

MEMORANDO

2004



Solares de Portugal

TURIHAB - *Solares de Portugal*

Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima

Tel: 258 931750 / 258 741672

Fax: 258931320 / 258741444

Email: info@turihab.pt URL: www.solaresdeportugal.pt

No ano de 2004, a qualificação dos *Solares de Portugal* foi a maior aposta da TURIHAB, tendo-se para esse efeito candidatado ao programa PIQTUR. Concluiu-se o projecto de implementação das Fazendas do Brasil e para dinamização da rede Europa das Tradições, deu-se início à coordenação do projecto INTERREG IIIC – “*Europa das Tradições: uma ponte entre as euroregiões*”. A TURIHAB participou no Fórum Mundial de Turismo que decorreu na Bahia no Brasil e numa comitiva de acompanhamento de Sua Excelência o Presidente da República ao Luxemburgo.

I. ASSOCIATIVISMO

A TURIHAB elegeu 2004 como o ano para a dinamização do associativismo, criando uma forte ligação entre a instituição e as casas associadas. A TURIHAB – *Solares de Portugal* desenvolveu vários projectos de implementação do associativismo.

1. CANDIDATURA AO PIQTUR – DGT - “QUALIFICAÇÃO DOS SOLARES DE PORTUGAL”

O projecto n.º 117/DGT/03 – “Qualificação dos *Solares de Portugal*” teve início em Março de 2004, com o desenvolvimento de um Referencial Normativo do TER, elaborado pela APCER - Associação Portuguesa de Certificação conjuntamente com a TURIHAB, para a “Qualificação dos *Solares de Portugal*”, que tem como objectivos principais a qualificação do alojamento TER de natureza familiar, a introdução de conceitos de melhoria contínua do serviço prestado nas casas associadas da TURIHAB e a consequente certificação destas. Este referencial normativo, foi avaliado e validado por uma Cúria Técnica formada por personalidades representando os vários sectores do Turismo Português.

Durante o segundo semestre de 2004 fizeram-se as primeiras reuniões e as visitas às casas para a criação de um Manual de Boas Práticas inspirado no referencial normativo TER, para implementação do sistema de qualidade nos *Solares de Portugal* e sensibilização junto dos profissionais e empresários do Turismo no Espaço Rural. O manual de boas práticas está a ser desenvolvido pela QGI - Gestão de Sistemas de Avaliação da Qualidade S.A. conjuntamente com a TURIHAB.

Para sensibilização dos associados foi feita uma divulgação permanente da Qualificação dos ***Solares de Portugal*** e a importância para o papel determinante desta qualificação para o sucesso desta actividade turística.

Durante este ano foram editadas brochuras com os alojamentos qualificados na marca Solares de Portugal, tendo sido realizadas várias inserções publicitárias em revistas da especialidade, tais como a PGA e na Revista Viajar, para uma difusão alargada nos mercados nacionais e internacionais. Foi criado um “Helpdesk” com o apoio da CENTER – Central Nacional de Turismo no Espaço Rural e da QGI para prestar todas as informações e esclarecimentos sobre a qualificação “Solares de Portugal” e sobre o sistema de avaliação da qualidade em geral. Aproveitando a organização do EURO 2004 e sendo uma oportunidade única de promover o projecto e a rede ***Solares de Portugal*** foram produzidos 2 painéis para colocação no Aeroporto Sá Carneiro e 50.000 brochuras dos ***Solares de Portugal*** para distribuição.

2. REUNIÕES DE DIRECÇÃO E ASSEMBLEIA GERAL

A Direcção da TURIHAB reuniu todos os meses para apreciação e discussão dos assuntos relacionados com a Associação.

A Assembleia Geral da TURIHAB reuniu em 3 de Abril de 2004 para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2003 que foi aprovado por unanimidade.

Em 18 de Dezembro, a Assembleia Geral reuniu para aprovação do Plano de Actividades e Orçamento para o ano de 2005, que foi aprovado por maioria e contou com a presença de Associados vindos de todo o País.

Foram enviados para os associados várias circulares relativas ao funcionamento da Associação.

3. GAI – GABINETE DE APOIO AO INVESTIDOR

Foram realizadas visitas técnicas a diversas Casas Associadas da TURIHAB com o objectivo de observar as condições actuais das Casas e o seu modo de funcionamento. Simultaneamente foram realizadas várias visitas a Casas que manifestaram interesse em se associar à rede ***Solares de Portugal***.

A TURIHAB proporcionou informação a 90 pedidos sobre candidaturas ao Turismo no Espaço Rural (TER), financiamentos para o TER e como se tornar membro da TURIHAB.

