

NEWSLETTER NÓRDICOS

As últimas notícias dos países nórdicos



PREFÁCIO — A NORWEGIAN COMPRA O NORDIC LEISURE TRAVEL GROUP — QUE CONSEQUÊNCIAS PODERÁ TER PARA PORTUGAL?

Na semana passada, caiu uma verdadeira bomba no mercado turístico nórdico, quando a Norwegian anunciou a aquisição do Nordic Leisure Travel Group (NLTG), o maior grupo turístico da Escandinávia. O grupo integra marcas de grande relevância, como a Spies Rejser na Dinamarca, a Ving Resor na Suécia, a Ving Reiser na Noruega, a Tjäreborg na Finlândia, a companhia aérea Sunclass Airlines e ainda um conjunto de hotéis no sul da Europa.

A notícia provocou ondas de choque em todo o setor turístico escandinavo. Mas quais poderão ser as consequências desta fusão para Portugal? À partida, desenham-se dois cenários bastante distintos.

No centro desta questão está o tráfego para a Madeira, onde a Norwegian, por um lado, e a Spies/Ving, através de voos charter operados pela Sunclass Airlines, têm sido concorrentes importantes ao longo de muitos anos.

Continua por esclarecer qual será o futuro da Sunclass Airlines. A companhia opera exclusivamente aeronaves Airbus, enquanto a Norwegian utiliza apenas aviões Boeing — uma combinação que, à primeira vista, não parece particularmente simples. É amplamente reconhecido que a concorrência é saudável para o mercado, mas existe um risco real de a Norwegian e a Spies/Ving optarem por consolidar capacidade aérea, de forma a garantir taxas de ocupação mais elevadas em todos os voos.

Tal poderá traduzir-se numa redução do número de lugares disponíveis para a Madeira e criar dificuldades para os diversos operadores turísticos concorrentes fora do universo NLTG, que atualmente compram ou garantem lugares junto da Norwegian. Continuarão esses operadores a ter acesso às mesmas tarifas que os operadores do próprio grupo, como a Spies e a Ving? E poderão continuar a beneficiar dos mesmos mecanismos flexíveis de libertação de lugares? São questões que permanecem sem resposta.

Por outro lado, uma consolidação da capacidade poderá contribuir para reduzir o significativo risco financeiro que os operadores charter sempre assumem. É igualmente positivo para a Madeira que a SAS tenha recentemente aumentado o número de frequências a partir de Estocolmo e de Copenhaga. Esta evolução ajuda a assegurar um nível saudável de concorrência no destino e reduz o risco de uma excessiva concentração de mercado por parte de um único operador.

A situação é bastante diferente no Algarve, em Lisboa e no Porto. Nestes destinos, a Spies, a Ving e a Tjäreborg comercializam atualmente as suas viagens exclusivamente através do chamado dynamic packaging – pacotes turísticos personalizados, em que voos e alojamento são combinados individualmente, em vez de integrarem programas charter tradicionais com partidas fixas.

Para estes destinos, a fusão poderá revelar-se uma vantagem. Existe uma probabilidade considerável de o novo grupo apostar ainda mais no dynamic packaging como modelo de negócio. Tal poderá conduzir a maiores taxas de ocupação nas rotas existentes, melhores resultados financeiros e, a médio prazo, ao aumento da capacidade aérea para destinos como Faro, Porto e Lisboa.

Embora a fusão possa gerar, a curto prazo, alguma incerteza relativamente à capacidade disponível para a Madeira e ao nível de concorrência no mercado charter, poderá, a longo prazo, reforçar a posição dos restantes destinos portugueses através de uma aposta mais forte no dynamic packaging e de uma melhor utilização da extensa rede de rotas da Norwegian.

O grupo já anunciou a intenção de investir montantes significativos numa série de novos hotéis no sul da Europa. Seria particularmente vantajoso que uma ou mais dessas unidades viessem a localizar-se em Portugal, uma vez que geram volumes de negócio muito relevantes para os destinos onde se inserem.

Será, por isso, fundamental que Portugal acompanhe atentamente esta evolução. Haverá oportunidades interessantes, mas talvez também decisões estratégicas a tomar.

Boa leitura!

A NORWEGIAN ADQUIRE A VING E LANÇA UM GIGANTE NÓRDICO NO SETOR DE VIAGENS

A Norwegian dá um passo decisivo para se tornar o principal grupo turístico integrado da região nórdica, tendo assinado um acordo para adquirir a Nordic Leisure Travel Group (NLTG), proprietária da Ving, Spies, Tjäreborg, Globetrotter e da Sunclass Airlines.

