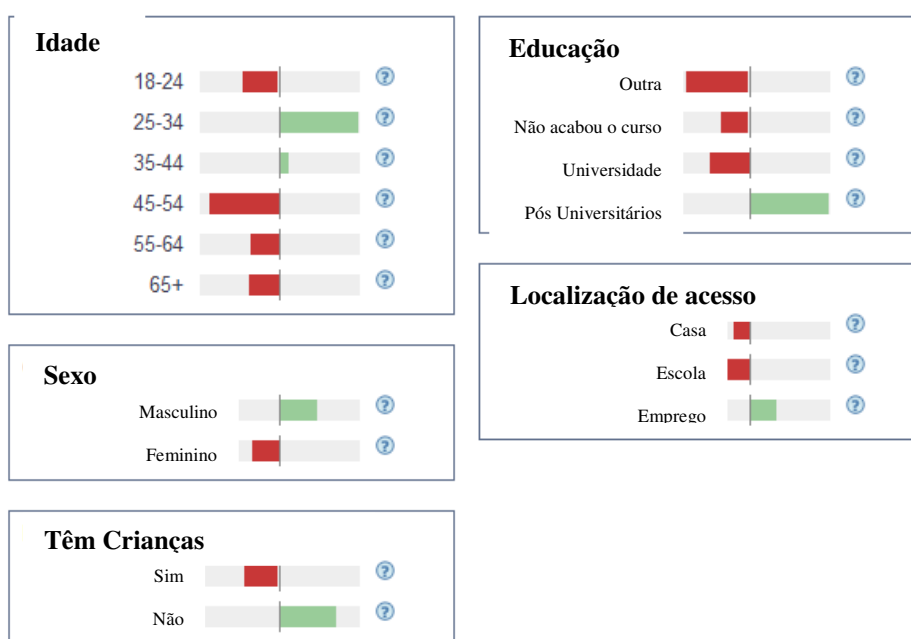
23,7% Alemanha

17,3% Itália

7,4% França

7,4% Reino Unido

Dados do Site Alexa sobre www.lifecooler.com





Do site lifecooler, 85,7% dos visitantes vêm de Portugal.

Anexo 11.1.1 – Públicos Alvo

De acordo com Kotler et al. (2001) o público são todos os grupos que têm um actual ou potencial interesse ou impacto numa capacidade de uma organização de atingir os seus objectivos. Seguidamente ir-se-ão identificar os principais grupos que vão ter impacto a actividade da empresa.

1 – Compradores: Empresas

Para além dos turistas as próprias empresas serão targets, se bem que menos importantes, do negócio. Satisfazer as empresas pode ser interessante de forma a que se a empresa estiver satisfeita provavelmente alguns colaboradores saberão e terão maior confiança no projecto.

2 - Media

Os media têm um papel fundamental na influência do consumidor. Uma empresa pode influenciar os media investindo directamente em publicidade ou então criando eventos no âmbito das relações públicas que permitam à empresa ser falada na imprensa. Neste caso torna-se difícil utilizar este meio porque o cliente encontra-se espalhado por uma miríade de países e a empresa não tem capital para tal.

3- Figuras Públicas

O comportamento social de certas figuras públicas ou o aparecimento de um destino em filmes, funcionam como chamarizes e ajudam a promover um certo produto turístico. Também o product placement em programas de televisão pode ser a forma ideal de balancear a imagem da figura pública com o produto. No entanto, e de novo torna-se difícil ter verbas que tornem esta estratégia possível.

4 – Internet

A *internet* desempenha um papel cada vez mais importante. Na *internet* surgem boatos, comentários sobre a empresa e assume-se cada vez mais como um local privilegiado para dar a conhecer o projecto. É importante monitorar o que é dito e desenvolver estratégias de cooperação com *websites* de turismo importantes. Referências em blogs, em redes sociais e outras são cada vez mais elementos importantes.

5 – Equipas



A equipa envolvida no projecto tem de ser envolvida nos processos e defender a empresa sempre que necessário. Os funcionários da empresa são os seus primeiros clientes e são por vezes os mais difíceis de conquistar particularmente numa empresa jovem onde os primeiros resultados podem não atingir o que se previa.

7 – Governo

O governo tem uma influência extrema no mercado. Os seus regulamentos, impostos e directivas têm um impacto muito significativo no mercado. De momento não se prevêem alterações significativas na legislação que possam modificar significativamente as premissas do negócio. E a capacidade deste projecto influenciar algo é nula.



