



CLÍNICAS MÉDICAS DR. OLÍVIO DIAS
INSTITUTO DE OCLUSÃO
CLÍNICA DE LISBOA



Diretor Clínico
Dr. Marta Dias
Médico Dentista (OMD 02738)
Certidão Reg. nº E117668
Licença de funcionamento nº
4418/2012

- Estética Dentária Facetas
- Ortodontia Fixa e Removível
- Ortodontia Invisível
- Oclusão e Tratamento ATM
- Endodontia / Implantologia

Av. Defensores Chaves nº 73 C Lisboa
Tel. 217 995 180/8 - Tlm. 962 078 579
Email: lisboa@clinicasmedicasolivioidias.pt
Nº Verde: 800 200 058



"Há uma coisa que
se chama idade
pessoal da reforma"

- Noel Dias



Inaugurado
Centro
Cultural
em Barcarena





SERRALHARIA
AMARAL
aluminios| pvc 24 ANOS
1999-2023

- Caixilharia de alumínio e pvc
- Todo tipo de estores interiores e exteriores
- Cortinas de vidro
- Toldos



Telefone: 219 134 628
Av. Infante Dom Henrique, 173 Belas | Fax: 210 935 162 | geral@serralhariaamaral.com



A FUNERÁRIA
SÃO JOÃO DAS LAMPAS
de Quintino e Morais

35 Anos de Serviço com Competência
e Honestidade

www.funerariaquintinoemoraais.pt



ATENDIMENTO PERMANENTE

24 219 618 594 - 965 657 671

MEM MARTINS . MUCIFAL . SJ LAMPAS . SINTRA . TERRUGEM

SEDE
Rua da Oliveira, 1 Aldeia Galega
2705-416 S.João das Lampas
SINTRA

geral@quintinoemoraais.pt

Festas do Senhor Jesus dos Navegantes

Percurso alterado mas a mesma devoção

As Festas de Paço de Arcos, em Honra do Senhor Jesus dos Navegantes, decorreram entre os dias 22 e 31 de Agosto, tendo, como tem sido habitual, como palco da feira o Jardim Municipal de Paço de Arcos, onde decorreu um extenso programa de atividades. Sobre estas festas a presidente da União de Freguesias de Oeiras, Paço de Arcos e Caxias, Madalena Castro, falou-nos sobre os objetivos de várias iniciativas, como a Festa da Lusofonia que pretendeu dar visibilidade a alguns grupos musicais que surgiram nos bairros sociais, como o Bairro Francisco Sá Carneiro, o Bairro Alto da Loba, e bandas de fora do Concelho de Oeiras. Contou também com gastronomia típica do Brasil, de Cabo Verde e de Angola, sendo uma iniciativa que, disse, correu bem e trouxe às festas um

público que não era habitual.

No que se refere aos espetáculos musicais que decorreram ao longo dos dias, atuaram artistas que atualmente são apreciados por bastante público.

Este ano a procissão, apesar de ser da responsabilidade da paróquia, mereceu a atenção face à alteração que foi feita no seu percurso, que começou no mar para vir para terra, ao contrário do que era habitual.

A procissão partiu da Marina de Oeiras, onde a imagem de Cristo foi colocada na embarcação Alma do Tejo, cedida pela Associação Ancoras, e fez o percurso pelo rio até à Praia Velha de Paço de Arcos, onde foi realizada a, tradicional, Bênção dos Barcos e o desembarque da imagem, pelos Bombeiros Voluntários de Paço de Arcos, para completar a procissão, por terra, até à Igreja de Paço de Arcos. Depois da procissão foram entregues, no Jardim de Paço de Arcos, diplomas da Bênção dos Barcos.

Para o cortejo pelo Rio, a União de Freguesias alugou embarcações que vieram da Moita e de Alcochete, por forma a transportar as pessoas convidadas, estando, entre os convidados, o presidente



da Câmara, Isaltino Morais, e o presidente do Conselho de Administração da Empresa Municipal, Oeiras Viva, Rui Mourinha. Este cortejo contou com 48 embarcações de diversos tipos, nomeadamente de pescadores e das escolas de Vela.

Na realização desta iniciativa Madalena Castro refere a colaboração da Empresa Municipal Oeiras Viva, da Associação Ancoras, que disponibilizou a embarcação Alma do Tejo, e dos Bombeiros Voluntários de Paço de Arcos. Nas festas há ainda parcerias com os Escuteiros de Paço de Arcos, com a Associação de Bombeiros de Linda-a-Pastora e com instituições como a Associação Joanita e Trópico de Dança.

Destas alterações, em relação ao que era já tradição, foi devidamente informada a população, tendo a União de Freguesias enviado o programa para todos os endereços postais da freguesia e locais mais próximos.

Em termos do financiamento das festas, no que se refere ao aluguer de embarcações não chegou a dois mil euros, mas a organização das festas, segundo Madalena Castro, no passado atingia os 120 mil euros, agora com a entrega da organização a uma empresa privada, os custos reduziram a cerca de metade. As festas contam com o apoio da Câmara de Oeiras que, por exemplo, patrocina o fogo-de-artifício.

Uma ausência deste ano foi a Exposição de Artes Plásticas da Associação de Artista Paço de Arcos, esclarecendo a presidente da União de Freguesias que face ao reduzido número de pessoas que visitavam a exposição pretende-se agora dar visibilidade à associação com outra iniciativa, que se vai designar "Jardim de Arte", que irá converter uma área do Jardim de Paço de Arcos num espaço de exposição ao ar livre, com os artistas a poderem realizar trabalhos em público, estando prevista também a colaboração da Banda da Associação de Bombeiros de Linda-a-Pastora, que tem colaborado nas festas e mais uma vez acompanhou a procissão do Senhor Jesus dos Navegantes, pretendendo-se que esta colaboração seja individual, dando também ao "Jardim de Arte" uma vertente musical. Este evento está previsto para dia 28 de Setembro.

Madalena Castro pretende que no futuro as festas possam dar mais visibilidade às escolas de dança e aos artistas de Oeiras, nas diversas áreas, abrindo as portas a escolas de música do concelho,

não esquecendo também os clubes desportivos, pelo trabalho que fazem na formação dos jovens.

Sobre a alteração da procissão o prior de Paço de Arcos, padre José Luís, referiu que se procurou retomar a tradição de a imagem ter chegado a Paço de Arcos pelo mar, e a opção foi fazer o embarque da imagem de Cristo na Marina de Oeiras, já que Paço de Arcos não tem condições de segurança para que isso se pudesse fazer.

A informação desta alteração foi feita chegar aos paroquianos e verificou-se que estavam informados face à quantidade de pessoas que se dirigiram à beira mar para esperar pelos barcos. Padre José Luís tem notado alguma alteração nos hábitos religiosos, que tendem a ser cada vez mais individuais, o que faz perder a vivência em comunidade, mas isso verifica-se noutras áreas, e refere que a pandemia teve um grande impacto, sobretudo nas pessoas idosas, ficou o medo devido ao muito tempo sem convivência, o que levou ao isolamento e à falta de socialização.

Do programa de atividades destas festas destacamos, os espetáculos, Noite Branca com DJ Pantaleão, com Rouxinol Faduncho, com a Banda Roda Viva, com Toy, com Call mi Again Tomorrow, com as tunas Timist e FMH, com a Banda Alegru, com Quim Barreiros, com Batucadeiras Victória e Pila kana, com Forró Harmonize, com Lipp Monteiro e com DJ John Goulart, também espetáculo de dança com as escolas, Dance Academy, Eva Vieira de Almeida, Associação Trópico de Dança e Grupo Power Kids, destaque ainda para os espetáculos infantis, as atividades cívicas da Proteção Civil, no pavilhão dos Bombeiros Voluntários de Paço de Arcos, a Festa da Lusofonia, com a participação de comunidades de Cabo Verde, Angola, Brasil e Portugal e a homenagem a Patrão Lopes. O tradicional fogo-de-artifício realizou-se na noite do dia 30.

Texto: Alexandre Gonçalves
Fotos: J.F e Jorge Rodrigues



Clube Desportivo do Arneiro celebra 63 anos



O Clube Desportivo do Arneiro comemorou em agosto o seu 63.º aniversário, numa tarde marcada pelo espírito desportivo, pela partilha de memórias e pelo reconhecimento da importância desta coletividade na vida da comunidade. A festa reuniu cerca de 150 pessoas, que encheram a sala da coletividade para celebrar mais de seis décadas de dedicação ao desporto e à formação de jovens atletas. Entre os presentes estiveram a representante da União das Freguesias de Carcavelos e Parede, Ana Raimundo, o presidente do Clube, Manuel Magalhães, assim como diversas personalidades locais,

antigos atletas e amigos da casa.

Um dos momentos mais emotivos da cerimónia foi a homenagem prestada ao falecido José Madaleno, que assumia a vice-direção do clube, assinalada com um minuto de silêncio que uniu todos os presentes em respeito e gratidão pela sua ligação ao clube.

Ao longo da sua história, desde 1962, o Clube Desportivo do Arneiro tem sido uma referência na promoção do desporto, no estímulo ao espírito de equipa e no fortalecimento dos laços comunitários. O aniversário foi também ocasião para recordar este percurso e para renovar o compromisso com o futuro.



Barcarena tem novo Centro Cultural

O Novo Centro Cultural e Biblioteca de Barcarena, está instalado no antigo edifício da Cooperativa da Fábrica da Pólvora, localizado junto da Igreja de S. Pedro e do vale da Ribeira de Barcarena, foi adquirido pelo Município de Oeiras, em 1989, reabilitado, e agora devolvido à comunidade, e cuja inauguração, pelo Presidente da Câmara de Oeiras, Isaltino Morais, se realizou no dia cinco de setembro.

Com uma arquitetura moderna mas preservando elementos originais, este novo equipamento tem três andares, com acesso por escadas e elevador, onde funcionam, uma biblioteca, com área infantil, uma sala multifunções, tem um terraço ajardinado, um laboratório de projetos STEM, (Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática), cafeteria e um auditório destinado a iniciativas culturais.

O presidente da Câmara, no período de intervenções, disse não poder fazer o discurso que seria adequado neste momento por estarmos num período próximo das eleições e isso não é permitido, mas que este novo equipamento substitui o seu discurso, limitando-se a dar informações técnicas e fazer agradecimentos às pessoas e entidades envolvidas nesta obra.

A presidente da Junta de Freguesias de Barcarena Bárbara Silva, no uso



da palavra, classificou este equipamento como uma nova luz para Barcarena, e que estas paredes carregadas de histórias dos trabalhadores da Fábrica da Pólvora, agora renovadas, renasceram como Centro Cultural, onde crianças e adultos podem fazer novas histórias,

onde Barcarena pode reconhecer um "coração vivo da sua identidade". Este equipamento cultural de Barcarena teve um investimento de cerca de dois milhões e 800 mil euros.

Fotos: Jorge Rodrigues



A PREVENÇÃO COMEÇA EM SI.

CUMPRA AS REGRAS NO USO DE MAQUINARIA.

Muitos incêndios têm origem em trabalhos com máquinas e equipamentos agrícolas ou florestais. Prepare-se e proteja-se.