A transação está avaliada em cerca de 7,9 mil milhões de coroas suecas e implica que a Norwegian, Widerøe e a NLTG passem a ter o mesmo proprietário. Em conjunto, o grupo terá cerca de 30 milhões de clientes por ano e um volume de negócios quase 50% superior ao do atual grupo Norwegian.

No âmbito da transação, a Norwegian irá ponderar a cotação das suas ações na Bolsa de Estocolmo, para além da cotação já existente na Noruega. O objetivo é construir uma base de acionistas nórdica mais ampla e refletir a base de clientes nórdica.



Quando a Bolsa de Oslo fechou na tarde de segunda-feira da semana passada, a Norwegian dispunha de uma capitalização bolsista no total de quase 17 mil milhões de coroas norueguesas. No fecho da bolsa na terça-feira, a capitalização de mercado total era de 16,3 mil milhões de coroas norueguesas.

Geir Karlsen, diretor executivo da Norwegian - Este é um marco histórico para o setor de viagens nórdico. Ao combinar a posição de liderança da NLTG no setor das viagens de férias com a extensa rede de rotas da Norwegian e da Widerøe, estamos a construir uma oferta melhor e mais flexível para os clientes.

Com este negócio, cria-se um grupo de viagens que inclui cerca de 160 aviões , hotelaria, voos charter e tráfego regular. Para os clientes, isto significa uma oferta mais ampla de destinos, hotéis e pacotes de férias, bem como uma experiência de reserva e viagem mais fluida.

As marcas de renome da NLTG, Ving, Spies e Tjäreborg passam, por outro lado, a ter acesso à extensa rede de rotas da Norwegian e da Widerøe. O grupo vê grandes oportunidades para vender mais pacotes de férias à base de clientes existente da Norwegian, que conta com cerca de 27 milhões de passageiros por ano.

Fonte: Norwegian köper Ving – skapar nordisk resejätte

CONFLITO CRESCENTE SOBRE O CONTROLO DE PASSAPORTES NO AEROPORTO DE COPENHAGA AMEAÇA A POSIÇÃO DE COPENHAGA COMO HUB AÉREO NÓRDICO

Dois artigos no diário económico Børsen, de 22 e 23 de junho de 2026, descrevem um conflito grave e em escalada contínua entre as companhias aéreas, as autoridades e o Aeroporto de Copenhaga relativamente à capacidade no controlo de passaportes.

No primeiro artigo, é revelado que a SAS ameaçou, na primavera de 2026, transferir algumas das suas rotas intercontinentais mais importantes, bem como o crescimento e os postos de trabalho associados, de Copenhaga para Estocolmo, caso as autoridades não garantissem uma melhoria significativa das condições no controlo de passaportes. A SAS considerava que os longos tempos de espera representavam uma ameaça direta à sua estratégia de desenvolver Copenhaga como o seu principal centro internacional.



A SAS e a Confederação da Indústria Dinamarquesa (Dansk Industri) exigiram, por isso, um plano concreto e por escrito das autoridades antes de uma reunião decisiva do conselho de administração em março. A pressão levou o governo a destacar, de forma extraordinária, cerca de 60 polícias adicionais para o controlo de passaportes no Aeroporto de Copenhaga. Segundo a SAS, a companhia já se encontrava numa fase avançada do planeamento para transferir capacidade para o Aeroporto de Estocolmo-Arlanda, incluindo rotas de longo curso para a América do Norte e a Ásia.

O segundo artigo mostra, contudo, que os problemas estão longe de resolvidos. A Norwegian continua a registar diariamente passageiros que perdem o voo devido às longas filas no controlo de passaportes. A diretora-geral da companhia na Dinamarca, Sara Westphal Emborg Neergaard, descreve a situação como o maior risco operacional do programa de verão de 2026 e alerta que um verão particularmente problemático pode levar a Norwegian a colocar, no futuro, mais aviões e rotas em Estocolmo em vez de Copenhaga. Como exemplo, a Norwegian refere um voo para Londres em que 20 dos 189 passageiros não conseguiram embarcar depois de terem esperado cerca de 90 minutos na fila do controlo de passaportes. Segundo a companhia, episódios semelhantes ocorrem quase diariamente.

Ambas as companhias aéreas apontam que a introdução do novo sistema digital de controlo fronteiriço da UE, o Entry/Exit System (EES), agravou significativamente a situação. O sistema exige o registo de, entre outros dados, fotografia e impressões digitais dos viajantes provenientes de países fora da UE e do Espaço Schengen, e aumentou o tempo de processamento no controlo fronteiriço em toda a Europa.