Das candidaturas apresentadas associou-se uma casa à TURIHAB:

- Quinta do Casal – Ponte de Lima, Grupo das Quintas e Herdades, Tipo B

II. COOPERAÇÃO NACIONAL

Durante 2004 desenvolveram-se várias parcerias a nível nacional e intensificou-se a cooperação com as Instituições Privadas e Públicas de forma a promover os *Solares de Portugal*, desenvolvendo conjuntamente várias acções que dinamizaram a divulgação dos *Solares de Portugal*, aumentando os segmentos de mercado.

1. PROTOCOLOS INSTITUCIONAIS

Mantiveram-se e dinamizaram-se os acordos e protocolos com:

Ministério do Turismo, Secretaria de Estado do Turismo, ITP - Instituto de Turismo de Portugal, DGT - Direcção Geral de Turismo; ICEP – Investimento e Comércio Externo de Portugal; IFAT - Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo; CCDR-N - Comissão de Coordenação de Desenvolvimento Regional do Norte; Câmara Municipal de Ponte de Lima: VALIMAR – ComUrb; Arealima – Agência Regional de Energia e Ambiente do Vale do Lima; Regiões de Turismo; ATA – Associação do Turismo de Aldeia; Associações LEADER: ADRIL – Associação do Desenvolvimento Integrado do Vale do Lima; ADRIMINHO – Associação do Desenvolvimento Integrado do Vale do Minho; Agências de Promoção Turística; ATL – Associação de Turismo de Lisboa; ADETURN; Porto Convention Bureau; Vinitur – Empresa Especializada em Turismo Cultural, Gastronomia e Vinhos, EPRALIMA; Instituto Politécnico de Viana do Castelo; Escola Superior Agrária de Ponte de Lima; Escola Profissional Agrícola de Ponte de Lima; UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Desenvolveram-se novos protocolos com:

ISAI – Instituto Superior de Assistentes e Interpretes - A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação e o ISAI – Instituto Superior de Assistentes e Intérpretes decidiram unir esforços em prol do desenvolvimento do Turismo de Qualidade. Neste

âmbito, as duas instituições comprometeram-se a implementar, conjuntamente, actividades de formação em contexto de trabalho/estágios com incidência na organização de eventos de carácter nacional ou regional no domínio do turismo.

Instituto Politécnico de Castelo Branco - Os dois organismos assinaram um protocolo de colaboração no qual os alunos, docentes e funcionários deste estabelecimento de ensino poderão obter descontos e organizar visitas educacionais aos ***Solares de Portugal***.

2. PROTOCOLOS PROMOCIONAIS

Para a promoção e divulgação dos ***Solares de Portugal***, estabeleceram-se protocolos promocionais com as Embaixadas e Consulados Estrangeiros em Portugal; Presidência do Conselho de Ministros; Centro Nacional de Cultura; Grupo Desportivo Parlamentar; Grémio Literário de Lisboa; Associação Empresarial de Portugal; Associação Comercial do Porto; Associação Industrial do Minho; ANA Aeroportos; TAP; PGA; Automóvel Clube de Portugal; Associação Portuguesa dos Profissionais de Marketing; Federação Portuguesa de Golfe; Associação Sindical de Professores; Sindicato dos Professores da Região Centro; Vinitur – Empresa Especializada em Turismo Cultural, Gastronomia e Vinhos SIBANCA – Sindicato dos Bancos; PT – Portugal Telecom; Avis – Projectos Especiais; Europcar; Grupo Abril, Controljornal; AESE – Escola de Direcção e Negócios; Vodafone; Publituris; Grupo Impala; Clube Nissan; Revista Homem Magazine; A.P.C.C.P.S.L.

3. CONFERÊNCIAS, SEMINÁRIOS E REUNIÕES

Recebemos mais de 200 convites para participar em reuniões, seminários a nível nacional. Das quais se destacam as seguintes:

- Reunião de Trabalho com o ICEP, em Lisboa, para apresentação do portal de turismo e definição de estratégias para a promoção do TER;
- Colóquio "*Animação Sociocultural e o Turismo*", Abril. Colóquio organizado pela Escola Superior de Educação de Beja. A TURIHAB esteve representada pela associada Monte da Corte Ligeira.
- Seminário "*Turismo no Espaço Rural*" – Abril. Seminário organizado pela Junta de Freguesia de Estói. Apresentação do testemunho da TURIHAB na divulgação do

turismo e património cultural e arquitectónico. A TURIHAB esteve representada na pessoa do Dr. Giovani Ehrhardt, da Junta de Freguesia de Estoi.

- *Seminário: “Turismo em Espaço Rural e as Novas Redes de Cooperação”*, Junho, Organização da Escola Profissional de Vouzela. O Presidente da TURIHAB apresentou os Solares de Portugal e a rede de cooperação ETC.

- Reunião de Trabalho em Lisboa, com o Ministro do Turismo, Dr. Telmo Correia. Para apresentação da rede *Solares de Portugal* e da CENTER- Central Nacional de Turismo no Espaço Rural. Presentes os Presidente da TURIHAB, o Secretário e a Directora de Marketing.