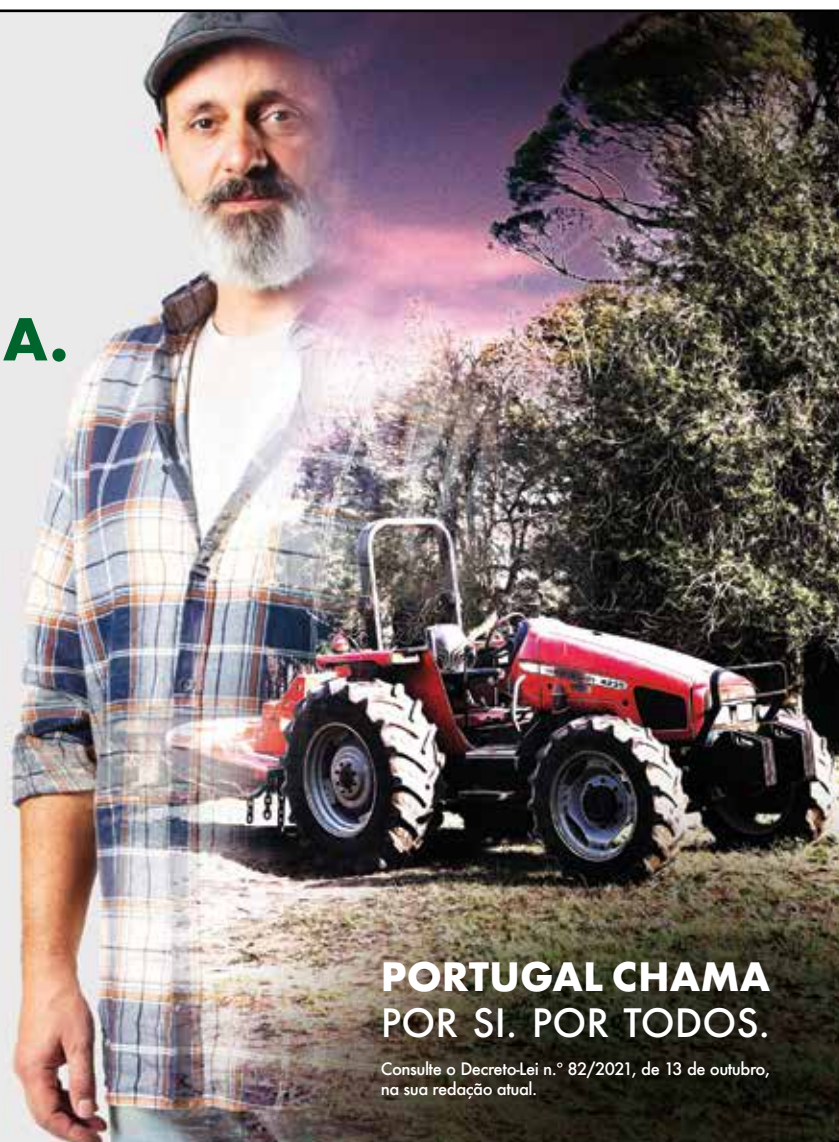
Com perigo de incêndio rural «muito elevado» ou «máximo», é proibido trabalhar com maquinaria. Conheça as restrições e exceções, aplicáveis no artigo 69.º do Decreto-Lei n.º 82/2021, e evite coimas.

Evite trabalhar nos dias com **temperaturas elevadas** bem como durante as **horas de maior calor**. Leve sempre consigo um telemóvel com os contactos de emergência.

Consulte o perigo de incêndio para o seu município em **ipma.pt**.

Informe-se pelo **808 200 520 / 211 389 320** (custo de chamada local) ou na sua Câmara Municipal.

Saiba mais em **portugalchama.pt**.



PORTUGAL CHAMA POR SI. POR TODOS.

Consulte o Decreto-Lei n.º 82/2021, de 13 de outubro, na sua redação atual.

Homens do Mar homenageados em Cascais

A Junta de Freguesia de Cascais e Estoril (JFCE) homenageou os pescadores, armadores e famílias “que moldaram a identidade marítima de Cascais” com a inauguração de um mural de grandes dimensões, intitulado ‘Azul: A Alma dos Armadores e Pescadores de Cascais’, inaugurado no passado dia 3 de Setembro.

A obra, uma gravura em cerâmica com as dimensões de 240 x 460 centímetros, assinada pelo artista Telmo Guerra, está instalada na parede do edifício da Associação de Armadores e Pescadores de Cascais (AAPC) e constitui um espaço de memória, contemplação e reconhecimento.

De acordo com a explicação avançada pela JFCE, o mural intitulado ‘Azul: A Alma dos Armadores e Pescadores de Cascais’, inaugurado durante a realização das populares Festas do Mar em Cascais, “celebra a coragem, a dedicação e o legado de todos aqueles que fizeram do mar o seu destino”.

Estiveram presentes no evento o Presidente da Câmara Municipal de Cascais (CMC), Carlos Carreiras, o Presidente da JFCE, Pedro Morais Soares, o comandante do Porto de Cascais, José Marques Coelho, o Presidente e o vice-presidente da AAPC, respectivamente, Manuel Lorigo e António Ramos, bem como o autor do mural.

“SÍMBOLO DE MEMÓRIA E DE GRATIDÃO”

Sobre a obra inaugurada, Telmo Guerra explicou ao ‘Correio da Linha’ que demorou aproximadamente duas semanas a realizar, tendo sido executada na Suíça, após o que foi enviada para Cascais para ser montada e instalada no local onde se encontra exposta, com a colaboração especial de João Telles

Ferreira.

“É com enorme orgulho que estou aqui convosco para inaugurar este mural, que representa uma homenagem àqueles que carregam no coração a verdadeira alma de Cascais, os armadores e pescadores desta vila”, afirmou Telmo Guerra durante a apresentação, fazendo questão de agradecer ao Presidente da JFCE pela “valorização da Cultura e das raízes de Cascais”, enaltecendo que “uma vila que investe na Arte e na Cultura é uma vila mais rica”.

O artista fez saber que escolheu o nome ‘Azul: A Alma dos Armadores e Pescadores de Cascais’ por ter um significado muito especial. “O azul é o mar que nos envolve, é o céu que nos guia e é, acima de tudo, a cor da esperança e da força que caracterizam esta comunidade”, justificou.

“Este mural procura reflectir a bravura de quem enfrenta diariamente o desconhecido e o orgulho de pertencer a uma tradição que faz parte da identidade desta vila. Este mural não é meu, este mural é dos armadores e pescadores de Cascais e também das suas famílias”, sublinhou Telmo Guerra.

ARTISTA RECONHECIDO

Telmo Ernesto Ives Guerra, de 50 anos, natural de Tortosendo (Covilhã), é mestre em Psicologia, formado pela Universidade da Beira Interior, e reside com a família em Neuchâtel, na Suíça, onde trabalha como assistente social com crianças e jovens e tem vindo, também, a desenvolver a sua actividade artística.

O autor da obra ‘Azul: A Alma dos Armadores e Pescadores de Cascais’ especializou-se na gravura em baixo-relevo, sendo a cerâmica um dos materiais que mais utiliza, devido à sua durabilidade e resistência, que permitem

preservar “a marca do artista”, como costuma argumentar, realçando que a gravura pode ser realizada em praticamente qualquer suporte, nomeadamente madeira, vidro, ou metal.

Telmo Guerra tem murais expostos em La Chaux-des-Fonds, Valangin e Yverdon, na Suíça, e em vários outros locais, nomeadamente em Portugal, caracterizando-se por utilizar nos seus trabalhos elementos da cultura



portuguesa. Em 2024, foi distinguido pelo Comité Olímpico Internacional (COI) com a reconhecida Medalha Pierre De Coubertin.

Entre outras personalidades, retratou nas suas obras Carlos Lopes, José de Guimarães, Pierre De Coubertin, fundador dos Jogos Olímpicos, e o Papa Francisco, com quem se encontrou no Vaticano no ano passado. Contam-se entre as suas obras vários trabalhos realizados para o COI, entre os quais o retrato de Pierre De Coubertin que se encontra exposto no Museu Olímpico, em Lausanne, Suíça.

“NÓS, OS PESCADORES, ESTAMOS CÁ”

“Nós, os pescadores, estamos cá. Cascais era uma Terra de Reis e Pescadores, agora só há pescadores. Temos tentado estar vivos e, então, lembrámo-nos de fazer um mural em honra dos pescadores para ficar aqui, na sede da nossa Associação”, referiu António Ramos, vice-presidente da AAPC, durante a apresentação da obra, aproveitando para agradecer a colaboração recebida por parte da CMC e JFCE.

“O senhor Presidente da CMC tem sido o que tem sido, mas o Pedro Morais Soares tem tido uma ligação especial à nossa Associação. Falámos e ele pôs-se do nosso lado, ajudou-nos e a obra está aqui, o artista está ali e os pescadores existem. Cada vez são mais novos, a classe piscatória está cada vez mais jovem, com barcos novos, a progredir em Cascais, e penso que seja para continuar”, comentou o dirigente.

Por sua vez, o Presidente da JFCE, aproveitou a oportunidade para deixar “um agradecimento profundo e um obrigado aos pescadores de Cascais e à Associação, aos representantes da

Associação, mas acima de tudo à comunidade piscatória por tudo o que têm feito para manter as tradições da nossa cultura, da arte da pesca, e de manterem bem vivas as tradições”. “Nós não podemos nunca deixar de apoiar estas iniciativas”, destacou Pedro Morais Soares.

CARLOS CARREIRAS LAMENTA FALTA DE UNIÃO

“Há um termo poético, que foi aqui utilizado, que é uma Terra de Reis e Pescadores. Em termos históricos, não é assim. Em termos históricos, nós começámos por ser uma terra de lavradores. Mais tarde, até fomos uma terra de pedreiros, ou seja, a pedra que se utilizava em Lisboa saía de Cascais, trabalhada por homens daqui. Depois, de facto, fomos tendo pescadores. E também tivemos, durante um período curto da nossa História, reis aqui em Cascais”, precisou Carlos Carreiras, durante a sua intervenção.

O autarca fez ainda questão de acrescentar: “Gostava que o mural inaugurado simbolizasse tudo aquilo que já aqui foi referido, mas ainda algo mais, que é uma luta que eu tive desde que assumi estas responsabilidades. Na verdade, não consegui cumprir com esse objectivo, que era que os pescadores de Cascais se unissem, porque a divisão não faz bem a ninguém”.

“Se estiverem unidos, os pescadores terão uma maior capacidade, até de afirmação, terão uma capacidade maior até de reivindicação daquilo que considerem ser os seus direitos e as suas aspirações. Portanto, que este mural seja de facto o símbolo dessa união entre os pescadores”, desejou Carlos Carreiras.

Texto: Luís Curado
Fotos: Jorge Rodrigues



MX3
artes gráficas, lda.



Parque Industrial Alto da Bela Vista
Pavilhão 50 | Sulim Park | 2735-192 Cacém
Tel. 21 917 10 88/89/90 | Fax 21 917 10 04
Dep. Comercial: clientes@mx3ag.com
Pré-impressão: mx3agnovo@gmail.com | www.mx3ag.com



Feira Setecentista regressa ao largo do Palácio de Queluz



O Largo do Palácio de Queluz, junto à Pousada D. Maria I, voltou a receber a Feira Setecentista, um dos eventos mais emblemáticos do concelho de Sintra. Organizada pela Câmara Municipal de Sintra, com produção e animação da Câmara dos Ofícios, a feira recriou a atmosfera do século XVIII com uma autenticidade que transportou visitantes e residentes para a época em que o Palácio de Queluz era residência oficial da corte portuguesa. A inauguração oficial não se realizou, em respeito às vítimas do acidente do Elevador da Glória, mas ao longo de vários dias o recinto encheu-se de vida, cor e movimento.

Este ano, a Feira contou com 102 expositores, um número superior ao registado na edição anterior, que apresentaram uma grande diversidade de produtos, desde artesanato e ourivesaria até docaria, cestaria, bordados e cerâmica. Muitos dos artesãos trabalharam ao vivo, permitindo ao público observar de perto técnicas tradicionais e recriações de ofícios antigos, sempre com trajes de época, que reforçaram o ambiente histórico.

Este ano tema central foi a saúde no século XVIII, com especial destaque para as parteiras que percorriam todo o recinto, lembrando o tempo em que os partos eram feitos em casa. O boticário foi outra das figuras centrais,



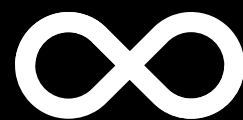
apresentando ao público curiosidades sobre as práticas médicas da época e dinamizando, inclusive, uma oficina para crianças de criação de saís de banho aromatizados. A par da vertente pedagógica, a feira integrou ainda recriações de personagens como a costureira, o tamanqueiro e as lavadeiras, cada um contribuindo para dar vida a uma verdadeira viagem no tempo.

A restauração foi outro dos polos de grande atração, com dezenas de bancas dedicadas a sabores tradicionais. Entre enchidos, pão com chouriço, mel, doces conventuais e regionais, o destaque foi para o pernil assado no espeto, que se tornou já imagem de marca da feira. Servido em sandes, telhas mistas ou pratos de enchidos, o pernil atraiu largas filas de visitantes, comprovando que a gastronomia continua a ser uma das dimensões mais apreciadas do certame.

A programação cultural completou o ambiente festivo, com jogos tradicionais, teatro de marionetas e espetáculos de rua. A música e a dança não faltaram, com várias recriações que incluíram a introdução à dança barroca, onde o público foi convidado a aprender passos típicos do século XVIII, numa experiência imersiva que agradou a todas as idades.

Ao longo de vários dias, a Feira Setecentista transformou o centro histórico de Queluz num espaço de encontro entre história, cultura e comunidade. O evento consolidou-se mais uma vez como um marco cultural de referência, oferecendo uma viagem ao passado e celebrando a identidade local num dos cenários mais emblemáticos do concelho de Sintra.