A associação setorial ACI Europe estima que os tempos de espera no controlo fronteiriço em vários aeroportos europeus aumentaram até 70 por cento após a introdução do EES. Em períodos de maior afluência, foram registados tempos de espera de até três horas, e o setor alerta que, na época alta do verão, a espera pode superar as quatro horas caso os procedimentos não se tornem mais flexíveis.

Existe, no entanto, divergência quanto à causa dos problemas no Aeroporto de Copenhaga. A SAS, o Aeroporto de Copenhaga e as autoridades apontaram anteriormente a insuficiência de efetivos policiais como principal causa. A Norwegian considera, pelo contrário, que o problema está cada vez mais relacionado com a capacidade física e a falta de cabines de controlo de passaportes. O aeroporto reconhece os desafios, mas remete a solução para a ampliação do Terminal 3, prevista para 2027.

O significado político do caso é considerável. O Estado dinamarquês detém 26,4 por cento da SAS e assumiu, em 2025, o controlo do Aeroporto de Copenhaga através de uma transação de aproximadamente 32 mil milhões de coroas dinamarquesas. Assim, o Estado corre o risco de ver dois dos clientes mais importantes do aeroporto reduzirem as suas atividades em Copenhaga devido a condições pelas quais as próprias autoridades são responsáveis.

Ambos os artigos apontam para a mesma conclusão geral: se os problemas no controlo de passaportes não forem resolvidos de forma rápida e permanente, o Aeroporto de Copenhaga arrisca-se a perder gradualmente tráfego, investimentos e postos de trabalho para aeroportos concorrentes, especialmente o Estocolmo-Arlanda. A longo prazo, isto pode debilitar a posição de Copenhaga como o principal centro aéreo dos países nórdicos e reduzir a acessibilidade internacional da Dinamarca.

Fontes:

[https://borsen.dk/nyheder/politik/sas-truede-med-at-forlade-kobenhavns-lufthavn?](https://borsen.dk/nyheder/politik/sas-truede-med-at-forlade-kobenhavns-lufthavn?b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=andrelaeser_news_list_7)

[b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=andrelaeser_news_list_7](https://borsen.dk/nyheder/politik/sas-truede-med-at-forlade-kobenhavns-lufthavn?b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=andrelaeser_news_list_7)

[https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nu-truer-ogsaa-norwegian-med-at-flytte-fly-frygter-mareridtssommer?](https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nu-truer-ogsaa-norwegian-med-at-flytte-fly-frygter-mareridtssommer?b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=news_1)

[b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=news_1](https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nu-truer-ogsaa-norwegian-med-at-flytte-fly-frygter-mareridtssommer?b_source=borsen&b_medium=row_0&b_campaign=news_1)

NORWEGIAN ACQUIRE O NORDIC LEISURE TRAVEL GROUP

A Norwegian anunciou esta terça-feira a aquisição do Nordic Leisure Travel Group (NLTG), grupo que detém, entre outras empresas, a Spies na Dinamarca, a Ving na Suécia e na Noruega, a Tjäreborg na Finlândia e a companhia aérea Sunclass Airlines. O valor da operação ascende a cerca de 5,4 mil milhões de coroas dinamarquesas, estando a conclusão da transação dependente da aprovação das autoridades da concorrência, prevista para o final do ano.

A decisão de vender o NLTG resulta da intenção dos atuais acionistas de definir a próxima etapa do desenvolvimento do grupo. Segundo Petter Stordalen, foram analisadas várias alternativas, incluindo parcerias com operadores internacionais e uma eventual entrada em bolsa. No entanto, após conversações com Geir Karlsen, CEO da Norwegian, começou a ganhar forma a ideia de criar um conceito integrado de viagens à escala nórdica.

A operação foi apresentada aos colaboradores durante um encontro realizado no hangar principal da Sunclass Airlines, no Aeroporto de Copenhaga, onde Petter Stordalen, Geir Karlsen e Magnus Wikner, CEO do NLTG, explicaram os contornos do processo.



Nova estrutura acionista e continuidade operacional

Atualmente, o NLTG é detido pela Strawberry Equities e pelo Altor Fund V, cada um com 39,7% do capital, enquanto a TDR Capital Nominees possui 19,8%. Após a aquisição pela Norwegian, a Strawberry e a Altor passarão a deter cerca de 8,9% cada uma da empresa combinada, enquanto a participação da TDR Capital será reduzida para aproximadamente 4,4%. Os restantes 0,6%, atualmente detidos pela equipa de gestão e por quadros intermédios, deverão ser resgatados no âmbito da transação, embora os seus titulares possam optar por permanecer como acionistas após a conclusão da operação.