Anexo 11.1.4 – Resultados da Campanha do Website www.visitlisboa.com

De acordo com os dados publicados pelo website www.visitlisboa.com referentes às promoções das campanhas realizadas online ficou-se a conhecer os seguintes resultados incluindo custo total, preço por clique e número de cliques obtidos.

Promoção do site www.visitlisboa.com
Promoção em motores de busca

Nome da campanha	Cliques	Impressões	CTR	CPC médio	Custo
Visitlisboa USA	60 721	24 852 059	0,24%	€0,32	€19 452,48
Visitlisboa UK	63 855	7 875 008	0,81%	€0,47	€29 788,56
Visitlisboa ES	258 991	38 903 912	0,67%	€0,13	€33 908,11
Visitlisboa NO	7 737	3 120 190	0,25%	€0,29	€2 264,84
Visitlisboa SW	9 936	5 084 676	0,20%	€0,26	€2 565,69
Visitlisboa DK	7 919	2 598 452	0,30%	€0,29	€2 329,67
Visitlisboa FR	102 849	20 245 533	0,51%	€0,17	€17 220,47
Visitlisboa NL	37 128	8 886 396	0,42%	€0,21	€7 824,31
Visitlisboa DE	106 814	34 454 014	0,31%	€0,27	€28 515,50
Visitlisboa IT	130 844	23 246 060	0,56%	€0,13	€17 390,12
Visitlisboa RU	25 492	9 691 428	0,26%	€0,23	€5 917,86
Visitlisboa PL	23 725	13 327 533	0,18%	€0,25	€5 915,82
	836 011	192 285 261	0,43%	€0,21	€173 093,43