Fotos: Jorge Rodrigues

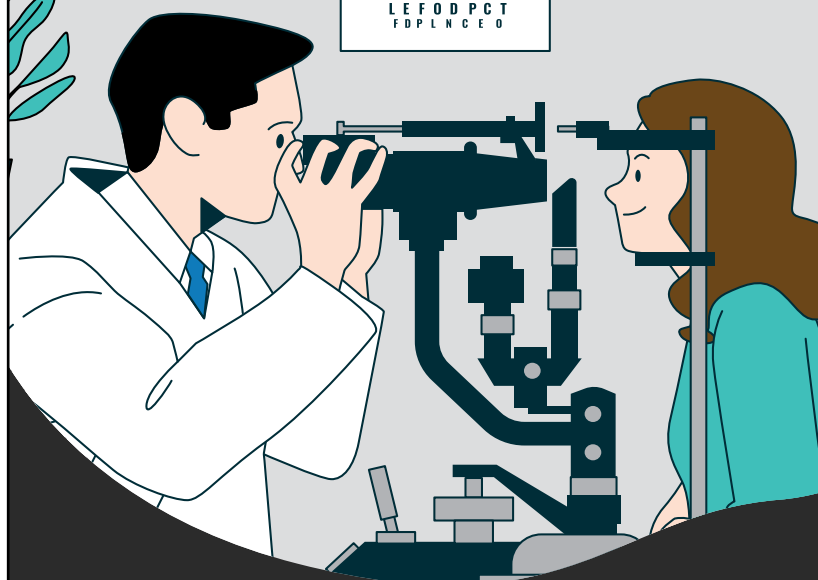


Ofetalópticas

A olhar o futuro.

Como está a saúde dos seus OLHOS?

FAÇA UM CHECKUP VISUAL



optivisão®

Allianz

MULTICARE

AdvanceCare

VICTORIA

SAMS

medis

Future healthcare

MEDICARE

GENERALI

ADM

cofe



OEIRAS VILA
Rua João Teixeira Simões, 3
T. +351 214 425 100

MOINHO DAS ANTAS
Av. Dr. Francisco Sá Carneiro, 5-A
T. +351 214 427 944

OEIRAS FÓRUM
Rua Dr. José da Cunha, 33 B
T. +351 214 415 916

PAÇO DE ARCOS
Rua Costa Pinto, 95-97
T. +351 214 422 717

"Há uma coisa que se chama idade pessoal da reforma"

- Noel Dias

Noel Cavaco Dias desempenhou toda a sua carreira profissional na Hotelaria. De Norte a Sul do País, assumiu funções em várias unidades hoteleiras. Actualmente, é director-geral no Hotel Riviera, em Carcavelos (Cascais), com a categoria de quatro estrelas, por onde já tinha passado, durante um período de quase cinco anos, entre Dezembro de 1999, data da inauguração do estabelecimento, e Setembro de 2004.

Este regresso ao Hotel ocorreu em Setembro de 2018 e soma já sete anos de duração. Ao longo deste período, a gestão de Noel Dias promoveu melhorias importantes e manteve o rumo de um estabelecimento que soube adaptar-se às novas exigências do mercado, ultrapassar uma fase de grandes desafios criados pela pandemia Covid-19 e preparar um caminho de estabilidade capaz de enfrentar o futuro.

Hoje, o responsável pela gestão do Hotel Riviera, empreendimento que regista um percurso de sucesso confirmado por taxas de ocupação elevadas, com uma média anual posicionada acima dos 80 por cento, sente a satisfação do dever cumprido numa profissão que abraçou com paixão. Por isso, encara com naturalidade a sua saída de cena a caminho de uma muito merecida reforma, que não o assusta.

O jornal 'O Correio da Linha' esteve à conversa com o gestor, que confessa ter programada a sua retirada para muito brevemente. Oportunidade para recordar uma carreira bastante preenchida, desenvolvida em Portugal e no estrangeiro, tanto em hotéis de cidade como em 'resorts' junto à praia. O Turismo e as dificuldades inerentes a este sector de actividade, sempre em evolução, foram também abordados.

Jornal 'O Correio da Linha' (CL) - Esta é a sua segunda passagem pelo Hotel Riviera. No total, esteve quase 12 anos à frente desta unidade hoteleira. Como recorda a fase da inauguração?

Noel Dias (ND) - Como aconteceu quase sempre, quando o Hotel abriu, as obras estavam um bocadinho atrasadas, de maneira que eu tive bastante tempo para preparar a abertura. Tive também a felicidade de o proprietário confiar muito em mim. Portanto, tudo o que eu disse e recomendei foi operacionalizado, tive liberdade para colocar em prática as minhas ideias.

A verdade é que o hotel foi um êxito logo desde o início. Este é um hotel que, operacionalmente, deu resultado logo no primeiro mês em que abriu, o que é uma coisa inédita. Eu, pelo menos, não conheço nenhum hotel que logo no primeiro mês de abertura tenha dado uma margem de resultado tão positiva. Pode ser que haja, mas eu não conheço.

MAIS UMA ESTRELA

CL - O hotel foi classificado com quatro estrelas...

ND - Tecnicamente, isso foi uma das recomendações que eu fiz e que foi bem acolhida. Eu não queria trabalhar em hotéis de três estrelas, sempre trabalhei em hotéis de quatro e cinco estrelas e queria manter a coisa assim. No projecto inicial, o Hotel era para ser de três estrelas. Quando visitei a unidade, uma das recomendações que fiz foi essa, de que deveria ser de quatro estrelas, até porque era um disparate que fosse apenas de três estrelas, não fazia sentido nenhum.

Na altura, quis saber a razão de o proprietário insistir num hotel de três estrelas. Basicamente, o argumento dele estava impregnado de algum desconhecimento da realidade aqui da Costa do Estoril, até porque tinha acabado de chegar. Acabei por convencê-lo rapidamente de que era melhor optar por uma unidade de quatro estrelas. Ele gostou do que ouviu e avançámos para a abertura de um hotel de quatro estrelas.

Na verdade, o que aconteceu foi que o proprietário tinha sido iludido pelo estudo de viabilidade que tinha encomendado para o Hotel. Os estudos e a viabilidade muitas vezes são feitos à medida do que o dono pensa e, pronto, são inquinados desde o início. Eu demonstrei-lhe que não era boa ideia e o que ele deveria fazer era abrir um hotel de quatro estrelas. E foi o que acabou por acontecer.

CL - Isso implicou uma mudança de estratégia...

ND - Não. O projecto estava aprovado como três estrelas, mas como eu cheguei muito antes de o Hotel abrir, trabalhámos sempre como se fosse uma unidade de quatro estrelas. E depois foi um processo, vamos dizer, minimamente burocrático na Direcção-Geral de Turismo na altura.



CL - E pôde regressar ao concelho de Cascais...

ND - Quando fui abordado para o lugar, estava a trabalhar no Algarve. Agradava-me regressar, porque temos sempre de tentar conjugar a vida profissional com a vida pessoal. Como eu moro no Estoril ou em Cascais desde 1991, a minha mulher decidiu, e muito bem, na minha opinião, que iria assentar arraiais e que já não queria andar para cima e para baixo atrás de mim, porque a vida começava a complicar-se com os filhos e tudo o que daí decorria.

CL - Quando o Hotel abriu, qual era o público-alvo que pretendiam conquistar?

ND - Isso foi uma das grandes razões do sucesso que obtivemos e uma das grandes mudanças que eu convenci o dono a fazer. Houve razões para isso. A região de Carcavelos era vista como zona balnear. É preciso pensar que isso era no ano de 1999. Ora eu, que morava no Estoril, que trabalhava normalmente fora e vinha só ao fim-de-semana a casa, nem conhecia bem esta zona, nunca tinha ido a banhos a Carcavelos.

A minha juventude foi vivida no Algarve, conhecia as praias do Sul do País, e estava a trabalhar nessa altura na região. Então, quando fui preparar a minha vinda para o hotel, fui visitar a praia de Carcavelos, à qual acedi através daquela passagem subterrânea no extremo da praia. Vi logo que não fazia sentido um hotel mais vocacionado para destino de praia (não estou a falar mal das praias da Costa do Estoril, embora claramente as do Algarve sejam melhores), mas este des-



tino, Carcavelos, não era propriamente o Estoril nem Cascais.

Portanto, não sendo o Estoril nem Cascais, montar um destino de férias, vamos chamar-lhe assim, de praia era muito complicado. Havia ali uma carência de estruturas e de saneamento. Para mim, aquilo não podia ser um destino de praia, não fazia sentido nenhum. Destino de praia era onde eu estava, no Algarve.

CL - Foi, então, que montou a estratégia que acabou por avançar aquando da abertura do Hotel?

ND - Nós montámos a estratégia com que decidimos avançar de acordo com as ideias que eu fui desenvolvendo. Nessa altura, começaram a aparecer os Tagus Park, os parques empresariais aqui à volta, que eram uma realidade nova para os hotéis da Costa do Estoril, e nós, enquanto membros da Costa do Estoril, não estávamos no centro das atenções. Quando as pessoas diziam Costa do Estoril pensavam em Estoril-Cascais, não pensavam em mais nada. Os parques empresariais fizeram-me concentrar a estratégia comercial nas empresas. Nós tínhamos dois promotores na altura, que contactaram todas as empresas, e celebrámos contratos com preços atraentes, mas confidenciais,





consoante a produção que podiam aportar ao Hotel. E foi um sucesso.

VOCAÇÃO DE SEGMENTOS

CL - A aposta foi na procura de segmentos de mercado?

ND - Essa foi precisamente a razão número 1 do sucesso deste Hotel. Foi a vocação de segmentos, que ninguém, primeiro, procurava, porque toda a estratégia assentava no Verão e na praia, e, segundo, os hotéis da Costa do Estoril não estavam fisicamente preparados para esses segmentos. Estamos a falar de salas de reuniões, restaurantes buffet e pequenos-almoços dinâmicos, que agora estão tão vulgarizados.

Na altura aquele contraste entre hotéis de cidade e hotéis de resorts, onde as pessoas vão passar férias, era muito marcante. E, então, nós optámos claramente por ser um hotel de cidade na Costa do Estoril. Isso colocou-nos um problema, que só aconteceu no primeiro ano, depois também o conseguimos resolver. E até nem foi muito complicado. Refiro-me à ocupação nos meses de Julho e Agosto, que não têm nada a ver com os outros meses. É como se fosse um hotel completamente diferente, mais vocacionado para férias. Ainda hoje é assim.

CL - Isso implica uma mudança de dinâmica, uma adaptação a outro estilo de clientes?

ND - Nós temos uma vocação empresarial durante o ano todo, excepto durante os meses de Julho e Agosto. Por

exemplo, durante o resto do ano, nós abrimos a sala do pequeno-almoço às 7h00 e às 8h00 da manhã 90% dos clientes já foram à vida deles, trabalhar. Nos meses de Julho e Agosto, às 8h00, ainda só foram tomar o pequeno-almoço três ou quatro clientes. É uma dinâmica diferente. Isso foi outra coisa para se consolidar, nessa opção de segmentos.

CL - No segmento empresarial, o Hotel teve de apostar na conversão das suas infraestruturas para poder dar resposta às exigências dos clientes?

ND - Nas salas de reuniões, que eram enormes, o conceito era fazer casamentos e coisas do género, por isso não eram apropriadas para atacar este segmento. Como na fase da construção já não podíamos mexer na estrutura, resolvemos modelar as salas, dividimos aqueles grandes espaços com separações estanques e bem insonorizadas com corticite, que permitem às pessoas ter privacidade e ter reuniões completamente diferentes. Ou seja, de três salas de reuniões acabámos por fazer sete. Isso também foi um sucesso.

Na altura, outra coisa que também era pouco visto eram os buffets. Nós temos sempre buffets, que é um serviço que era, e continua a ser, muito procurado. Quando os hotéis da Costa do Estoril começaram a fazer salas de reuniões eram espaços que eles aproveitavam. Eram espaços de garagens readaptados. Era impossível combaterem as condições que temos aqui. Todas as nossas salas têm luz natural, são salas de pé direito enorme com condições sonoras fantásticas.

CL - Qual é o cunho pessoal que procurou trazer para esta unidade hoteleira?

ND - Eu nunca fiz outra coisa na vida. Nunca tive outra profissão. O cunho pessoal que eu trouxe quando vim para aqui, em 1999, foi o desenvolvimento de todas as teorias que tinha na cabeça,

mas que ainda não tinha tido hipótese de aplicar, porque eu nunca tinha inaugurado um hotel enquanto director-geral, embora já tivesse desempenhado esse cargo desde 1993. Antes de vir para aqui, eu já tinha sido director-geral em pelo menos três hotéis e tinha uma série de teorias na cabeça e muita vontade de as pôr em prática. Então, o entusiasmo era grande. Tudo o que eu acreditava que era possível fazer num hotel foi aqui feito e, modestia à parte, o resultado foi muito bom. Obviamente, o resultado não dependeu só de mim, mas também da equipa que me acompanhou.