A Norwegian sublinha que as marcas Spies, Ving, Tjäreborg e Sunclass Airlines continuarão a operar sob as suas designações atuais. Também não existem planos para alterar o nome Nordic Leisure Travel Group.

Geir Karlsen destaca que o NLTG possui competências no domínio das viagens organizadas, hotelaria e experiências turísticas que complementam a atividade principal da Norwegian enquanto companhia aérea. Por essa razão, a estrutura de gestão e a sede do grupo em Estocolmo deverão manter-se inalteradas.

Hotéis de conceito como motor de crescimento

Uma parte fundamental da atividade do NLTG assenta nos seus 26 hotéis de conceito, operados sob as marcas Sunprime Hotels, Sunwing Family Resorts e Ocean Beach Club. Estes estabelecimentos geram mais de um quarto das receitas do grupo e mais de 60% do lucro bruto. Além disso, cerca de um terço dos clientes da Spies escolhe alojar-se num destes hotéis.

Segundo Magnus Wikner, os hotéis de conceito constituem um dos principais fatores de diferenciação do grupo e representam uma área com elevado potencial de crescimento. A ambição passa por duplicar o número de unidades nos próximos anos. O objetivo é reforçar a fidelização dos clientes atuais e, simultaneamente, disponibilizar esta oferta aos passageiros da Norwegian.

Petter Stordalen esclareceu, contudo, que a cadeia hoteleira Strawberry não participará neste processo de expansão. A Strawberry continuará focada exclusivamente no mercado nórdico, enquanto a colaboração com a Norwegian se mantém sobretudo através do programa de fidelização Spenn.

Novas oportunidades de cooperação

A aquisição abre igualmente caminho a novas oportunidades comerciais entre a Norwegian e o NLTG. Uma das áreas mais promissoras é a da embalagem dinâmica de viagens (dynamic packaging), que combina voos e alojamento numa única oferta. Neste domínio, a extensa rede europeia da Norwegian e o portefólio hoteleiro do NLTG poderão dar origem a novos produtos turísticos destinados aos mercados nórdicos.

Geir Karlsen considera que, no futuro, os voos da Norwegian poderão transportar clientes para destinos onde o NLTG opera os seus hotéis de conceito. Desta forma, ambas as empresas poderão beneficiar das respetivas competências sem alterar os seus modelos de negócio fundamentais.

Em síntese, a Norwegian apresenta esta aquisição como uma aposta estratégica destinada a criar um grupo turístico nórdico mais forte, reunindo transporte aéreo, viagens organizadas e experiências hoteleiras sob a mesma estrutura acionista, preservando simultaneamente as marcas e organizações existentes.

Fonte: De acordo que permite reduzir custos de formação, manutenção e gestão de peças sobressalentes.

UM EM CADA QUATRO NORUEGUESES TRABALHA DURANTE AS FÉRIAS

Um novo estudo realizado para o operador turístico Apollo revela que os noruegueses tendem a trabalhar mais durante as férias no estrangeiro do que os seus vizinhos nórdicos. Ao todo, 25% dos noruegueses inquiridos afirmam desempenhar tarefas profissionais durante as férias, comparativamente com 21% na Suécia e na Finlândia e apenas 13% na Dinamarca.

O estudo revela igualmente diferenças significativas entre homens e mulheres. Enquanto 18% das mulheres norueguesas afirmam trabalhar durante as férias, essa percentagem sobe para 32% entre os homens. Segundo a Apollo, estes números sugerem que a fronteira entre a vida profissional e a vida pessoal está a tornar-se cada vez mais difusa, impedindo muitas pessoas de usufruírem do descanso e da recuperação que as férias deveriam proporcionar.



Os dinamarqueses destacam-se como os nórdicos que melhor conseguem desligar-se do trabalho durante as férias. Ao mesmo tempo, as ferramentas digitais e os modelos de trabalho flexíveis tornam mais fácil do que nunca se manter disponível, independentemente do local onde se encontra.

Para o setor do turismo, esta evolução evidencia uma tendência crescente para combinar trabalho e lazer, criando novas oportunidades para hotéis, resorts turísticos e companhias aéreas. O artigo salienta, contudo, que a percentagem de pessoas que trabalham durante as férias poderá ser ainda mais elevada, uma vez que os resultados dependem da forma como é definido o conceito de «trabalhar durante as férias» – por exemplo, se a leitura e resposta a e-mails ou breves contactos profissionais são considerados atividade laboral.

O estudo foi realizado em janeiro de 2026 junto de mais de 1.000 cidadãos noruegueses com idades compreendidas entre os 18 e os 70 anos.