- Presença em Seminário sobre “Incentivos e financiamentos ao TER” realizado na Fundação Serralves, promovido pela CCRN. Presente a Directora de Marketing.

4. VISITAS DE ESTUDO

A TURIHAB foi contactada, por várias instituições de ensino, para fornecer informações sobre TER, *Solares de Portugal*, Europa das Tradições; para elaboração de trabalhos de investigação de professores e alunos; tendo-se organizado visitas, apresentações e acompanhamento. Realça-se:

- CONFAGRI - Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola Nacional, CCRL - Março, Alunos do Curso de formação profissional. Foram recebidos na TURIHAB onde foi distribuído material e se explicou o funcionamento da TURIHAB. Seguidamente visitaram exemplos de Turismo de Habitação e Agroturismo.

- EPAPL - Escola Profissional de Agricultura e Desenvolvimento Rural de Ponte de Lima - Março —Alunos do Curso Profissional de Turismo. Foram recebidos na TURIHAB onde foi distribuído material e se explicou o funcionamento da TURIHAB e se apresentou os *Solares de Portugal*. Seguidamente foram visitar um exemplo de Agroturismo.

- Instituto Politécnico de Viana do Castelo - Escola Superior de Turismo e Gestão - Abril - Alunos do Curso de Turismo. Foram recebidos na TURIHAB onde foi distribuído material e se apresentou os *Solares de Portugal*.

- Instituto de Estudos Financeiros e Fiscais em Francelos - Junho - Alunos de um curso de formação profissional conheceram um exemplo de Turismo de Habitação.

- Escola Tecnológica, Artística e Profissional do Vale do Lima - Junho - 18 estudantes do 1º ano do curso técnico de hotelaria recepção e atendimento acompanhados por Dra. Margarida Rodrigues realizaram uma visita técnica às *Aldeias de Portugal*.

- KERIGMA – Instituto de Inovação e Desenvolvimento Social de Barcelos -Agosto- Alunos de um curso de formação profissional tiveram oportunidade de conhecer um exemplo de Agroturismo.

- MARQUIFOR – Formação e Representações - Agosto - Alunos de um curso de formação profissional para empresários TER pretendiam ter contacto com a realidade do TER português. Foram recebidos na TURIHAB onde foi distribuído material e se explicou o funcionamento da TURIHAB, seguida de visita a uma casa de Agroturismo.

- MARQUIFOR – Formação e Representações - Outubro - Alunos de um curso de formação profissional para empresários TER que pretendiam ter contacto com a realidade do TER português. Foram recebidos na TURIHAB onde foi distribuído material e se explicou o funcionamento da TURIHAB e seguiram para visita a uma Casa de Agroturismo.

- Secundária de Santa Maria Maior - Viana do Castelo - 9 de Novembro - Escola Intercâmbio com uma instituição espanhola. Alunos pretendiam ter contacto com a realidade do TER português fizeram uma visita a uma casa de Agroturismo.

Visita do Ministro do Turismo, Telmo Correia à sede da TURIHAB - Associação de Turismo de Habitação e à CENTER – Central Nacional de Turismo no Espaço Rural, em Setembro. O Presidente da TURIHAB realçou a importância desta visita para o Turismo no Espaço Rural e para os *Solares de Portugal* e o facto do nosso país ter, pela primeira vez, um Ministério para o Turismo, tão necessário para definir estratégias e políticas adequadas à promoção da imagem do Turismo Português. Telmo Correia salientou a importância da qualificação dos profissionais de Turismo e congratulou a TURIHAB “*pelo magnífico trabalho no desenvolvimento do TER e no contributo para um Turismo de qualidade assente no nosso património, valores e tradições*”.

III. COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

No âmbito da Europa das Tradições, a TURIHAB organizou visitas técnicas, participou em reuniões e conferências, para o alargamento da rede Europa das Tradições. Realçamos, neste âmbito, a viagem de estudo de várias casas associadas da TURIHAB à Eslovénia, partilhando das experiências com os parceiros europeus.

1. ETC – EUROPE TRADITIONAE CONSORTIUM

Conjuntamente com os parceiros da Europa das Tradições, Wolsey Lodges, Hidden Ireland, Chateau Accueil e Erfgoed Logies, a TURIHAB participou nas reuniões de Assembleia Geral que se realizaram em Ponte de Lima, no mês de Abril, em Ljubljana, na Eslovénia, em Outubro e em Londres no mês de Novembro.

Durante a reunião de Assembleia Geral da Europa das Tradições, realizada em Outubro, na Eslovénia, foi decidido integrar a associação eslovena Hises Tradicijo, criada no âmbito do projecto ECOS-OUVERTURE.