CL - Passou por vários estabelecimentos hoteleiros, desde o Norte ao Algarve...

ND - O primeiro hotel onde fui director-geral foi o Vila Galé Cascais (agora Village Cascais), junto ao Parque Marechal Carmona. Depois passei para o Radisson Blu Hotel, junto à Segunda Circular. Seguiu-se o Hotel Eva, em Faro, no Algarve, que é também um clássico da Hotelaria Portuguesa. A seguir, vim para o Hotel Riviera. Mais tarde, entre outros, passei também pelo Tiara Porto Hotels & Resorts, pelo Melia Hotels Internacional, em Cuba, e pelo Comandante Gika, Casino & Spa Hotel, em Angola.

MELHORES ANOS DE SEMPRE

CL - Ao longo destas últimas décadas, tem acompanhado a evolução do Turismo da Costa do Estoril. Qual tem sido a sua experiência na região?

ND - Eu estou ligado ao Turismo da região, primeiro porque já trabalhei aqui em vários hotéis. O primeiro foi o Estoril Sol. E aqui estou, pela segunda vez, no Hotel Riviera. Portanto, parte da minha vida foi passada aqui, onde também vivo. Estive algum tempo fora da região, por isso acompanhei relativamente o Turismo na Costa do Estoril. Obviamente, há uma grande diferença.

Actualmente, as coisas estão bastante mais fáceis para toda a gente, porque o Turismo desenvolveu-se muito. São bons anos e é mais fácil.

O nosso aporte, a nossa dedicação, produz um resultado, mas temos de estar com bons anos turísticos, senão não é possível. Por exemplo, o meu regresso aqui ao Hotel Riviera ocorreu no fim de 2018. O ano de 2019, foi para este hotel, em termos de resultados e de vendas, o melhor ano de sempre. Depois tivemos a pandemia em 2020 e 2021. Apesar de tudo, a coisa continuou, 2022 foi o melhor ano de sempre, 2023 também foi o melhor ano de sempre, e 2024 voltou a ser o melhor ano de sempre. Fomos sempre melhorando os resultados. E embora este ano esteja menos fácil, também vai ser o melhor ano de sempre. Portanto, o ciclo tem sido em ascensão.

CL - Estamos a falar de taxas de ocupação de...

CD - Sempre superiores a 80%, o que em média anual é uma coisa absolutamente excelente. E mesmo aqueles dois meses (Julho e Agosto) em que nós não tínhamos tanta vocação, vamos dizer assim, têm sido bons. Por exemplo, fechámos Julho com 97% de ocupação, é quase total, a trabalhar com estes dois conceitos diferentes, empresarial e férias.

CL - Sendo que o Hotel Riviera fica aqui um bocado na periferia do centro do Turismo da região, numa situação geográfica que pode ser considerada menos favorável...

ND - É verdade, mas como o Turismo tem crescido, tem havido mercado para todos. Têm aberto outras unidades aqui perto, e está previsto abrirem outras, mas eu não acredito que o Turismo se ressinta. Ou seja, isto não tem de ser sempre um gráfico crescente, com certeza que em algum momento vai haver uma quebra, mas o Turismo é um sector em que Portugal ganhou pleno direito. A não ser que ocorra aí uma coisa muito complicada a nível mundial, o Turismo será sempre importante para o País e vai manter-se como uma referência a nível internacional. Para os clientes da Europa, pelo menos.

CL - Que tipo de clientes é que o Hotel tem? Quais as nacionalidades mais representadas?

ND - A nível anual, os clientes portugueses estão em maior número, seguidos dos espanhóis, ingleses, alemães e franceses. Estes são os cinco mercados principais. Depois, durante o Verão, temos menos portugueses.

CL - O que é que fazem em Julho/Agosto para superar a queda do segmento empresarial? Que tipo de clientes têm neste período?

ND - São dois tipos de hotéis diferentes que exigem abordagens comerciais





diferentes. A abordagem cooperativa, de empresas, tem aquele procedimento de fazer contratos e divulgação. Em termos de resort, funciona com operadores, que têm contratos connosco, fazem brochuras e enviam os clientes para cá. Também estamos presentes nas feiras mais importantes de Turismo e também fazemos uma coisa que nós chamamos o porta-a-porta, um mercado muito importante para as festas, como em Espanha e na Galiza, sobretudo na Semana Santa e no Verão. Nós temos de aproveitar os buraquinhos todos, não é só Julho e Agosto, é também a Páscoa.

IDADE PESSOAL DA REFORMA

CL - Qual a razão da sua saída?

ND - Eu comecei a trabalhar muito cedo. Para além da idade oficial da reforma, há uma coisa que se chama a idade pessoal da reforma. Para ser honesto, o meu interesse em vir para cá, em 2018, foi muito esta coisa de que as pessoas vão fazendo anos, os anos vão passando, e quando se tem filhos é uma coisa, e quando os filhos não estão em casa é outra. Nesta fase, estar em casa só ao fim-de-semana torna-se complicado. Isso é uma coisa natural, no ciclo de vida das pessoas.

Eu comecei a notar que era preciso estar mais presente e mais perto, mesmo abdicando de algum dinheiro. Era importante estar presente. Nesse sentido, em 2018, tive esta oportunidade fantástica. Nesta profissão, poucas pessoas trabalham a 15 minutos de casa de carro. É uma coisa fantástica. Eu, numa urgência qualquer, posso chegar a casa rapidamente. Se eu trabalhar no Porto ou no estrangeiro, num sítio qualquer, eu não posso prestar esse serviço.

CL - Mas agora vai sair...

ND - Esta saída tem a ver com a continuação desse processo. A minha mulher ficou reformada por invalidez. Agora, já não se trata só de estar sozinha em casa, porque agora já não

há filhos, mas há netos, e a nossa presença vai sendo mais necessária. Não podemos deixar de estar atentos a esses sinais. Embora goste muito do meu trabalho, e não tenha feito outra vez na vida, tenho de estar atento aos sinais, porque senão a coisa fica desequilibrada.

Depois, quando uma pessoa já cumpriu com as suas obrigações para com a família e os filhos já cresceram, estão no mercado de trabalho e estão a lutar pela vida deles, também já quer uma vida diferente, já não ter tantas preocupações, pensar em usufruir da compensação daquilo que construiu ao longo da vida.

Eu já era para ter saído em Janeiro, mas as pessoas têm-me pedido sistematicamente para esperar mais um bocadinho. Eu vou esperando, porque não há assim nada trágico, mas tenho de aproveitar a oportunidade. Enquanto isso, nem a minha mulher, nem a minha filha mais velha, que mora perto de nós, acreditam que eu vou reformar-me. Ninguém acredita.

CL - Pessoalmente, como encara a eventual proximidade da sua reforma?

ND - Eu tenho muitos amigos nos hotéis, que sabem que isto é uma vida dinâmica, vamos dizer assim. Eles preveem e dizem, alguns deles, que já estão reformados, que andamos sempre a 100 à hora e depois travarmos a fundo de repente é uma coisa complicada. Dizem eles. Eu, honestamente, não sei. Eu respondo sempre que tenho muitos livros para ler. Tenho, seguramente, uns 200 livros comprados que quero ler e que nunca tive oportunidade de o fazer. E também gostava de abrandar um bocadinho o ritmo de vida.

CL - Não põe de lado a possibilidade de poder regressar uma terceira vez ao Hotel Riviera?

ND - Não. Isso é difícil. Repare, eu moro no Estoril. Portanto, para aceitar alguma coisa teria de ser de preferência em 'part time' e teria de ser na região. Eu não vou trabalhar para Lisboa, nem

para o Porto, nem para Coimbra.

CL - Gostaria de evitar um abrandamento imediato, optar por uma entrada na reforma mais gradual, trabalhar apenas uns dias por semana?

ND - Isso eu, eventualmente, não me importaria. Este trabalho açambarca muito uma pessoa. Enfim, eu, por uma questão de honestidade, agora não quero sequer pensar nisso. Só quero pensar que vou à minha vida e vou de férias. Ah posso ficar chateado e tal... está bem, mas aí logo vejo. Para já, preciso de férias.

CL - Mas tem esta data mais ou menos já estipulada?

ND - Já está tudo acordado. Saio dia 31 de Agosto.

"GOSTAVA DE TER FEITO A RENOVAÇÃO DO HOTEL"

CL - Durante esta sua segunda gestão, houve alguma coisa que gostasse de ter implementado aqui no Hotel e não tivesse conseguido?

DN - Eu gostava de ter feito a renovação do Hotel. Temos um lobby muito atractivo, com muito charme, e uma localização privilegiada, mas, claro, passaram 25 anos desde a inauguração e nunca foi feita uma remodelação mais profunda. Desde 2019, tentámos fazer alguma coisinha e fizemos, remodelámos a parte técnica, que tinha sido um bocadinho desprezada. As garantias técnicas para as pessoas têm de ser garantidas, é um trabalho que os clientes não vêem, mas tem de estar lá. Se liga o ar-condicionado o ar-condicionado tem de funcionar, se liga a água quente ela tem de vir. O Hotel, após 19 anos, já não estava na cor original, tinha bolsas de uma cor, outras de outra cor. Portanto, a parte exterior do hotel também foi toda pintada.

Nós fomos fazendo algumas remodelações com aquilo a que se chama o pêlo do cão. Nas salas de reunião, que sempre foram uma fonte decente e importante, substituímos as alcatifas todas, em 2020. E também nos corredores de acesso e no foyer, onde são servidos os pequenos-almoços. Também substituímos as alcatifas nos corredores dos quartos. Fomos fazendo coisas. A zona da piscina estava um bocadinho engordurada, também compramos chapéus de sol e espreguiçadeiras novos, pintámos o bar, melhorámos a oferta. Ou seja, algumas coisas foram feitas, outras não.

CL - Gostava de feito uma renovação total, uma requalificação?

ND - Sim, gostava. Porque há muita coisa que está cá desde a abertura, com uma utilização intensiva. Além do mais, os gostos vão mudando, as exigências vão crescendo... O Hotel abriu a nível de tudo o que era considerado correcto e adequado para a altura, mas isso foi no ano 2000. Os manuais das cadeias hoteleiras recomendam que de 8 em 8 anos, ou de 8 a 10 anos, os hotéis

têm de ser remodelados, porque as coisas acabam por cansar e a concorrência vai-se mexendo. Mas essa parte enfim...

CL - O Hotel está associado a alguma cadeia hoteleira?

ND - Neste momento, está a funcionar de forma independente. Pertencer a uma cadeia hoteleira ajuda numa economia de escala, ajuda a vender o hotel, os preços praticados também podem ser diferentes, superiores. Ganha-se com a notoriedade que pode trazer estar aliado a uma cadeia hoteleira de prestígio.

CL - Como é que vê o futuro do Hotel?

ND - Eu acho que o Hotel, mais tarde ou mais cedo, vai acabar por ter essa opção, vai ter de se associar a uma cadeia hoteleira. E não é nada mal vista essa opção, eu próprio defendi essa ideia já há algum tempo, fica tudo mais fácil. Neste negócio, é cada vez mais difícil funcionar isoladamente.

CL - Portugal é um destino turístico que está na moda. Acha que o País tem capacidade para manter esta posição privilegiada?

ND - Os outros sectores produtivos da economia portuguesa são tão fraquinhos, tão fraquinhos, que não temos outra solução. Ou os outros sectores melhoram muito, e oxalá melhorarem, ou então toda a gente tem de se focar no Turismo e no que lhe está associado. Neste momento, eu não acredito, sinceramente, que haja excesso de Turismo, contudo acho que têm de ser criadas condições para suportar este Turismo.

CL - Há muita concentração nas principais cidades...

ND - Há muita concentração. Recentemente, eu tive de deslocar-me ao aeroporto de Lisboa para receber a minha filha que veio de França mais os meus netos. Nem quero acreditar no que passei naquele aeroporto. Nas chegadas, havia uma fila de gente a reclamar não sei de quê, não percebi o que era, quase todos os aviões estavam a chegar atrasados, era uma confusão para estacionar, uma coisa incompreensível. E contou-me a minha filha que o avião teve de fazer carrocél até poder aterrar. As infraestruturas do aeroporto já deviam ter sido melhoradas, o que ainda não aconteceu. O aeroporto, claramente, não está preparado para esta dimensão toda. E isto cria logo alguma animosidade, nervoso às pessoas, até porque, depois, a saída do aeroporto é também uma coisa tremenda. É a seguir, vamos para a Segunda Circular, e se ocorre um acidente, aqui-o fica logo tudo bloqueado...