Fonte: https://travelnews.no/nyheter/en-av-fire-nordmenn-jobber-i-ferien/#google_vignette

SUNWEB REGISTA MAIOR CRESCIMENTO NAS VIAGENS EM ÉPOCA BAIXA

O operador turístico Sunweb está a registar um aumento significativo da procura por viagens fora da época alta tradicional. Segundo a empresa, são sobretudo os meses de maio, setembro e outubro que impulsionam o crescimento, enquanto as vendas durante as férias escolares de verão se situam apenas ligeiramente acima do nível do ano passado.

O diretor-geral Jan Lockhart refere que vários segmentos de clientes – incluindo famílias com crianças, seniores e jovens – optam por viajar em época baixa para beneficiar de preços mais reduzidos, maior disponibilidade nos destinos e temperaturas mais agradáveis no sul da Europa. Espanha, Grécia, sul da Turquia e Egito destacam-se como destinos particularmente procurados nestes períodos.



De acordo com a Sunweb, as vendas entre meados de setembro e o final de outubro estão atualmente cerca de 20% acima do mesmo período do ano anterior. Esta evolução reflete uma tendência crescente de maior sensibilidade ao preço por parte dos consumidores, que continuam, ainda assim, a dar prioridade às férias e às viagens.

O artigo conclui que a época de verão está progressivamente a estender-se para além das tradicionais semanas de férias, criando novas oportunidades para o setor do turismo. No último exercício financeiro, o Sunweb Group Scandinavia registou um lucro bruto de 22,8 milhões de coroas dinamarquesas e um resultado líquido de 2,2 milhões de coroas.

Fonte: <https://standby.dk/stort-charterbureau-oplever-interesse-for-lavsaeson/>

AS VIAGENS DE NEGÓCIOS COMO FERRAMENTA PARA ATRAIR E RETER TALENTO

Um novo inquérito do Business Travel Show Europe indica que cada vez mais empresas utilizam viagens de negócios como parte da sua estratégia de recursos humanos para atrair e reter colaboradores.

Cerca de 20,17% das empresas já o fazem, acima dos 18,57% do ano anterior, enquanto diminui a proporção das que não integram esta prática nas suas políticas de talento.

Em paralelo, cresce a adoção de modelos mais flexíveis, como as viagens “bleisure”, que combinam trabalho e lazer (5,88%), e as “workations”, que permitem trabalhar a partir de outras localizações por períodos prolongados (1,68%).

Segundo o estudo, esta evolução reflete a valorização crescente da experiência do colaborador, sobretudo entre gerações mais jovens, e a transformação das viagens de negócios de custo operacional para benefício estratégico no contexto de atração e retenção de talento.

Fonte: <https://travelnews.no/nyheter/flere-selskaper-bruker-forretningsreiser-for-a-tiltrekke-og-beholde-ansatte/>

AQUISIÇÃO DO NLTG PELA NORWEGIAN AUMENTA PRESSÃO SOBRE A SAS – EUROBONUS PODERÁ EM BREVE SER USADO PARA PAGAR PACOTES DE VIAGENS

Atualmente, os clientes da SAS não podem pagar viagens organizadas com pontos EuroBonus, mas a aquisição do NLTG pela Norwegian está a aumentar a pressão sobre a SAS para alterar esta situação.

Segundo o porta-voz da SAS, Øystein Schmidt, a companhia está a avaliar a possibilidade de permitir que os clientes utilizem pontos como forma de pagamento no SAS Holidays. Ao mesmo tempo, sublinha que o EuroBonus já pode ser acumulado através da compra de viagens organizadas na plataforma, tanto no pacote completo como com pontos adicionais na componente aérea.

A SAS lançou o seu conceito Holidays em dezembro, mas ainda não divulgou resultados concretos. A empresa refere, contudo, uma forte procura por viagens organizadas que combinam voo e hotel.

Esta evolução ocorre num setor em que várias companhias aéreas estão a expandir a sua atividade para incluir viagens organizadas. A concorrente easyJet é apontada como um dos exemplos de maior sucesso, com milhões de clientes anuais na sua operação de férias.

A SAS reconhece que a integração do EuroBonus nos produtos de lazer está a ser continuamente avaliada e que a possibilidade de utilização de pontos como forma de pagamento é um dos cenários em análise para o futuro.

