



VASCO CORNÉLIO DA SILVA

# CAMPO PEQUENO: 110 DIAS POR ANO COM EVENTOS

Quando se cumprem dez anos da conversão do Campo Pequeno num espaço multiusos, fomos saber quais as apostas estratégicas deste venue para os próximos anos. E para isso nada melhor do que conversar com Vasco Cornélio da Silva, director da Sala de Espectáculos.

Em 2006 o Campo Pequeno reconvertia-se num espaço multiusos que, além de receber os espectáculos tauromáquicos, passaria a acolher outros espectáculos e eventos, nomeadamente corporativos, tornando-se num espaço essencialmente de lazer. "O Campo Pequeno foi, é, e continuará a ser um elemento fundamental em todo este processo evolutivo da sua zona envolvente, cumprindo integralmente a sua função influenciadora, quer a nível cultural, quer a nível comercial, nomeadamente pela oferta de cinemas, supermercado, lojas, restauração, museu, espetáculos, estacionamento – ou seja, um conjunto de serviços abrangentes, que se completam, complementam e valorizam entre si", explica Vasco Cornélio da Silva. Este novo posicionamento do espaço, condicionado e impulsionado pelo mercado e pela concorrência, não foi isento de desafios. "Em primeiro lugar, a crise que se abateu sobre a economia nacional veio alterar as condições do mercado, a título de exemplo, o aumento do IVA nos bilhetes dos espectáculos, que justificou uma redução e maior prudência na sua realização;

em segundo lugar, a conseqüente alteração da concorrência e sua adaptação ao mercado, impôs-nos um reajustamento e uma adaptação às mudanças que ocorriam no sector; por último, com a redução dos *budgets* por parte das empresas, foi igualmente necessário adaptarmo-nos a uma nova realidade: fazer mais com menos!", revela o responsável

Para eventos, o Campo Pequeno tem disponível a arena, "espaço nobre e principal razão pela qual nos procuram", explica o seu director, já que se tratam de 1.250 metros quadrados, capazes de receber até mil pessoas sentadas. "Se retirarmos os separadores dos camarotes, conseguimos aumentar para 1.400 lugares. Conjugando os espaços, podemos receber reuniões plenárias ao associar a arena e a bancada". Existem ainda outros espaços complementares à arena, como sejam o Salão Nobre, a sala da Academia de Dança ou o Museu.

Hoje, passados dez anos da reconversão, a taxa média de ocupação do Campo Pequeno é de 110 dias por ano. Muitos desses dias são ocupados por eventos corporativos. "Estes



eventos preenchem 15% desta agenda (22% mercados, 15% tauromaquia e 48% espetáculos), tendo assim grande relevância e importância para a multidisciplinariedade da Sala de Espectáculos do Campo Pequeno”, partilha Cornélio da Silva. A centralidade e as características do espaço são duas das razões indicadas para a escolha deste venue para este tipo de eventos, cuja época alta vai de Outubro a Dezembro, e de Fevereiro a Maio. A maior parte dos clientes são as agências, nacionais e internacionais, revela Vasco Cornélio da Silva. Para fazer face às solicitações em termos de eventos, o venue conta com várias equipas que se dividem entre espetáculos públicos, mercados e eventos corporativos. Para os próximos anos, a aposta do Campo Pequeno é continuar a afirmar-se como uma sala de referência em termos de espetáculos, manter a vocação tauquina e crescer no âmbito do desporto

“Somos, sem dúvida, uma mostra da identidade e cultura portuguesa para o mercado de eventos do segmento MICE, mas também uma alternativa a outros espaços mais conhecidos para o mercado nacional”, conclui Vasco Cornélio.

## TRÊS PERGUNTAS A VASCO CORNÉLIO DA SILVA

*Qual é a estratégia de promoção do espaço?*

- Estamos a preparar uma campanha para divulgar o espaço no segmento corporativo. Ainda há muito a fazer neste campo e há espaço que poderemos ganhar. Prevejo que se situa em mais 5 a 10%, pois a agenda não permite crescer muito mais.

*Qual é a política do Campo Pequeno em relação a fornecedores? Por exemplo, catering e audiovisuais são exclusivos?*

Não dispomos de fornecedores exclusivos; estamos abertos a que os clientes nos apresentem e tragam os seus fornecedores. Este é um trabalho que ainda carece de algumas melhorias pois, na verdade, existem fornecedores que conhecem o espaço e que, pelo seu conhecimento, quando apresentam as suas propostas aos clientes, definem o que é viável em termos técnicos e o que se torna inviável. É muito importante não usufruir de exclusividades, mas antes ter acordos preferenciais com alguns parceiros.

*A ligação ao universo da tourada poder ser uma fragilidade do espaço? Como ultrapassam isso?*

A Tauromaquia está no ADN do edifício e da empresa e é, para nós, o oposto de uma fragilidade. A Tauromaquia é, com grande orgulho da nossa parte, um espectáculo que nos honra e prestigia, e ainda um factor diferenciador no panorama da oferta de espetáculos na cidade de Lisboa. Muito procurada por turistas, que buscam saber mais sobre a nossa cultura e identidade, é uma das áreas que tem registado maior crescimento: a temporada tauromáquica de 2016 contou com 60 mil pessoas na assistência, distribuídas por 14 espetáculos.