Texto: Luís Curado
Fotos: Jorge Rodrigues



Diz adeus às filas!
Carrega já o passe grátis
até aos 24 anos,
na *App navegante*®

Um único carregamento
e não pensas mais nisso.



Espreita aqui como se faz.

navegante.pt



"A sustentabilidade está no centro da filosofia da Ecolivros"

- Frederico Felicíssimo

Apaixonado pelos livros desde cedo, foi durante a pandemia que redescobriu essa ligação, ao encomendar um título usado sobre música. O que começou como um passatempo tornou-se num projeto de vida que alia sustentabilidade, reutilização e cultura acessível. Aos 25 anos, Frederico Felicíssimo, formado em informática, é o rosto por detrás da Ecolivros, uma livraria de segunda mão que nasceu online e cresceu até ocupar um espaço físico em Miraflares. Nesta entrevista, conta-nos como tudo começou, os desafios de gerir sozinho uma livraria alternativa e como a inteligência artificial se tornou sua aliada neste percurso invulgar.

O Correio da Linha (CL) - Como surgiu a ideia de criar este projeto?

Frederico Felicíssimo (FF) - A ideia surgiu numa fase da minha vida em que ainda não sabia muito bem o que queria fazer. Estava em Tomar, em plena pandemia, e estava a fazer um part-time e a estudar música, nomeadamente guitarra. Decidi encomendar um livro em segunda mão sobre música e rapidamente redescobri o prazer da leitura. Ao mesmo tempo, abriu uma livraria-café em Tomar, que comecei a frequentar, e isso inspirou-me bastante. Comecei a imaginar como seria criar um projeto ligado aos livros, algo que combinasse essa paixão com uma atividade prática e com impacto. Mais tarde, quando vim para Lisboa, comecei a dar os primeiros passos mais concretos na construção do que viria a ser a Ecolivros, à qual, neste momento, me dedico inteiramente.

OS PRIMEIROS PASSOS DE UM PROJETO IMPROVÁVEL

CL - Antes de abrir a livraria física, começou por vender livros online...

FF - Inicialmente, foi tudo muito intuitivo. Eu estava numa fase um pouco incerta em termos profissionais e procurava um hobby que me realizasse. Sempre tive uma ligação especial com os livros e percebi que, além da paixão, havia também uma lógica prática por trás: os livros são relativamente fáceis de vender online, não ocupam muito espaço, não se degradam facilmente com o tempo e os custos de envio, na maioria dos casos, são acessíveis. Comecei por explorar essa ideia, quase como um passatempo ou uma forma de

ter um rendimento extra. Aos poucos, essa experiência foi ganhando estrutura e, mais tarde, evoluiu para o conceito da Ecolivros, com o propósito de dar uma nova vida a livros que, de outra forma, poderiam ser esquecidos.

CL - Os livros que vendia eram seus ou recorria a outras fontes?

FF - Não, não comecei com livros meus. Desde o início, procurei pessoas interessadas em vender ou doar livros — muitas vezes por estarem a mudar de casa, a reorganizar a vida, ou até por motivos familiares, como heranças em que os livros ficam sem destino. Comecei por adquirir pequenas bibliotecas, com 50 ou 100 livros de cada vez, e fui testando o que tinha mais saída e o que não resultava tão bem. Foi um processo gradual, de aprendizagem, sempre com o objetivo de perceber o que poderia funcionar melhor neste tipo de negócio.

CL - Em que momento percebeu que poderia viver exclusivamente disto?

FF - No início, isto não era muito rentável. Quando comprava um lote de, por exemplo, 50 livros, talvez uns cinco se vendessem rapidamente. Depois, mais uns 10 a 20 iam sendo vendidos ao longo de um ou dois meses, e o restante acabava por ficar parado, à espera da pessoa certa. É mesmo assim: cada livro precisa do leitor certo, no momento certo.

Comecei a considerar a possibilidade de viver exclusivamente deste projeto quando atingi os 500 a 1000 livros em stock. Pensei: "Se consigo fazer uma ou duas vendas por dia com este número, então, se tiver 5000 ou 10000 livros, talvez consiga 10 ou 15 vendas diárias." E foi com base nesse raciocínio que comecei a fazer contas mais sérias e a encarar a Ecolivros como uma atividade com verdadeiro potencial. A lógica era simples: quanto maior o acervo, maior a probabilidade de venda — e, com isso, maior a viabilidade do negócio.

A EVOLUÇÃO DO ESPAÇO E DA AMBICÇÃO

CL - Este crescimento gradual levou-o também a ter de adaptar o espaço de armazenamento...

FF - Sim, no início ainda conseguia guardar os livros em casa, mas à medida que o stock foi crescendo, tornou-



-se inevitável procurar uma solução com mais espaço. A primeira foi uma pequena arrecadação de apenas 4 metros quadrados, onde consegui instalar cerca de sete estantes. Durante algum tempo, esse espaço serviu, mas rapidamente ficou limitado para a quantidade de livros que ia acumulando.

Quando percebi que já não conseguia crescer mais naquele formato, decidi mudar-me para uma garagem, onde estive entre novembro de 2023 e março de 2024. Essa mudança foi fundamental: permitiu-me aumentar significativamente o número de livros e organizar melhor todo o acervo.

Foi precisamente nesse período que comecei a encarar a Ecolivros com mais seriedade. Até então, ainda conciliava este projeto com um trabalho num bar em Lisboa, mas cheguei à conclusão de que queria dedicar-me inteiramente aos livros. Saí do emprego e comecei, então, a procurar um espaço mais definitivo.

Foi nessa fase que encontrei esta loja, que me pareceu perfeita, tanto pelo espaço em si como pela localização estratégica. Era o passo natural seguinte para dar ao projeto uma nova dimensão e torná-lo verdadeiramente profissional.

CL - O levou a escolher este local em específico?

FF - Esta loja chamou-me logo a aten-

ção por estar localizada mesmo ao lado dos Correios — o que, para mim, faz todo o sentido, tendo em conta que envio livros diariamente. Além da comodidade, esse detalhe também contribui para algum movimento na zona, o que ajuda a dar visibilidade à livraria.

Para além disso, a nível geográfico, este espaço é bastante estratégico. Está relativamente perto de Lisboa, acessível para quem vem de carro, e também está bem situado entre o centro de Oeiras, o que permite abranger diferentes públicos. Foi, no fundo, uma conjugação feliz de vários fatores: localização prática, boa acessibilidade e uma ligação direta à dinâmica do negócio. Tudo isso fez com que este local me parecesse o mais completo para dar esse passo em frente.

CL - Como foi o processo de transformação deste espaço?

FF - Foi um processo exigente, mas muito gratificante. Assinei o contrato de arrendamento no final de fevereiro e, desde então até à abertura oficial a 28 de março, passei praticamente todos os dias aqui, a preparar tudo. Transporte os livros aos poucos, com carrinhas, e fui também à procura de mobiliário e elementos de decoração, sempre com o objetivo de reaproveitar materiais em segunda mão. As estantes, por exemplo, vieram de uma mercearia que tinha encerrado em Oeiras e de uma moradia próxima da garagem onde guardava os livros. Tive bastante sorte em encontrar exatamente o tipo de estantes que procurava, embora tenha demorado algum tempo a encontrá-las. Aproveitei esse mês para ir dando pequenos toques no espaço, com o objetivo de criar um ambiente acolhedor.

A escolha de utilizar apenas material em segunda mão foi totalmente intencional e está alinhada com o espírito do projeto. Tal como os livros que vendo, também o mobiliário carrega uma história e merece uma nova vida. Além de reforçar o conceito ecológico da Ecolivros, contribui para criar uma atmosfera vintage que combina perfeitamente com o universo dos livros usados.

ESTRATÉGIAS E DESAFIOS DO NEGÓCIO

CL - Todos os livros estão disponíveis nas duas plataformas: loja física e online?

FF - Não. Quando mudei para este espaço, trouxe comigo os livros que já estavam na garagem e que já estavam devidamente catalogados — esses foram diretamente para o armazém e continuam disponíveis online, com toda a informação organizada.

Os livros que estão expostos na loja física são, maioritariamente, novas aquisições ou exemplares que já tinha, mas que ainda não tinham sido catalogados. Fiz essa separação de forma estratégica: assim consigo garantir que quem visita





a loja encontra livros que não estão disponíveis online — o que cria também um certo sentido de exclusividade.

Além disso, manter todos os livros em ambas as plataformas seria mais complicado, porque se vendesse um livro aqui na loja teria depois de o retirar manualmente do site, o que se tornaria num processo moroso. Esta gestão permite-me simplificar o trabalho e, ao mesmo tempo, oferecer uma experiência diferenciada a quem nos visita fisicamente.

CL - Que tipo de livros é possível encontrar na Ecolivros?

FF - A oferta é bastante diversificada. Aqui pode encontrar-se de tudo um pouco: desde clássicos da literatura, romances e livros históricos, até obras de direito, espiritualidade, gestão e muito mais. Há uma grande variedade de géneros e estilos, o que permite agradar a diferentes tipos de leitores.

Embora muitos dos livros tenham um carácter mais antigo, também há uma boa quantidade de títulos mais recentes. Isso acontece porque, desde que a livraria abriu ao público, tenho recebido visitas de pessoas que vêm vender ou doar livros que ainda estão em ótimo estado e com edições relativamente atuais.

Independentemente da origem ou do tipo de livro, procuro sempre fazer uma seleção cuidada, dando prioridade à qualidade. O objetivo é garantir que qualquer pessoa que entre na livraria encontre livros bem conservados, interessantes e acessíveis — tanto em termos de conteúdo como de preço.

CL - Os livros que aqui estão resultam de doações ou também compra?

FF - Trabalho com ambos os formatos: aceito doações e também compro livros. Qualquer pessoa pode vir até à livraria e apresentar os seus livros — sejam para vender ou simplesmente para doar. Estou sempre disponível para avaliar, e costumo aceitar praticamente todos os géneros, com exceção das enciclopédias, que normalmente não têm muita saída.

Depois faço uma seleção cuidada. Se forem livros que considero interessantes para o público e que estejam em bom estado, integram o acervo da livraria. Quando recebo livros que, por algum motivo, sei que não terão muita procura ou estão em mau estado, procuro encaminhá-los para outras instituições. Aliás, isso já acontece com alguma frequência. Há uma loja comunitária em Paço de Arcos — o Cantinho da Poupança — para onde levo alguns dos livros que não aproveito aqui. Tento garantir que, mesmo que não fiquem na Ecolivros, esses livros continuem a ter uma segunda vida e possam ser úteis noutra contexto.

CL - Quantos livros tem em stock?

FF - Neste momento, tenho a certeza de que o número já ultrapassa os 12 mil livros. É um acervo bastante vasto, resultado de vários anos de trabalho, aquisição de bibliotecas, doações e contribuições diversas. E o número continua a crescer à medida que chegam

novos lotes e mais pessoas se envolvem com o projeto.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL ALIADA A LIVROS

CL - A que atribui o rápido crescimento da Ecolivros?

FF - Curiosamente, para mim, esse crescimento não pareceu assim tão rápido, porque foi algo construído passo a passo, com muito trabalho ao longo do tempo. No entanto, reconheço que houve um momento decisivo que impulsionou o projeto de forma significativa: quando comecei a utilizar a inteligência artificial no processo de catalogação e publicação dos livros online.

Antes, esse processo era extremamente demorado. Para colocar 100 livros à venda, podia facilmente passar oito horas a trabalhar nisso: desde tirar fotografias da capa e da folha de rosto, até inserir manualmente os dados, como título, descrição e características, em cada plataforma. Era um trabalho minucioso e muito exigente.

Com a introdução da inteligência artificial, tudo mudou. Agora basta-me tirar as fotografias e o sistema reconhece automaticamente as informações dos livros. Isso permite-me publicar muito mais rapidamente, tanto no site como em plataformas como o OLX.

CL - De que forma a sustentabilidade está presente no funcionamento diário da Ecolivros?

FF - A sustentabilidade está no centro da filosofia da Ecolivros, e aplica-se de forma muito prática. Desde logo, o simples ato de comprar um livro em segunda mão já representa um gesto ecológico, é uma forma de reutilizar um objeto que já passou por outras mãos, evitando a produção de novos materiais e contribuindo para a redução do desperdício.

Além disso, todo o modelo da livraria é pensado nesse sentido. A localização da loja, por exemplo, ao lado dos CIT, permite-me enviar encomendas sem precisar de usar carro, o que reduz ainda mais a pegada ecológica do projeto. Também o mobiliário da loja é todo reutilizado, adquirido em segunda mão, reforçando a lógica de reaproveitamento.



veitamento.

CL - Como tem sido a receção da comunidade local à Ecolivros?