Fonte: https://www.travelnews.se/flyg/norwegians-vingkoep-saetter-press-pa-sas-nu-kan-eurobonus-oeppnas-foer-semesterresor/389407?utm_campaign=2026-06-22%3A+SAS+pressas+%C3%B6ppna+Eurobonus+f%C3%B6r+semesterresor&utm_source=TN+SE+%E2%80%93+Dagliga+nyhetsbrevet&utm_medium=email



O GOVERNO SUECO ESTÁ A ESTUDAR UMA POSSÍVEL FUSÃO ENTRE O VISIT SWEDEN (ENTIDADE CONGÉNERE DO TURISMO DE PORTUGAL) E O SVENSK INSTITUT (INSTITUTO SUECO)

O Governo pretende rever, assim, a forma como a Suécia é promovida a nível internacional e está agora a criar uma comissão de estudo para analisar se algumas das atividades do Instituto Sueco podem ser transferidas para a Visit Sweden. O objetivo é criar uma promoção mais coordenada da Suécia e garantir que os recursos do Estado sejam utilizados da forma mais eficaz possível.

Ebba Busch, ministra da Energia e do Desenvolvimento Económico - Estamos a adotar uma abordagem integrada na forma como promovemos a Suécia, com o objetivo de reforçar a nossa atratividade e competitividade a nível internacional. Ao coordenar estas iniciativas, reforçamos a imagem da Suécia no mundo e utilizamos os fundos públicos de forma mais responsável.

O responsável pelo estudo, cujo nome ainda não foi revelado, tem como missão analisar as atribuições, os públicos-alvo e o financiamento tanto do “Visit Sweden” como do “Svensk Instiut” - Instituto Sueco. Além disso, deverão ser analisadas eventuais sobreposições e sinergias, bem como as vantagens e desvantagens de conduzir as atividades sob a forma de entidade pública ou de empresa.



Uma das tarefas consiste em avaliar de que forma as atividades do Instituto Sueco poderiam ser integradas no Visit Sweden.

O Instituto Sueco Promove o interesse e a confiança na Suécia no estrangeiro, assim como analisa a perceção internacional sobre o país. O “Visit Sweden” tem como missão promover a Suécia como destino turístico e contribuir para reforçar a atratividade do país para os visitantes internacionais.

No “Visit Sweden”, acolhe-se com agrado a notícia sobre o estudo: “Congratulamo-nos com o estudo governamental e estamos ansiosos por contribuir com a nossa experiência e conhecimento para continuar a desenvolver uma promoção a longo prazo, eficaz e coordenada, que continue a reforçar a atratividade da Suécia a nível global”.

De resto, abstém-se de fazer mais comentários e remete quaisquer questões sobre a investigação para o Ministério do Clima e da Economia.

Fonte: [Regeringen utreder sammanslagning av Visit Sweden och Svenska institutet](#)

NEGÓCIO VING-NLTG - REAÇÃO DOS CONCORRENTES

A notícia de que a Norwegian vai adquirir a NLTG provavelmente fez com que muitos se engagassem com o café logo pela manhã. Eis os comentários de alguns dos concorrentes sobre este negócio:

Martina Krantz, responsável pela comunicação social da Apollo, reconhece que a notícia foi uma surpresa, mas, de resto, mantém-se cautelosa nos seus comentários:

“Normalmente, não comentamos as decisões estratégicas dos nossos concorrentes. O nosso foco está na nossa própria atividade, e a Apollo mantém-se forte com uma estratégia clara para um crescimento contínuo. Ao mesmo tempo, consideramos que uma concorrência saudável contribui para uma melhor oferta aos clientes e é positiva para o setor das viagens no seu conjunto”.

Na TUI/Fritidsresor, o tom é igualmente discreto:

Adam Györki, diretor de comunicação nórdico da TUI- Tomámos conhecimento da notícia, trata-se de uma evolução interessante no nosso setor e constatamos que as empresas com uma ampla oferta de pacotes de férias exclusivos continuam a manter-se fortes no mercado nórdico.

A Travel News também contactou a SAS para obter um comentário, mas a empresa não quis fazer qualquer declaração.

Fonte: [Ving-NLTG-affären: så reagerar Apollo, TUI och SAS på Norwegian-köpet](#)

O NOVO JOGO DE PODER DE STORDALEN - UM GRANDE DESAFIO EM TODO O SETOR DAS VIAGENS

A aquisição da Ving pela Norwegian é muito mais do que um negócio de mil milhões. Ao combinar voos, hotéis e pacotes de férias, cria-se um grupo nórdico de viagens com força para desafiar os concorrentes em várias frentes e com grandes oportunidades de crescimento muito para além da atividade atual da empresa.

“A match made in heaven”, exclamou Petter Stordalen quando foi anunciada a aquisição da Ving pela Norwegian. Ele prometeu duplicar o número de hotéis de marca própria da Ving em destinos onde a Norwegian tem uma forte presença. Como sempre, Stordalen foi o centro das atenções, quando o tão inesperado grande negócio foi anunciado em Oslo.