2. PROJECTO ON - "EUROPA DAS TRADIÇÕES: UMA VISÃO TRANSATLÂNTICA"

Durante 2004, foi concluído o Projecto *"Europa das Tradições: uma Visão Transatlântica"*. A TURIHAB – ***Solares de Portugal*** recebeu, em Abril, em Ponte de Lima, os parceiros da AMETUR – Associação Mineira da Empresa de Turismo Rural no Estado de Minas Gerais, da PRESERVALE – Instituto de Preservação e Desenvolvimento do Vale do Paraíba no Estado do Rio de Janeiro e da ACETER – Associação Cearense do Turismo no Espaço Rural no Estado do Ceará. Esta visita contou ainda com a presença de uma missão de 16 empresários do Mato Grosso do Sul acompanhados do Secretário de Estado do Turismo deste Estado. Esta visita pretendeu desenvolver o turismo no Espaço Rural no Brasil, desenvolver competências e troca de experiências entre empresários TER.

Durante esta visita, teve lugar o seminário final do projecto, em Ponte de Lima, contando com a presença do Chefe de Gabinete da Secretaria de Estado do Turismo de Portugal, da directora da EMBRATUR, Instituto Brasileiro do Turismo na Europa e do Secretário de Estado do Turismo de Mato Grosso do Sul. Neste seminário foi assinada uma declaração de cooperação entre a TURIHAB – ***Solares de Portugal***, as três associações brasileiras e dois parceiros observadores, a APETURR – Associação

Pernambucana de Turismo Rural e Ecológico do Estado de Pernambuco, e a APPAN – Associação das Pousadas Pantaneiras do Estado de Mato Grosso do Sul. Durante o seminário foi apresentado o referencial normativo que assenta na experiência portuguesa dos *Solares de Portugal* e através do qual se constituiu o consórcio **Fazendas do Brasil**. Durante este evento, a TURIHAB promoveu uma exposição de fotografias intitulada “Rio de Janeiro, Paisagens do Interior”, em Ponte de Lima, de autoria do brasileiro José Inácio Parente e diversos painéis dos *Solares de Portugal*, apresentou o DVD e a Brochura “*Europa das Tradições: uma visão transatlântica*”. Foram lançados os sites www.europe-traditions.net e www.fazendasdobrasil.com a partir dos quais os cibernautas podem tomar conhecimento dos projectos desenvolvidos pela TURIHAB – *Solares de Portugal* e muito em particular a oferta TER.

Em Julho, no âmbito deste projecto, o Presidente da TURIHAB participou num Fórum realizado no Rio de Janeiro, para consolidar parcerias. Em Outubro, os parceiros voltaram a reunir, desta vez no Rio de Janeiro, durante a ABAV com a apresentação da brochura da rede Fazendas do Brasil e Solares de Portugal.

3. INTERREG III C – EUROTRAD “EUROPA DAS TRADIÇÕES: UMA PONTE PARA AS EUROREGIÕES”

Durante 2004, a TURIHAB assinou um protocolo com a ADRIL para apoio na coordenação do projecto “*Europa das Tradições: uma ponte para as Euroregiões*”.

A TURIHAB – *Solares de Portugal* recebeu, em Abril, em Ponte de Lima, uma missão do “INTERREG IIIC – Europa das Tradições: uma Ponte entre as Euro-regiões”. Tratou-se de um encontro promovido pela ADRIL – Associação de Desenvolvimento Integrado do Vale do Minho entre os parceiros do programa europeu e do projecto Europa das Tradições.

Em Outubro, elementos da direcção da TURIHAB, bem como vários associados, deslocaram-se a Ljubljana, na Eslovénia, para a troca de experiências com empresários TER, com a associação parceira Hises Tradicijo, e os parceiros do Projecto (Província de Belluno, Província de Udine, Província de Venezia, Eco Plus, Amt der Niederösterreichischen Landesregierung, Zavod Za Turizen Ljubljana, , County Hall Vas County e Xunta de Galicia).

A TURIHAB – *Solares de Portugal* deslocou-se à Galiza, em Novembro, para participar numa Conferência “*Europa y la Calidad en los establecimientos turísticos ubicados en edificios históricos del ámbito rural. Modelos europeos*”, a fim de estudar a viabilidade da Associação Pazos de Galicia vir a integrar, futuramente, a Europa das Tradições. Neste encontro estiveram presentes todos os parceiros da Europa das Tradições.

4. CONFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- “*III Europa Fórum*”, realizado a 10 de Julho de 2004, em Ponte de Lima, no âmbito das parcerias do projecto “Europa das Tradições – Uma Ponte entre Euroregiões” e das Aldeias de Tradição que contou com a presença do presidente da TURIHAB.

- Conferência “*Turismo y Desarrollo Regional. Estratégias, Modelos y Buenas Prácticas*”. Realizou-se nos dias 22 e 22 de Julho, em Santander - Espanha, a Conferência Europeia sobre o Desenvolvimento Rural com a presença do Presidente da TURIHAB, onde apresentou os *Solares de Portugal* na rede Europeia - Europa das Tradições.