FF - A receção da comunidade tem sido muito positiva. As pessoas da zona mostram-se bastante satisfeitas por terem uma livraria com preços acessíveis e uma variedade significativa de livros interessantes ao seu alcance. É gratificante ver que o projeto está a ser bem acolhido, pois isso reforça a importância de oferecer cultura de qualidade a preços justos, especialmente num contexto onde nem sempre existem muitas opções deste género.

CL - Tem um expositor visível para o exterior. Existe algum critério na seleção dos livros que coloca em destaque?

FF - Sim, sem dúvida. A escolha dos livros para o expositor reflete, em grande parte, os meus gostos pessoais, bem como o conhecimento que vou acumulando sobre as preferências dos clientes. Procuro destacar autores que considero de qualidade, clássicos da literatura e também obras que já vendi anteriormente e que, por isso, sei que têm maior procura.

Este processo é dinâmico e está sempre a evoluir. À medida que vou recebendo feedback dos clientes, vou ajustando as seleções e experimentando diferentes géneros para perceber o que mais agrada. O objetivo é criar um ponto de destaque que seja atrativo e que desperte a curiosidade de quem passa pela rua, convidando-os a entrar e a descobrir mais.

CL - Existem variações no preço consoante o tipo ou tamanho dos livros?

FF - Na Ecolivros, a regra geral é muito simples: qualquer livro custa 5 euros, independentemente do seu tamanho ou valor de mercado. Os livros de bolso têm preços um pouco mais baixos e funcionam com um sistema de descontos progressivos: um custa 4 euros, dois custam 6 euros, três ficam a 8 euros, o que incentiva a compra em quantidade. Até há pouco tempo, vendia os livros com preços diferenciados, mas decidi uniformizar o valor para 5 euros por várias razões. Em primeiro lugar, para reforçar o carácter acessível e ecológico do projeto, facilitando a rotatividade dos livros. Além disso, essa simplificação torna a experiência de compra mais clara para os clientes.

Temos também exemplares raros, como primeiras edições de autores reconhecidos, por exemplo, algumas de Aquilino Ribeiro, que sei que valem muito mais no mercado, mas que aqui são vendidas a 5 euros. A ideia é mesmo essa: proporcionar às pessoas a sensação de encontrar um verdadeiro tesouro, ao mesmo tempo que apoiam a sustentabilidade do projeto e o acesso à cultura para todos.

CL - Tem algum projeto para tornar a experiência de compra ainda mais interessante?

FF - Sim, estou a preparar uma novidade bastante divertida e original: a secção do “Livro Mistério”. A ideia é destinada especialmente às pessoas que se sentem indecisas perante tantas

opções ou que gostam da emoção da surpresa. Funciona assim: o livro vem embrulhado, sem que o comprador saiba exatamente qual é o título, apenas com uma indicação geral do género — por exemplo, um romance, um livro de história, entre outros. Este conceito será implementado muito em breve.

CULTURA, COMUNIDADE E FUTURO

CL - Para além da venda de livros, existem planos para organizar eventos ou outras iniciativas que promovam a leitura e a cultura?

FF - Sim, essa é uma das grandes ambições desde o início do projeto. Quero que a livraria seja um espaço onde as pessoas não venham apenas para comprar ou ler, mas também para participar em eventos culturais. A música é uma outra grande paixão minha, e acredito que a combinação entre livros e música pode criar uma atmosfera muito especial e acolhedora.

Conheço um músico, profissional e com uma banda, que mostrou interesse em realizar aqui um concerto acústico. Acho que estas iniciativas culturais acrescentam um valor imenso ao espaço, tornando-o mais dinâmico e apelativo.

Além disso, tenho uma sala que está atualmente a funcionar como armazém, mas que em breve vai ser transformada num espaço dedicado à leitura, onde as pessoas poderão sentar-se confortavelmente e desfrutar dos livros.

CL - Quais são os planos a médio e longo prazo para o desenvolvimento da Ecolivros?

FF - A médio prazo, o objetivo principal é continuar a melhorar gradualmente o que já está estabelecido. Quero otimizar alguns processos internos, ampliar o catálogo disponível online, oferecendo mais variedade e ajustando a oferta às preferências dos clientes. Também pretendo maximizar o uso do espaço físico da loja para tornar a experiência dos visitantes ainda melhor.

A longo prazo, tenho um sonho ambicioso: criar um armazém gigantesco com mais de um milhão de livros, onde as pessoas possam entrar, explorar livremente e descobrir obras únicas. Esse seria um verdadeiro paraíso para os amantes da leitura.

CL - Existem várias livrarias de segunda mão no mercado. O que distingue a Ecolivros das demais?

FF - O primeiro ponto que destaca a Ecolivros é que é gerida por uma única pessoa — eu próprio. Isso permite uma atenção personalizada e um envolvimento direto em todos os aspetos do negócio.

Além disso, até onde sei, sou provavelmente a única livraria de segunda mão em Portugal a utilizar inteligência artificial para facilitar a catalogação e a venda online dos livros. Pesquisei bastante e não encontrei outra que faça uso desta tecnologia de forma integrada no seu modelo de negócio.

Outro fator diferenciador é a qualidade e o cuidado com que trato cada cliente. Gosto que a experiência de quem visita a livraria seja sempre positiva, por isso faço questão de ajudar pessoalmente, sugerir livros e até ouvir as histórias das pessoas: essa interação social é algo que valorizo muito.

Por fim, trabalho sempre para garantir a melhor qualidade possível dos livros que ofereço, ao melhor preço, para que todos fiquem satisfeitos com a sua compra.

Texto: Raquel Luís
Fotos: Jorge Rodrigues

BREVES

■ No edifício do Mercado de Carnaxide foi inaugurado recentemente um novo espaço dedicado à prática desportiva. O CrossFit Alvalade IV "The Market", situado no piso superior do mercado (com entrada pela Praceta Fernando Pessoa), disponibiliza treinos de crossfit, aulas em grupo e acompanhamento personalizado.

Com esta abertura, o Mercado, gerido pela União das Freguesias de Carnaxide e Queijas, ganha uma nova vitalidade, reforçando o seu papel como ponto



de encontro e dinamização da comunidade.

■ O presidente da Junta de Freguesia de São Domingos de Rana, Fernando Marques, reuniu-se com a Direção do Grupo Musical e Desportivo de Trajouce para discutir temas estratégicos para o futuro do clube. No decorrer do encontro, procedeu também à entrega dos prémios atribuídos na gala FutCascais25 à equipa campeã de Sub-15 de futebol, num gesto de reconhecimento pelo esforço, dedicação e resultados alcançados pelos atletas e equipa técnica ao longo da época.



■ O Grupo Musical 1º de Dezembro de Queijas vai abrir, pela primeira vez, o escalão de Seniores Femininos em andebol, na época 2025/2026. Este passo representa um marco relevante no crescimento da modalidade dentro do clube, consolidando o trabalho desenvolvido ao longo dos últimos anos nos escalões de formação.

A nova equipa surge como continuidade natural do percurso das atletas formadas em Queijas, permitindo-lhes prosseguir a carreira desportiva no clube, ao mesmo tempo que se abre espaço para acolher novas jogadoras.

■ A equipa feminina da Juventude Operária do Monte Abraão (JOMA) foi homenageada numa cerimónia que celebrou a sua recente subida à 1.ª Divisão Nacional de Atletismo. O feito foi alcançado no Campeonato Nacional de Clubes da 2.ª Divisão, disputado em Leiria, onde a formação de Sintra terminou em segundo lugar, com 118 pontos.

A cerimónia contou com a presença do presidente da Federação Portuguesa de Atletismo, Domingos Castro, do presidente do JOMA, João Pedro, do vice-presidente da Câmara Municipal de Sintra, Bruno Parreira, e do vice-presidente do clube, António Carrasco.



Estiveram também presentes Dionísio Castro, João Oliveira e Frederico Bessa



■ Nos dias 27 e 28 de setembro, Oeiras recebe a 3.ª edição do Festival Internacional de Música de Câmara (FIMCO), organizado pela Orquestra de Câmara Portuguesa (OCP) no âmbito das comemorações dos seus 18 anos.

No dia 27, a partir das 19h, na sede da OCP em Algés, terá lugar um concerto com o pianista Artur Pizarro e solistas da Jovem Orquestra Portuguesa, seguido do lançamento do livro fotográfico Universo Orquestra de Câmara Portuguesa, de Bruno Vicente, e encerrando com um concerto de Joana Reais, Múcio Sá e Ruca Rebordão. No dia 28, às 17h, o Auditório Municipal Ruy de Carvalho, em Carnaxide, acolhe um concerto da OCP com os músicos convidados Barry Guy (contrabaixo) e Maya Homburger (violino barroco). A entrada é gratuita, mediante reserva prévia através do endereço de email reservas@ocp.org.pt.



■ A Academia de Esgrima João Gomes iniciou a temporada 2025/2026 no dia 1 de setembro, depois de um ano marcado por conquistas a nível nacional e internacional. Em 2024/2025, os atletas do clube arrecadaram 12 títulos de campeão nacional, elevando o palmarés para 141 conquistas e ultrapassando as mil subidas ao pódio em 17 anos de atividade.

No plano internacional, a Academia destacou-se em provas de referência, como os Summer Nationals Milwaukee, nos Estados Unidos, onde Kaiden Chang alcançou o título de campeão, e a Mini-Marathon de Paris, competição em que jovens esgrimistas se posicionaram entre os melhores classificados dos respetivos escalões.

CARTÓRIO NOTARIAL
Notário - Luís Laboreiro

Sede: Avenida da Boavista, Edifício Oceanus, n.º 3211, 3.º, sala 3.4

4100-137 Porto

CERTIFICADO

NOTARIADO PORTUGUÊS

Eu, LUÍS LABOREIRO, Notário e Oficial Público, certifico que, por Escritura de Justificação, outorgada hoje, neste cartório, exarada de fls. 86 do respectivo Livro n.º 220-L, foi declarado que a MANUEL LOPES DOS REIS (NF 128 730 374) e mulher ETELVINA FERNANDES MARQUES DOS REIS (NF 158 464 290), casados em comunhão de adquiridos, naturais, ele da freguesia de Cabaços e ela da freguesia de Navio, ambas do concelho de Ponte de Lima, residentes na Rua de Moçambique, n.º 163, 2.º, Pedrouços, Maia, são com exclusão de outrem, os únicos donos e legítimos possuidores do seguinte imóvel:

Prédio urbano composto por garagem, com a área total de trinta e seis metros quadrados, correspondendo dezanove metros quadrados a área coberta e dezasseis metros quadrados a área descoberta, sito na Praceta de S. Francisco, n.º 116 D, freguesia de Estoril, concelho de Cascais, não descrito na Conservatória do Registo Predial de Cascais, actualmente inscrito na matriz sob o artigo 8628 da união de freguesias de Cascais e Estoril, que corresponde ao antigo artigo 5764 da extinta freguesia de Estoril.

Que, em dia e mês que não pode precisar, do ano de mil novecentos e oitenta e sete, adquiriram o imóvel atrás identificado, por compra e venda meramente verbal ao Património dos Pobres da Freguesia do Estoril, não tendo reduzido aquele contrato a escritura pública.

Que, assim, no ano de mil novecentos e oitenta e sete, os mencionados MANUEL LOPES DOS REIS e ETELVINA FERNANDES MARQUES DOS REIS iniciaram a posse do referido bem.

Que, sempre estiveram e se têm mantido na posse e fruição do identificado prédio, há mais de vinte anos, usufruindo de todas as utilidades por ele proporcionada, nomeadamente, conservando-o, pintando-o, procedendo a todas as reparações necessárias ao mesmo, pagando os respectivos impostos e contribuições, administrando-o com ânimo de quem exerce o direito próprio, pacificamente porque sem violência, pública e continuamente, com conhecimento de toda a gente e sem qualquer interrupção ou oposição de quem quer que seja.

Que, dadas as enumeradas características de tal posse, os referidos MANUEL LOPES DOS REIS e ETELVINA FERNANDES MARQUES DOS REIS, adquiriram o mencionado imóvel por usucapião, que invocam, justificando o direito de propriedade a seu favor.

Dou FÉ PÚBLICA ao presente documento, que foi elaborado para publicação nos termos do artigo 100.º do Código do Notariado.

Porto, aos cinco de Setembro de dois mil e vinte e cinco.

O Notário e Oficial Público,

(Luís Fernando Laboreiro Henriques)

Emitida Factura/Recibo n.º: FAC 2025001/1598.