Após ouvir o presidente executivo da Norwegian, Geir Karlsen, e o diretor executivo da NLTG, Magnus Wikner, descreverem como as duas empresas gigantes do setor de viagens se complementam, ele exclamou: “Isto é música para os meus ouvidos!”



A combinação de voos e hotéis é o que todas as agências de viagens do mundo desejam, sendo difícil discordar dos três diretores. Trata-se de dois gigantes do setor de viagens que passaram recentemente por experiências de quase falência, mas que se reergueram e cresceram até se tornarem líderes nos seus respetivos setores: a Norwegian esteve à beira da falência em 2020, quando a pandemia se abateu. Num processo de reestruturação, o número de aviões foi reduzido, 11 milhões de coroas de dívida foram convertidas em ações e foi angariado novo capital. Apenas alguns meses antes, o proprietário da Ving, a mal gerida empresa britânica Thomas Cook, tinha entrado em falência. A NLTG foi salva pela Altor, pela Strawberry e pela TDR Capital.

Agora, os noruegueses pagam 3,5 mil milhões de coroas em dinheiro e emitem 300 milhões de novas ações da Norwegian. Assim, a Strawberry e a Altor passam a deter, cada uma, 8,9% da Norwegian, enquanto a TDR fica com cerca de 4,5%.

Os atuais acionistas veem a sua participação diluída num grupo maior, o que se fez sentir na manhã da notícia numa Bolsa de Oslo cautelosa.

Os novos acionistas da Norwegian ficam impedidos de vender as suas ações durante seis meses, mas após esse período, não seria surpreendente que o entusiasta Stordalen viesse a adquirir as participações da Altor e da TDR.

Um objetivo fácil de alcançar neste negócio é o sistema de bónus da Norwegian, o Spenn, que pode ser facilmente alargado à NLTG, existindo já alguma colaboração e a atribuição de pontos na viagem de férias que possam ser utilizados na Norwegian é uma medida óbvia.

Uma componente importante por trás deste negócio são os hotéis. Segundo Stordalen, os 26 hotéis de marca Ving representam dois terços das receitas, número que deverá duplicar em breve, prometeu o mesmo na conferência de imprensa.



É razoável supor que os novos hotéis venham a ser estabelecidos em destinos onde a Norwegian tem atualmente uma forte presença, mas onde a NLTG não dispõe de hotéis próprios. A Espanha continental e a Itália são duas dessas regiões. Os planos da Ving para este tipo de hotéis na Tailândia e na ilha grega de Kos mantêm-se inalterados.

A NLTG e a Norwegian apresentam poucas sobreposições nas suas operações. É certo que existem clientes que preferem organizar a viagem por conta própria, reservando um voo da Norwegian e um hotel através do Booking em vez de comprar um pacote da Ving, todavia, a partir de agora, poderão adquirir o pacote completo através da Norwegian.

Um inconveniente é o facto de a Sunclass, a companhia aérea da NLTG, ter apostado na Airbus, enquanto a Norwegian opera com a Boeing, dado que, ter diferentes fornecedores e tipos de aeronaves, encarece os custos. Outro fator que costuma causar complicações são os sistemas informáticos que têm de ser integrados.

“Sem interrupções” é a fórmula mágica do setor das viagens que visa simplificar as reservas. A NLTG investiu cerca de 1 mil milhões nos seus novos sistemas, que em breve serão integrados com os da Norwegian, o que não é uma tarefa fácil.

Por último, pode-se constatar que a Suécia está a perder cada vez mais empresas de viagens, uma vez que a SAS está a transferir grande parte das suas atividades para Copenhaga, a NLTG é detida a partir de Oslo e os seus dois principais concorrentes, a TUI e a Apollo, já são geridos a partir da Alemanha. E é certamente uma certa ironia do destino que, tanto a Widerö, filial da Norwegian, como a recém-adquirida Ving, na altura através da SAS Leisure Group, tenham sido, em tempos, propriedade da SAS.

Fonte: [Stordalens nya maktspel: Nu utmanas hela resebranschen](#)

A AVIAÇÃO SUECA CONTINUA A BATER OS RECORDES DE 2019

Em maio de 2026, os aeroportos da Swedavia registaram mais de 3,1 milhões de passageiros, o equivalente a um aumento de 3% face ao ano anterior.

O crescimento foi impulsionado sobretudo pelo tráfego internacional, nomeadamente em Estocolmo-Arlanda, onde o tráfego internacional superou claramente os níveis pré-pandemia, portanto, quase 1,9 milhões de passageiros internacionais (+3% vs. 2025 e +2% vs. maio de 2019).