- *Fórum Mundial do Turismo*, Dezembro. O Presidente da TURIHAB esteve presente no I Encontro Anual do Fórum Mundial do Turismo para a Paz e Desenvolvimento Sustentável, realizado em Salvador, Bahia, no Brasil. Os *Solares de Portugal*, os Paradores de Espanha e as Pousadas de Portugal foram apresentados como os exemplos europeus de Turismo Sustentável que promovem a preservação do património e a identidade do seu país.

A *TURIHAB no Luxemburgo*, O Presidente da TURIHAB integrou a visita de Estado que Sua Excelência. o Presidente da República realizou em Setembro ao grão-ducado do Luxemburgo. Esta missão empresarial constituída por várias organizações portuguesas objectivou estabelecer futuras parcerias com o mercado luxemburguês. Foi a oportunidade de desenvolver contactos com operadores, agências de viagens e imprensa, realçando-se o protocolo com o Automóvel Clube do Luxemburgo, que criará condições especiais de reserva para os membros deste clube.

IV. MARKETING E PROMOÇÃO

1. CAMPANHAS DE PROMOÇÃO

A TURIHAB, durante o ano 2004, realizou as seguintes campanhas de promoção:

EURO 2004 - a TURIHAB desenvolveu várias acções directamente ou através da CENTER para a promoção dos *Solares de Portugal*, tendo também criado parcerias com instituições ligadas ao Euro. A realização do EURO 2004 proporcionou um aumento na taxa de ocupação nos *Solares de Portugal*, tendo-se registado pedidos dos mercados principais Holanda e USA.

Campanha “Portugueses sem Fronteiras” - Sob o lema “Portugal a sua Terra, os Solares a sua Casa”, os *Solares de Portugal* associaram-se ao ICEP na campanha de Verão “Portugueses sem Fronteiras”, destinada às comunidades portuguesas. Dois camiões TIR, foram transformados em postos móveis de turismo para promover o turismo português. Os *Solares de Portugal* foram divulgados através dos sites e da distribuição da brochura da rede.

Banco Espírito Santo – Foi estabelecida uma nova campanha de promoção com as seguintes acções: edição de 25 mil Cartões *Solares de Portugal*, para premiar clientes frequentes e fomentar a ocupação das casas; edição de uma brochura com a apresentação dos *Solares de Portugal* para distribuição pelos clientes BES; distribuição de 3.500 exemplares do guia *Solares de Portugal* pelos clientes “Prestige” BES; colocação no portal do Banco BES, uma apresentação dos *Solares de Portugal* e a possibilidade dos clientes entrarem directamente no “site” *Solares de Portugal* para fazerem reservas.

TAP - A TAP promoveu uma campanha de descontos especiais para os seus clientes e a inserção dos *Solares de Portugal* nos Programas de Bordo / Navigator e na revista Atlantis. A TAP incluiu no seu “site” um “link” aos *Solares de Portugal* para acesso de todos os seus clientes, alargando esta promoção a todas as suas delegações representadas nos diferentes mercados do mundo.

INTERFORMA - A campanha de promoção nos **Solares de Portugal**, promovida conjuntamente com a INTERFORMA finalizou no 1º semestre de 2004. Houve uma grande adesão dos premiados, nos primeiros meses do ano, o que contribuiu para melhorar as taxas de ocupação da época baixa. O material promocional produzido, principalmente a colecção de postais de todos os **Solares de Portugal**, oferecida a todos os clientes, representa um grande reforço da promoção dos **Solares de Portugal**.

PGA – PORTUGÁLIA AIRLINES - A PGA desenvolveu uma campanha de promoção na sua Revista de Bordo, e nos sistemas de informação interna, para os seus quadros e clientes, oferecendo milhas e condições especiais nos **Solares de Portugal**.

UCI – União de Créditos Imobiliários – Foram atribuídos fins-de-semana nos **Solares de Portugal** na assinatura de propostas de crédito a clientes da instituição. A UCI lançou uma brochura para divulgação dos **Solares de Portugal**.

Grupo TOTTA – Foram atribuídos “vouchers” de estadias a clientes do Totta, Santander e Crédito Predial que subscreveram o Crédito Habitação Factor 22.

American Express – Oferta aos clientes American Express de descontos em todos os **Solares de Portugal**, nas reservas efectuadas através da CENTER. A American Express divulgou, internamente, através dos seus clientes, a imagem dos **Solares de Portugal**.

Campanha “Pais e Filhos nos Solares de Portugal”- A TURIHAB – Solares de Portugal, criou, em Dezembro, a campanha “Pais e Filho” em que as crianças até aos 12 anos não pagavam nos **Solares de Portugal**.