CL-Setembro-2025

Ficha Técnica 37 anos a informar

Medalha de Mérito Municipal Grau Prata
concedida pela CM Oeiras em 2014



JORNAL MENSAL DE ATUALIDADE

Sede do Editor/Redação e Publicidade: Rua Prof. Mota Pinto, Loja 4
2780-275 Oeiras • Tlm. 91 326 35 67 (Rede Móvel Nacional)

www.ocorreiodalinha.pt • geral@ocorreiodalinha.pt
facebook.com /correiodalinha

Diretor: Paulo Pimenta **Editor Chefe:** Alexandre Gonçalves, **Redação:** Pedro Quaresma, Luís Curado, Raquel Luís, Carlos Leite (historiador) **Marketing e Publicidade:** Sofia Antunes **Fotografias:** Paulo Rodrigues, David Pimenta e Diogo Pimenta **Paginação:** Pedro David **Impressão e acabamento:** MX3 - Artes Gráficas - Alto da Bela Vista - Pavilhão 50 (Sulim Park) 2735-197 Cacém - Tel.: 21 917 10 88 **Gerência:** Alice Domingues /Paulo Pimenta com mais de 5% **Propriedade/Editor:** Vaga Litoral Publicações e Edições, Lda. - Matr. N.º 12018 - Cons. Reg. Com. Oeiras - **Capital social:** 5 000 € - N. C. 504285092 - **Depósito Legal** N.º 27706/89 **Registo na ERC** N.º 114185. **Tiragem do mês:** 1000 exemplares **Preço de Assinatura anual** - 12 edições: 13 euros *O Estatuto Editorial encontra-se na página da Internet*

"Capitals procura aproximar o basebol e o softbol da comunidade"

- Gonçalo Lopes

Embora tenha surgido nos Estados Unidos no século XIX, o basebol é hoje uma modalidade global, com grande expressão em países da América, da Ásia e, gradualmente, também na Europa. Em Portugal, o desporto tem mantido uma presença discreta, mas resiliente, graças ao esforço de atletas, treinadores e dirigentes que continuam a trabalhar para dar visibilidade e sustentabilidade à modalidade.

Foi neste cenário que nasceu, em 2015, o Capitals Baseball Clube, sediado no concelho de Oeiras. Fundado por um grupo de amigos, o Capitals cresceu e consolidou-se como uma das principais referências do basebol e do softbol em Portugal. Com equipas seniores de basebol e softbol, uma academia em franco desenvolvimento, presença regular em competições nacionais e internacionais, e um trabalho consistente junto da comunidade, o clube tem vindo a afirmar-se não só no plano desportivo, mas também enquanto projeto educativo, inclusivo e de proximidade.

O Correio da Linha esteve à conversa com Gonçalo Lopes, presidente do clube, e com os vice-presidentes Manuel Oliveira e Mónica Gomez, para conhecer de perto o percurso do Capitals, os desafios que enfrenta e as ambições que alimentam o sonho de continuar a promover, com dedicação, o basebol e o softbol no panorama desportivo português.

O Correio da Linha (CL) - Como nasceu o Capitals Baseball Clube?

Manuel Oliveira (MO) - O Capitals foi fundado a 20 de março de 2015, na sequência da decisão de um grupo de

amigos em abandonar o Angels — um clube de basebol entretanto extinto — devido a divergências internas. Unidos pela vontade de continuar a praticar e desenvolver a modalidade, avançaram com a criação deste novo projeto.

Na altura, o clube contava com seis sócios fundadores e cerca de uma dúzia de praticantes. Nos primeiros tempos, não dispúnhamos de um campo fixo, o que obrigou a treinos itinerantes. Começámos por utilizar um relvado no Jamor, mas fomos alertados pelos seguranças para as limitações de segurança no local. Seguiu-se uma passagem por um campo da NATO, viabilizada por um contacto, e mais tarde instalámo-nos provisoriamente na Malveira, onde o custo de aluguer era mais acessível. Só mais tarde viríamos a estabelecer-nos em definitivo no Jamor, que se tornou a casa do clube.

Gonçalo Lopes (GL) - É de mencionar que desde a sua fundação que o clube está sediado em Oeiras, nomeadamente no Estádio Nacional do Jamor, embora fiscalmente apenas estejamos sediados, desde 2020. Desde início, temos trabalhado continuamente para desenvolver o basebol no concelho, envolvendo jovens atletas, famílias e a comunidade local numa prática desportiva diferenciadora, com valores fortes de inclusão, disciplina e espírito de equipa.

CL - Começaram com o basebol e só posteriormente apostaram no softbol. Como surgiu esta oportunidade?

Mónica Gomez (MG) - Entrei para o clube há cerca de três anos com o objetivo de criar uma equipa de softbol. Vim eu e mais cerca de sete raparigas, todas oriundas de um clube-escola onde jogávamos numa equipa mista. Um dos nossos colegas, o Tomás, que já integrava o Capitals como jogador de basebol, lançou-nos o desafio de dar início a este novo projeto. Na altura, o clube-escola onde jogávamos deixou de ter condições para acompanhar a atividade sénior, sobretudo quando entramos na universidade, o que nos levou a procurar alternativas. Daí termos decidido apresentar a nossa proposta à direção do Capitals, que nos acolheu de forma muito positiva. Rapidamente nos disponibilizaram um espaço de treino e, desde então, temos vindo a crescer, a consolidar a equipa e a afirmar o softbol como parte integrante da identidade do clube.

ESTRUTURA DESPORTIVA E FORMAÇÃO

CL - Quais são as modalidades e escalões do clube?

MG - Dispomos de basebol sénior, softbol sénior e a academia de sub-15. O basebol, como em muitos países, é uma modalidade predominantemente masculina e, em Portugal, ainda não está instituída



uma vertente competitiva feminina, nem mista.

O softbol é uma modalidade mais inclusiva. Existem várias variantes — fast pitch, slow pitch, modified — e em todas elas há competições femininas, masculinas e mistas.

Na formação, temos a equipa júnior, que é mista. A idade máxima vai até aos 16 anos, e embora não tenhamos limite mínimo, consideramos que a partir dos 8 anos já é uma boa altura para começar. No entanto, temos sentido, em vários eventos e contactos com a comunidade, um interesse crescente por parte de famílias com crianças pequenas, por isso estamos a ponderar criar dois grupos distintos: um dos 3 aos 6 e outro dos 7 aos 16, adaptando os treinos às diferentes idades e níveis de desenvolvimento. Tal permitirá também uma especialização mais eficaz no softbol e no basebol desde cedo.

CL - Onde decorrem os treinos do

Capitals?

MO - Os treinos realizam-se num campo no Jamor, mas também utilizamos o espaço da Escola Camilo Castelo Branco, em Carnaxide, através de um protocolo estabelecido com a Oeiras Viva. Este segundo local permite-nos fazer uma melhor gestão entre basebol e softbol, porque dedicamos um dia ao basebol e outro ao softbol. Nesta escola temos condições para desenvolver treinos mais específicos, trabalhar jogadas e batimento de forma mais focada, sem interferir com as outras equipas. No Jamor, como partilhámos o espaço entre as três equipas, por vezes é preciso gerir o uso do campo com cuidado, para não sobrepor atividades.

CL - Quantos treinos fazem por semana e qual é a duração?

MO - Cada escalão treina duas vezes por semana, incluindo a academia. Durante a semana, os treinos têm cerca de uma hora de campo, com aque-



FESTAS DE CARNAXIDE'25
FESTAS EM HONRA DE SÃO ROMÃO
CENTRO CÍVICO DE CARNAXIDE

03 a 12 OUTUBRO

03 SET
Rui Veloso TRIBUTO
22:00

04 SÁB
TRIBUTO A RUI VELOSO
22:00

10 SET
HIHA
22:00

11 SÁB
PADRE JOSÉ GUILHERME
22:00

ENTRADA LIVRE

QR CODE

Nota: O programa poderá sofrer alteração por motivos imprevistos
ufcq.pt/festas/carnaxide

ufcq.pt **UF-Carnaxide-Queijas**

smas **OEIRAS VALLEY**



Equipa Capitais de Basebol júnior



Equipa feminina de Softbol Fastpitch

cimento feito antes. Ao fim de semana, os tempos variam: a academia costuma treinar durante uma hora e meia, o softbol duas horas e o basebol até três horas.

CL - Que tipo de exercícios costumam trabalhar nos treinos?

MG - Começamos sempre com aquecimento, que é essencial para prevenir lesões. Depois, dependendo do plano do treinador, os treinos dividem-se entre defesa e ataque, normalmente em grupos rotativos ou sessões separadas. Sempre que possível, introduzimos dinâmicas de jogo. Mesmo que não seja um jogo completo, criamos situações em que uma equipa defende e a outra bate, e vamos rodando os jogadores. No caso do softbol, por exemplo, como ainda não temos muitos jogos oficiais, tentamos compensar essa falta com treinos mais dinâmicos e competitivos.

CL - Cada jogador tem uma posição definida ou todos fazem um pouco de tudo?

MO - Quando se é criança, há uma maior rotação pelas várias posições, para que cada um experimente e aprenda. À medida que se vai ficando mais

velho, é normal especializar-se numa ou duas posições específicas, para se ganhar mais consistência e rendimento nessas funções. Porém, em Portugal, como os recursos humanos são mais limitados, os jogadores acabam muitas vezes por fazer um pouco de tudo, para garantir que a equipa funciona bem em qualquer circunstância.

COMPETIÇÕES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

CL - Em que competições participa atualmente o Capitais?

MO - No basebol sénior, participamos no circuito nacional, que está já bem estabelecido e é a competição mais antiga. Este ano estão envolvidas sete equipas: três na região da Grande Lisboa e quatro no Norte. No ano passado ainda havia nove equipas, e antes disso chegaram a ser dez, com representantes também no Algarve. Houve algumas perdas pelo caminho, mas o circuito continua ativo e com boa competitividade.

A época divide-se em duas fases principais: uma fase regular e uma fase de

play-offs. Durante a fase regular, as sete equipas competem entre si para definir a classificação. Essa fase decorre, normalmente, até ao final de julho. Em agosto faz-se uma pausa e retomamos em setembro com os play-offs, que envolvem as quatro equipas melhor classificadas. Habitualmente, em meados de outubro, realiza-se ainda a Taça de Abrantes, por ser o único sítio em Portugal em que há um campo de basebol.

MG - O softbol tem duas vertentes: o fast pitch feminino e o slow pitch misto. No fast pitch feminino, estamos a trabalhar com a Federação Portuguesa de Basebol e Softbol para retomar um circuito competitivo, algo que já existiu há vários anos, mas que se perdeu com a redução de clubes e atletas. Até lá, temos promovido torneios e jogos amigáveis para manter a equipa ativa e em crescimento.

No slow pitch misto temos sido bastante ativos, tanto a nível nacional como internacional. Já participámos por duas vezes no torneio Windmill Classic, nos Países Baixos, e no Sláva Hosana, na República Checa. Este ano regressámos ao Windmill Classic e, pela primeira vez, participamos num europeu de clubes — a Super Cup — que se realizou em Berlim no final de julho, sempre em alinhamento com a Federação.

CL - E no caso da formação, também há competições?

MO - A nossa equipa júnior está a competir pela primeira vez no recém-criado circuito nacional de basebol júnior. É um formato mais informal, em sistema de opens: todas as equipas se juntam num dia, jogam umas contra as outras e apura-se um vencedor por fase. Vão-se somando etapas e, no final, realiza-se uma fase decisiva. É um passo importante para o desenvolvimento do basebol de formação em Portugal.

CL - Como é constituído o palmarés do Capitais?

MO - No basebol sénior, o nosso melhor resultado foi a chegada à final do circuito nacional, onde disputámos o título com o Feirense, de Santa Maria da Feira, e ficámos em segundo lugar. Foi a nossa classificação mais honrosa até agora.

MG - No softbol temos tido bastante destaque no slow pitch misto. Logo no primeiro ano em que participámos no torneio internacional Windmill Classic, conquistámos o primeiro lugar. No ano seguinte voltámos, mas já não repetimos o feito. No torneio Sláva Hosana, alcançámos o quinto lugar. A nível nacional, vencemos todas as edições da Taça de Abrantes em que o softbol esteve presente desde que a equipa foi criada. Para além da vertente competitiva, temos procurado dinamizar a modalidade: temos feito jogos-treino e sessões de formação com outras equipas para ajudar a desenvolver o softbol em Portugal.

CL - Quantos atletas têm atualmente no clube?

MO - Neste momento, temos cerca de 70 atletas inscritos, distribuídos pelas três equipas. Esse número tem vindo a crescer, o que mostra que o trabalho de captação e dinamização da modalidade está a dar frutos.

CL - Como é que alguém se pode inscrever ou experimentar treinar com os Capitais? É necessário ter equipamento próprio?