Trata-se, assim, de uma tendência consolidada, que já se verificou em meses anteriores, tendo, no total, Arlanda cerca de 2,25 milhões de passageiros.

O Aeroporto de Gotemburgo-Landvetter também cresceu (+4% no total), com o tráfego internacional a subir quase 6%. Entre os aeroportos regionais, Visby destacou-se com um forte aumento de 26%, impulsionado pelo tráfego doméstico, enquanto Malmö cresceu 11%.

A Swedavia está a reforçar a oferta para o verão com novas rotas diretas a partir de Arlanda (Xangai, Milão, Hamburgo, Montpellier e Basileia) e de Gotemburgo (Lamezia Terme, Itália).

Concluindo, a vontade dos suecos por viagens internacionais continua muito forte e já se estabilizou num patamar superior ao de 2019, enquanto o tráfego doméstico continua mais fraco. O verão de 2026 promete, assim, ser mais um período de forte recuperação e crescimento para a aviação sueca.

Fonte: [Flyget fortsätter att slå rekordnivåerna från 2019 - Flygtorget](#)



APESAR DA EXIGÊNCIA DO GOVERNO SUECO RELATIVA À NEUTRALIDADE EM TERMOS DE MEIOS DE TRANSPORTE, POUCAS ENTIDADES PÚBLICAS ALTERARAM AS SUAS POLÍTICAS DE VIAGENS

Uma análise da Câmara de Comércio de Estocolmo revela que apenas algumas das entidades públicas abrangidas pela nova exigência do Governo relativa à neutralidade em termos de meios de transporte nas viagens em serviço alteraram as suas políticas de viagens.

Nas cartas de orientação governamental para 2026, o Governo incumbiu 59 organismos públicos de apresentar um relatório sobre a forma como asseguram que a escolha do meio de transporte nas deslocações em serviço é feita com base nas necessidades concretas, sem que qualquer meio de transporte seja previamente privilegiado. Segundo o Governo, o objetivo é contribuir para a existência de transportes eficazes e adequados às suas finalidades.

A Câmara de Comércio de Estocolmo analisou, durante a primavera, as políticas de viagens e as diretrizes correspondentes das autoridades estatais. Dos 264 documentos analisados pela organização, estima-se que cerca de 90% contenham disposições que limitam a possibilidade de optar pelo avião nas viagens de serviço.

Fonte: [Få myndigheter har ändrat resepolicyer efter regeringens krav på färdmedelsneutralitet](#)



FINLÂNDIA - ANÁLISE DA CONJUNTURA ECONÓMICA – O FACTOR DESEMPREGO

De acordo com os dados mais recentes do Instituto de Estatística da Finlândia, a taxa de desemprego subiu em maio para o nível mais alto do século XXI, tendo, simultaneamente o emprego continuado a enfraquecer.

Principais números:

- O número de desempregados entre os 15 e os 74 anos atingiu 376 000 pessoas, um aumento de cerca de 68 000 em relação a maio do ano anterior, sendo este o valor mais alto desde 1998.

- A taxa de desemprego subiu para 12,7% (face a 10,5% em maio de 2025), o valor mais elevado registado no século XXI sem ajustamento sazonal.

O aumento deveu-se principalmente à entrada de jovens no mercado de trabalho no final do ano letivo. Cerca de 44 000 jovens (15-24 anos) adicionais ficaram desempregados em comparação com o ano anterior. Os jovens representaram aproximadamente dois terços do aumento anual do desemprego.

Joanna Viinikka, estatística sénior do Statistics Finland, explicou que maio costuma registar as taxas de desemprego mais altas do ano, pois muitos estudantes e recém-graduados procuram emprego de verão ou o primeiro emprego num mercado já muito competitivo. Cerca de 83% dos jovens desempregados nesta faixa etária estavam ainda matriculados em cursos.

Tendência subjacente:

- A taxa de desemprego ajustada sazonalmente subiu para 10,8%.
- A taxa de emprego (20-64 anos) caiu para 75,2%, regressando a níveis semelhantes aos do início de 2021 (período de recuperação pós-Covid).

O emprego total diminuiu em aproximadamente 32 000 pessoas face ao ano anterior, com uma queda mais acentuada entre as mulheres (-26 000) do que entre os homens (-6 000). Apesar do aumento do desemprego, a força de trabalho manteve-se elevada, tendo diminuído o número de pessoas que não estão ativas no mercado de trabalho, o que sugere potencial de recuperação quando o mercado de trabalho melhorar.

Fonte : Färre sysselsatta och fler arbetslösa i maj 2026 jämfört med året innan | Statistikcentralen

Bom resto da semana a todos