Campanhas dos sites - Criámos diversas campanhas através dos sites www.solaresdeportugal.pt; www.casasnocampo.net e www.center.pt.

2. MATERIAL INFORMATIVO

Brochuras Solares de Portugal – foi produzida a brochura dos **Solares de Portugal**, uma edição bilingue, contendo informações e mapas de todas as casas, com uma tiragem total de 15.000 exemplares.

Mapas Solares de Portugal – foi produzido um mapa com imagens dos **Solares de Portugal**, e a listagem de todas as casas associadas, com uma tiragem de 55.000 exemplares

Reprodução de Cd-Roms – reprodução de 700 cd-roms com imagens dos **Solares de Portugal** para distribuição junto dos operadores turísticos e imprensa;

Reprodução de DVD's – foram reproduzidos 1000 DVD's de apresentação dos **Solares de Portugal** para distribuição junto das Entidades Oficiais e Operadores Turísticos.

Dossiers Técnicos – foram produzidos dossiers com fichas técnicas para Operadores Turísticos e Jornalistas.

3. COMUNICAÇÕES

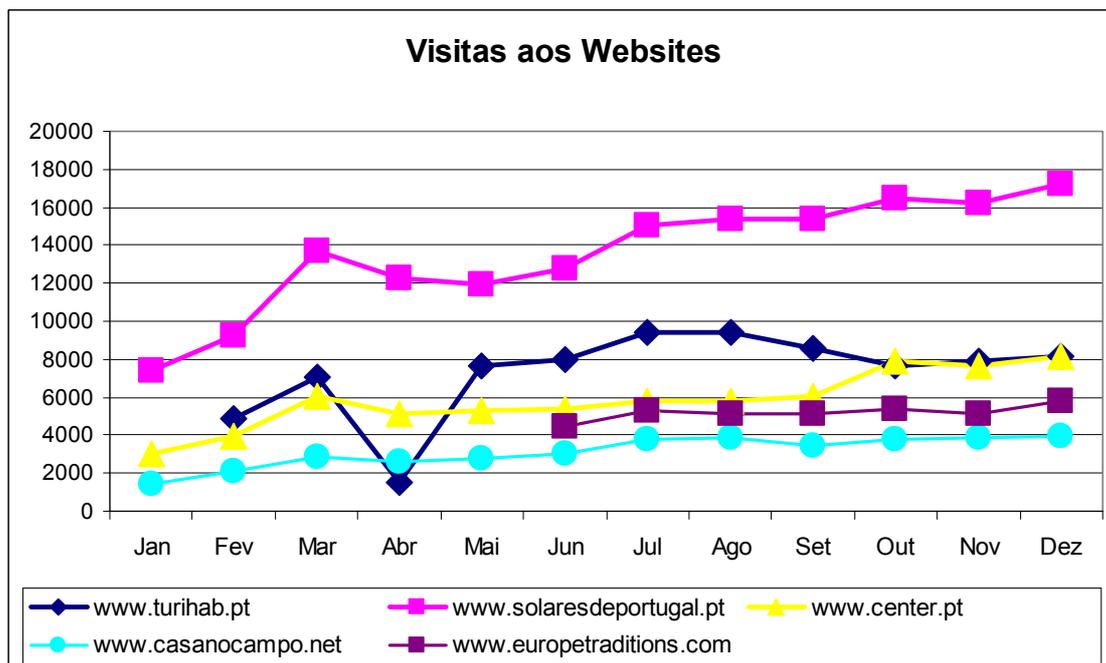
Foram recebidos mais de 50 mil e-mail e enviados outros tantos em resposta, sendo que os **Solares de Portugal** apostaram, seriamente na divulgação a operadores nacionais e estrangeiros, nomeadamente através dos ICEP e embaixadas no estrangeiro. Foi dado especial destaque ao mercado norte-americano para onde foram enviados mais de 3000 e-mail.

Foram enviadas comunicações, tanto por e-mail como por fax, para todas as Regiões de Turismo; Governos Cívicos; Entidades Oficiais; Autarquias nacionais, divulgando os **Solares de Portugal**.

Foram recebidos 6000 faxes e enviados cerca de 6500, incluindo pedidos e confirmações de reservas e circulares para as casas.

Foram recebidas cerca de 13 mil chamadas telefónicas, ou solicitando informações dos **Solares de Portugal** ou fazendo reservas. Como resposta efectuaram-se cerca de 7 mil chamadas. Correspondência recebida 2.500 e foram efectuados 10.500 envios incluindo envio de reservas e circulares para as casas.

4. INTERNET – OS SITES



O ano de 2004 proporcionou a consolidação dos sites www.solaresdeportugal.pt, www.casnocampo.pt e www.center.pt. A TURIHAB conjuntamente com a CENTER no decorrer de 2004 desenvolveu uma nova ideia de interactividade entre oferta e clientes. Estes têm-se revelado um importantíssimo complemento aos meios tradicionais de promoção. Permite chegar a mercados que dificilmente se atingiriam por outros meios, a custos muito mais baixos. Por isso mesmo foram criados incentivos como Sondagens, Inquéritos, Fóruns e Promoções.