MG - Quem estiver interessado em treinar com os Capitais pode contactar o clube através do site (onde está disponível um formulário próprio), do Instagram ou por e-mail. Graças ao protocolo com o Jamor, é possível agendar um treino experimental sem qualquer compromisso. O clube oferece um período experimental de um mês, durante o qual é fornecido todo o material necessário (luvas, tacos, bolas, entre outros). Se no final desse período o atleta decidir inscrever-se, realiza-se então a filiação oficial. Mesmo após a inscrição, o equipamento continua a ser disponibilizado, embora cada atleta possa optar por adquirir o seu próprio material.

APOIOS, DESAFIOS E IMPACTO NA COMUNIDADE

CL - Com que apoios contam para desenvolver as vossas atividades?

GL - Temos procurado estabelecer parcerias sólidas com entidades locais, escolas e instituições desportivas, de forma a reforçar a sua presença na comunidade e a promover a prática do basebol e do softbol de forma acessível e sustentada.

Neste percurso, o clube conta com o apoio da Câmara Municipal de Oeiras, com quem mantém uma relação de cooperação contínua, especialmente através da Divisão de Desporto, com a qual tem colaborado em diversas iniciativas locais. Para além do apoio institucional, o município tem disponibilizado também espaços logísticos e infraestruturas de treino, fundamentais para o desenvolvimento da atividade regular do clube.

Outro parceiro essencial tem sido o Instituto Português do Desporto e Juventude (IPDJ), que apoia os Capitais tanto ao nível logístico como através de programas específicos de promoção do desporto. O clube beneficia do Programa Nacional de Desporto para Todos (PNDpT) e participa no projecto Jamor para Todos, que permite a utilização regular de espaços desportivos no complexo do Jamor.

A nível federativo, o clube mantém também uma relação estreita com a Federação Portuguesa de Basebol e Softbol (FPBS), com quem tem colaborado para o desenvolvimento técnico da modalidade e para a organização de eventos e competições.

CL - O acesso a campos adequados é uma limitação na visibilidade e estabilidade do basebol e do softbol em Portugal?

MG - Sem dúvida. O basebol e o softbol exigem campos grandes e isso nem sempre é fácil de garantir. Quando não há acesso a esses espaços, os treinos têm de ser muito mais técnicos e limitados, porque não se consegue simular situações reais de jogo.

Chegámos a apresentar um projeto à Câmara Municipal de Oeiras que previa a criação de um campo em relva sintética, com dimensões adequadas para o basebol, mas que pudesse ser partilhado com outras modalidades, como o futebol americano. Era uma forma de otimizar o espaço e justificar melhor o investimento, já que o campo serviria várias equipas.

NUCASE
GRUPO



**A preparar o futuro juntos.
Inovação e confiança
para a sua eficiência.**

De pessoas para pessoas.

ESPECIALISTAS EM CONTABILIDADE, FISCALIDADE
E GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

NUCASE NEGÓCIOS
SOLUÇÕES INOVADORAS PARA UMA GESTÃO SIMPLES E SEGURA

NUCASE CONSULTING
GESTÃO E ACOMPANHAMENTO ESPECIALIZADO. À SUA MEDIDA

ENTRE EM CONTACTO
CONNOSCO

A NOSSA EQUIPA ESTÁ PRONTA PARA O AJUDAR A
ENCONTRAR O APOIO ADEQUADO À SUA NECESSIDADE

☎ 214 585 700 ✉ geral@nucase.pt

nucase.pt

CARCAVELOS + ESTORIL + PAREDE + SINTRA + LISBOA





Equipa sénior de baseball



O projeto não avançou, não só pelas dificuldades em encontrar um espaço com as medidas necessárias, mas também pela complexidade logística e financeira associada.

Modalidades como o ténis ou o padel conseguem proliferar porque exigem espaços muito mais pequenos e fáceis de construir. No nosso caso, a infraestrutura é uma barreira real, e para muitas equipas que não cobram quotas ou que não têm apoio das autarquias, torna-se insustentável manter a atividade a longo prazo.

CL - O clube tem também um papel ativo na comunidade. Como é que isso se concretiza?

MG - A integração é um dos nossos grandes pilares, tanto da comunidade no clube como do clube na comunidade. Temos atletas de várias nacionalidades — venezuelanos, dominicanos, americanos, checos, brasileiros — e essa diversidade enriquece-nos. Faz parte da identidade do Capitals criar um espaço inclusivo, aberto a todos.

GL - Desde a sua fundação, o Capitals tem procurado aproximar o baseball e o softbol da comunidade, promovendo iniciativas regulares de demonstração, experimentação e sensibilização, so-

bretudo junto das escolas do concelho, como no programa “O Baseball Vai à Escola”, com ações, por exemplo, na EB1 D. Pedro V, em Linda-a-Velha. Marcamos também presença em eventos comunitários como os Jogos de Oeiras, além de oferecer treinos gratuitos no âmbito do programa “Jamor para Todos”.

A nível institucional, o clube mantém uma parceria duradoura com a Associação de Actividade Motora Adaptada, assegurando anualmente a presença de monitores em colónias de férias e noutras atividades conjuntas. Para além da componente desportiva, o Capitals colabora com entidades como a Liga Portuguesa Contra o Cancro e diversas associações locais, reforçando o seu compromisso social.

Estas ações têm sido decisivas na promoção da modalidade, na captação de novos atletas e na consolidação da identidade do clube, que continua a crescer de forma sustentada, sempre ligado à comunidade que o rodeia.

PERSPETIVAS PARA O FUTURO

CL - Como avaliam o panorama atual

do baseball em Portugal?

MO - O panorama tem oscilado bastante. Já houve momentos muito difíceis — houve um ano, por exemplo, em que só existia uma equipa federada, os White Sharks de Almada, que são, aliás, uma das equipas mais antigas e consistentes do país. Felizmente, desde então houve uma recuperação significativa.

Chegámos a ter dez equipas em competição, no ano passado foram nove, e este ano estão sete. Há, portanto, uma ligeira regressão em termos de número de clubes ativos. No entanto, em termos de qualidade de jogo, sentimos uma clara evolução. Hoje em dia há mais lançadores, com mais velocidade e variedade de efeitos, e esse é um dos indicadores mais importantes de maturidade competitiva. Ou seja, o número de equipas pode oscilar, mas o nível técnico tem vindo a subir.

MG - No softbol o cenário é semelhante. Embora o percurso tenha sido diferente. Durante muito tempo, o softbol teve grande expressão no desporto escolar. Havia muitas equipas e um ritmo competitivo interessante. No entanto, essa transição do escolar para o sénior não foi bem consolidada. Muitas atletas passaram para a idade sénior e

depararam-se com a ausência de clubes e competições organizadas, o que levou muitas a abandonar a modalidade.

Nos últimos anos, tem-se feito um esforço grande para recuperar essa estrutura. O Capitals tem trabalhado nesse sentido, em articulação com a federação, para apoiar os clubes emergentes, formar treinadores, partilhar experiência técnica e criar bases para que o softbol cresça de forma sólida. Hoje já se nota mais qualidade, mais competitividade e mais pressão positiva entre equipas. O ritmo está a crescer — e o objetivo é que essa dinâmica ajude também o baseball a reforçar-se, para que ambas as modalidades avancem lado a lado.

GL - O baseball em Portugal continua a ser uma modalidade com visibilidade reduzida, mas tem vindo a crescer graças ao esforço de clubes como o nosso e da FPBS. Faltam ainda condições materiais e apoios estruturais na generalidade do país, mas a vontade, dedicação e qualidade técnica estão presentes.

CL - Quais são os objetivos do Capitals para o futuro?

GL - O nosso grande objetivo para o futuro é consolidar os projetos “Basebol Para Todos” e “Basebol Vai à Escola”, com foco na inclusão, no desporto escolar, na formação de jovens atletas, formação de treinadores e na criação de equipas competitivas em todos os escalões — masculinos e femininos.

Queremos ainda encontrar instalações fixas de treino no concelho, que permitam ao clube crescer de forma sustentada, acolher mais atletas e desenvolver eventos locais, nacionais e até internacionais, que coloquem Oeiras no mapa do baseball/softbol europeu.

Texto: Raquel Luís
Fotos: João Rocha e Capitals

A PREVENÇÃO COMEÇA EM SI.

CUMpra AS REGRAS. NÃO LANCE FOGUETES E BALÕES DE MECHA ACESA. EVITE FAZER CHURRASCOS.

Nos dias de perigo de incêndio rural «muito elevado» ou «máximo», É PROIBIDO:

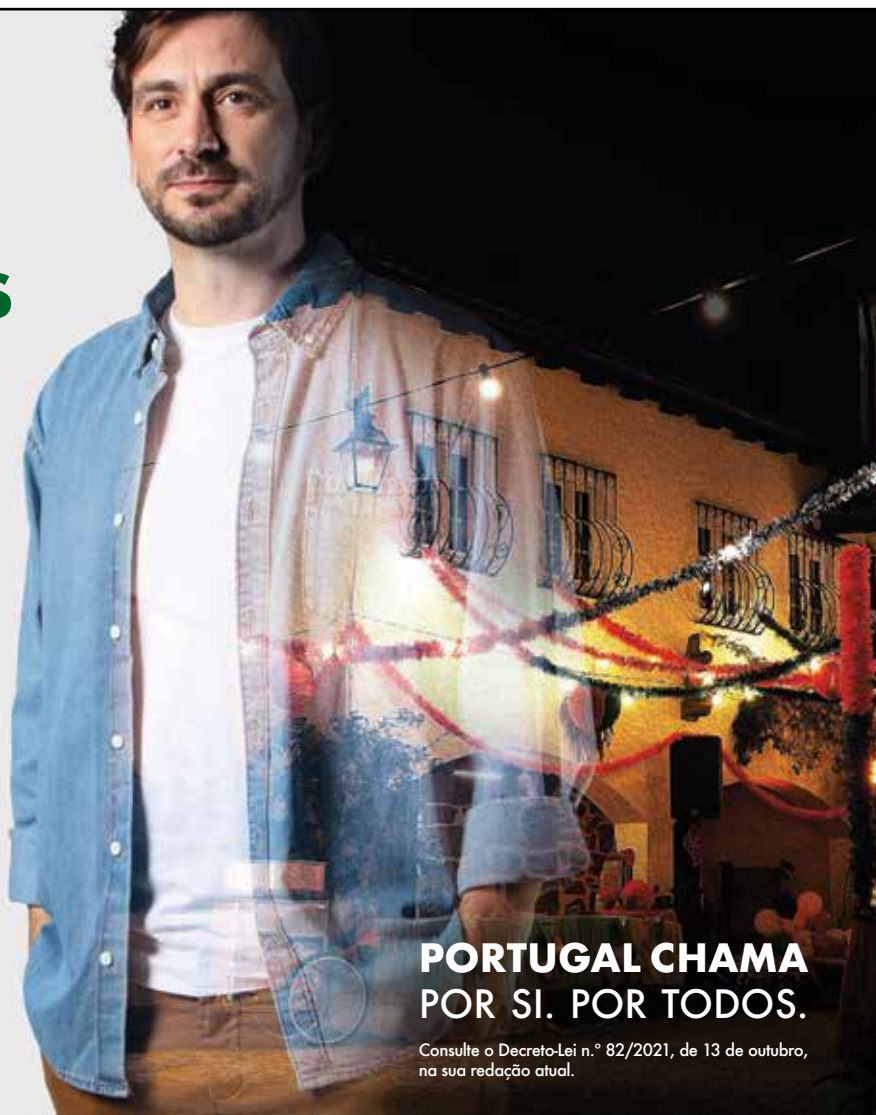
- Fumar ou fazer qualquer tipo de lume.
- Ações de fumigação ou desinfestação em apiários que envolvam o uso de fogo.
- Lançar balões de mecha acesa ou qualquer tipo de foguetes. Os restantes artigos pirotécnicos estão sujeitos a licença da autarquia local. Informe-se.

Consulte o perigo de incêndio para o seu município em ipma.pt.

EM CASO DE INCÊNDIO, LIGUE 112.

Informe-se pelo **808 200 520 / 211 389 320** (custo de chamada local) ou na sua Câmara Municipal.

Saiba mais em portugalchama.pt.



PORTUGAL CHAMA POR SI. POR TODOS.

Consulte o Decreto-Lei n.º 82/2021, de 13 de outubro, na sua redação atual.



CULTURSINTRA

[VISITA GUIADA M/16]

Guerra de Tróia e outros Mitos Gregos

Pela Associação Clenardus

25 SET 2025 | 21h30

Quinta da Regaleira



BILHETES

Bilheteira da Quinta da Regaleira
regaleira.byblueticket.pt
Postos de venda Blueticket

cultursintra.pt