Anexo 11.1.3 – Screenshots de possível layout do website

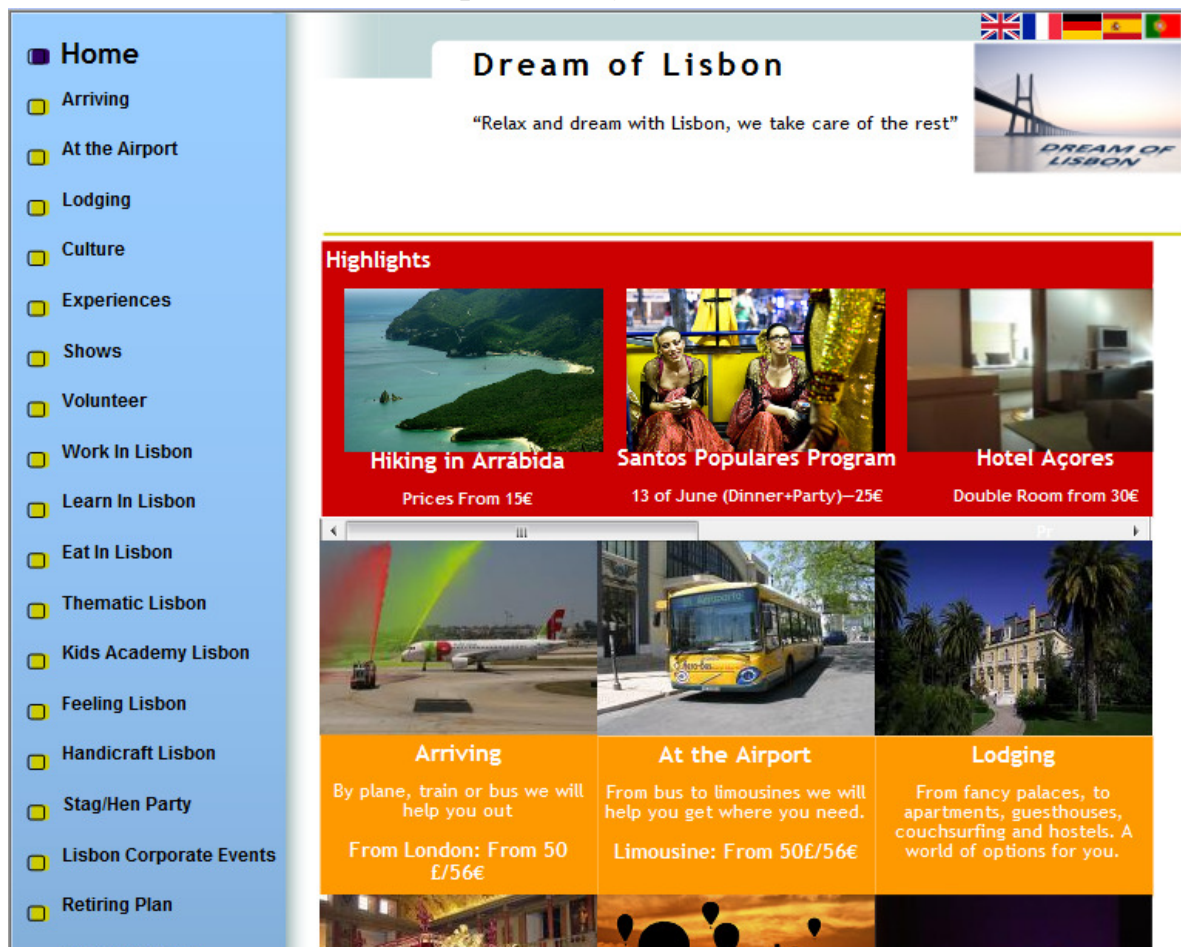


Ilustração 14 – Screenshot da página principal

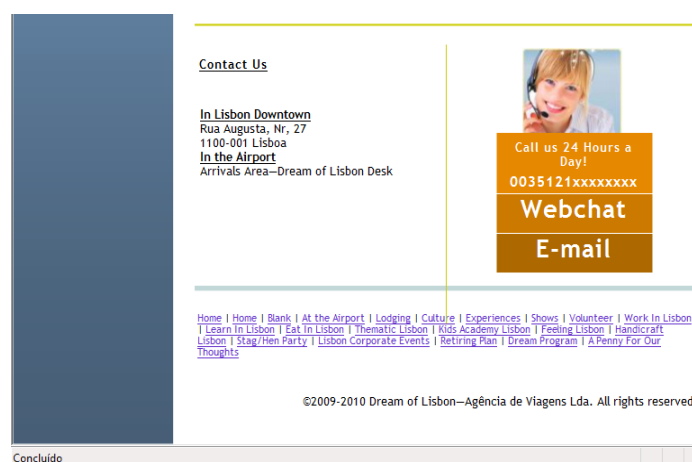


Ilustração 15 – Screenshot do fim da página com serviço de apoio a clientes



- Home
- Arriving
- At the Airport
- Lodging
- Culture
- Experiences
- Shows
- Volunteer
- Work In Lisbon
- Learn In Lisbon
- Eat In Lisbon
- Thematic Lisbon
- Kids Academy Lisbon
- Feeling Lisbon
- Handicraft Lisbon
- Stag/Hen Party
- Lisbon Corporate Events
- Retiring Plan
- Dream Program
- A Penny For Our Thoughts

Dream of Lisbon

"Relax and dream with Lisbon, we take care of the rest"

Flights

Travelling to Lisbon is a pleasure. If you're lucky you'll arrive by south and have the possibility of flying all over town, to see the bridges, the blue of the sea and river, the gardens, the historical centre and the sun washing the cobblestones.

To come to Lisbon is simple. Just fill the following form with your details and sent it to us. We guarantee:

- Reply in 24 hours;
- The best options and replies to all your doubts;
- A careful dedicated services always available for you;
- Easiness and safety of payment.

Ask for your rate now, with no compromise!!!

Trains

The Lusitania Express Connects Lisbon to Madrid. Booking is easy just choose the date, the type of seat and in 24 hours we will confirm the ticket.

Departure from Lisbon:

Available:

- First Class Seat;
- Second Class Seat;
- Gran Classe Single or Double—Compartment for 1 or 2 people with bathroom (shower and hygiene articles)

Prices for Roundtrip (All Taxes Included):

From London: From 50€ / 56€

From Paris: From 71€

From Madrid: From 44€

Day: 1 Month: January Year: 10

Submit

Concluído

Ilustração 16 – Screenshot de uma das páginas



Anexo 11.3.1 - Sociedades

Sociedade por Quotas (características):

- O capital social mínimo é de 5.000 Euros;
- O capital social está dividido em quotas e a cada sócio fica a pertencer uma quota correspondente à entrada;
- Os sócios respondem solidariamente pelas entradas convencionadas no contrato social;
- Não são admitidas contribuições de indústria;
- Nenhuma quota pode ser inferior a 100 Euros;
- Só o património social responde pelas dívidas da sociedade;
- A firma deve ser formada pelo nome ou firma de todos ou alguns dos sócios, por denominação particular ou por ambos, acrescido de "Limitada" ou "Lda".

Se pretende constituir uma sociedade nos CFE, tenha em atenção que todos os actos neles iniciados deverão ser neles concluídos.

Para a constituição de uma sociedade poderá optar por um dos seguintes procedimentos:

I - Com a escolha do nome limitada a uma lista de nomes pré-aprovados

1 – Empresa na Hora

2 – Empresa na Hora com Marca na Hora

II – Com pedido prévio de nome

1 – Empresa na hora

2 – Constituição por documento particular