Estas inovações traduziram-se num incremento das reservas via Internet e Directas, em substituição das reservas procedentes de Operadores que faliram durante 2004 e num aumento da promoção dos *Solares de Portugal*.

5. IMPRENSA

A TURIHAB foi contactada, por vários jornalistas e órgãos de informação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre TER, sobre os *Solares de Portugal*, e sobre as regiões onde se localizam as casas associadas.

IMPrensa Nacional

Visitaram a TURIHAB, a Rádio Alto Minho, Antena 1, o Jornal de Notícias, o jornal Terras Lusas, a revista País Positivo, a TV RTP 1 e RTP 2, a Madragoa Filmes e o realizador de cinema José Fonseca e Costa, entre outros.

Os *Solares de Portugal* foram notícia por mais de 168 vezes (aqueles a que tivemos acesso), sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação Social, como por exemplo “Novos Circuitos e campanha de Verão”, noticiado pelo “Independente”, uma entrevista de seis páginas à Directora de Marketing da TURIHAB, na revista “Terras Lusas”, assim como entrevistas ao Presidente da Instituição à revista “Portugal Tours”, ao programa da RTP 1 - "Portugal no Coração" e ao programa da RTP 2, "Causas Comuns". As revistas de Turismo publicaram vários artigos sobre a TURIHAB, destacando a revista “Turismo & Negócios”, que em três páginas e sob o lema “Fórum Mundial do Turismo” dá o exemplo da TURIHAB e do ETC.

Foram enviadas 31 de notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB.

IMPrensa Internacional

Foram realizadas visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB, das quais se destacam:

- Fevereiro/ Março, Fausto Giaccone (Freelancer) de Itália fez uma reportagem para um revista Italiana. Tratou-se de visita de recolha informação sobre os *Solares de Portugal*.
- Março, a TV Galicia de Espanha esteve na TURIHAB a fazer uma reportagem sobre o Caminho Português de Santiago, tendo conhecido algumas casas associadas.
- Março, a TURIHAB recebeu a visita de Jornalistas brasileiros, entre eles, Katia Melo, da Revista “Isto é Dinheiro”; Wallace da Silva Faria do jornal “O Dia”; Sílvia Pentead do “O Estado de São Paulo”; Bethy Serafim, Assessora de Imprensa da TAP e Francisca Brandão, RP da TAP. Conheceram alguns dos Solares de Portugal.
- Abril Francesca Pini de Itália, Freelancer, fez uma reportagem sobre o património e ambiente, tendo visitado alguns exemplos de Turismo de Habitação e Agroturismo.

- Abril, Massimo Terracina, Freelancer, de Itália, realizou uma reportagem sobre os ***Solares de Portugal*** para a Allegro. Visitou alguns exemplos dos ***Solares de Portugal***;
- Abril, a TV Galicia de Espanha, veio novamente fazer uma reportagem sobre o Caminho Português de Santiago, tendo entrevistado o Eng. João Abreu Lima e a Dra. Maria do Céu Sá Lima, Directora de Marketing da TURIHAB.

- Junho, a Deutsche Welle TV da Alemanha, realizou uma visita aos ***Solares de Portugal***.

- Setembro/Outubro - realizaram-se visitas de jornalistas Alemães, freelancers, entre eles, Eva Kiebach que contactou com a realidade do Turismo de Habitação, Agroturismo e Turismo Rural.

- Outubro, jornalistas belgas estiveram na TURIHAB para realizarem uma reportagem sobre o vinho, tendo visitado alguns exemplos de Turismo de Habitação.

Foram publicados 22 artigos na imprensa estrangeira, exemplos: “De Morgen” da Bélgica com o artigo “Oud en nieuw graniet”, “Travel Quotidiano” da Itália com a notícia “Solares de Portugal, ospiti di un'altra época”, “Meridiani”, da Itália com a reportagem “Le Radici nel Verde”, “Vin & Sprit Journalen”, da Suécia com “Verde som I Grönska”, “Damernas Värld”, da Suécia com “Portugal - fran Porto till Ponte de Lima”. Durante este ano a TURIHAB foi várias vezes referênciada na imprensa brasileira, como por exemplo no “Estadao.com.br”, com a notícia “Brasil incluído no circuito europeu de turismo rural”.

6. OPERADORES / AGENTES DE VIAGEM

A TURIHAB foi contactada, por vários operadores e agências de viagens nacionais e internacionais para fornecer informações sobre os ***Solares de Portugal***, de forma a promoverem o nosso produto.

Realizaram-se as seguintes visitas:

Naomi Uemura da *Ibero Japan* – Trata-se de um importante operador japonês que comercializa diversos produtos na Península Ibérica. Esta visita aos ***Solares de Portugal*** objectivou uma possível comercialização no mercado japonês.

Vanessa Rodriguez da Abreu Vigo – Espanha - Balconistas da Agencia Abreu em Vigo, visitaram os Solares para ficarem a conhecer o produto. Conheceram a região e as suas valências -Golfe, Ponte de Lima, jardins do Arnado e museu rural.

Natalie de Oliveira da SHG - Nova representante da SHG visitou Portugal, os Solares e as Aldeias para ficar a conhecer o produto.

Caroline da VINTAGE TRAVEL - Visitou as casas que integram o programa da Vintage.

Pierre Greijmans da OUT - Holanda - Visita a algumas casas que integram o programa da OUT. O representante do operador veio conhecer e recolher informações sobre as casas.

Naomi Beder da TEMPO HOLIDAYS – Austrália - Visitou as casas para conhecer o produto. Objectivou-se dar a conhecer o produto – *Solares de Portugal* – a um novo operador Australiano.

Cláudia Silva da SUNSEEKERS – Dinamarca - Trata-se de um novo operador da Escandinávia que pretende comercializar os Solares. Será um operador de Internet. www.sunseekers.dk. Esteve em Portugal para conhecer o Produto *Solares de Portugal*.

Os *Solares de Portugal*, a nível nacional, foram publicados em manuais de operadores turísticos nacionais, nomeadamente, Soltrópico, Andaltour e Abreu.

A nível internacional, os *Solares de Portugal* foram lançados em brochuras e manuais pelos operadores turísticos internacionais: Olimar (Espanha), Allegro (Itália), Caractère (Bélgica), Ibertours (Austrália), Europa Exclusief (Holanda), Traveller's Way (UK), SkyLine Travel (EUA) .

7. FEIRAS E WORKSHOPS

Em 2004, a TURIHAB deu especial relevo à participação em Feiras e Workshops tendo estado presente nas feiras principais para a divulgação dos *Solares de Portugal*.

NACIONAIS

BTL – BOLSA DE TURISMO DE LISBOA, realizou-se de 21 a 25 de Janeiro. A TURIHAB esteve presente com stand próprio. Estiveram presentes os Presidente e Secretário da TURIHAB, a Directora de Marketing, e Técnicos. Os objectivos delineados foram prestigiar a imagem da TURIHAB e a possibilidade de atingir o aumento de potenciais clientes nacionais e internacionais. A inauguração foi feita pelo Ministro Adjunto Luís Arnaut, com acompanhamento da Administradora do ICEP, Director Geral de Turismo, Presidente do Fundo de Turismo entre outros. Foi servido um vinho de honra servido pela VINITUR acompanhado do tradicional para promoção dos produtos locais. O stand foi visitado por cerca de 5.000 visitantes, destacando-se as Delegações dos ICEP's acompanhados de Jornalistas e Operadores Turísticos, Delegações do Brasil, Suécia, Dinamarca, Alemanha, Espanha, Holanda, Inglaterra, Canadá, Áustria, Republica Checa, Itália, Suíça, Regiões de Turismo, Agentes e Operadores Turísticos.

INTERNACIONAIS

FITUR – FEIRA INTERNACIONAL DE TURISMO, Madrid, Espanha, de 28 de Janeiro a 1 de Fevereiro. A TURIHAB esteve presente no Stand oficial de Portugal (ICEP) na pessoa do Presidente da TURIHAB e Directora de Marketing. Foram efectuados contactos com várias entidades nacionais e estrangeiras para promoção dos *Solares de Portugal*. Foram distribuídas brochuras e mapas dos *Solares de Portugal*, Dvd's e cd's com fotos

BIT – BOLSA INTERNACIONAL DE TURISMO, Milão, Itália, de 14 a 17 de Fevereiro. Esteve presente no Stand oficial de Portugal (ICEP). Foram efectuados contactos com vários operadores e agentes de turismo assim como com a imprensa italiana para promoção dos *Solares de Portugal* e distribuído material dos *Solares de Portugal*. Estiveram presentes os Presidente da TURIHAB e Directora de Marketing.

ITB – BERLIM, Alemanha, de 12 a 16 de Março. Os *Solares de Portugal* foram apresentados no Stand oficial de Portugal - ICEP, para promoção junto dos operadores e agências de viagem .

Comemorações do Dia de Portugal – 04 a 07 de Junho. Organizado pela Embaixada da Bélgica em Bruxelas. O Presidente da TURIHAB apresentou a rede *Solares de Portugal* e Europa das Tradições.

ABAV – Rio de Janeiro, Brasil, de 21 a 24 de Outubro. Os *Solares de Portugal* foram apresentados no Stand oficial de Portugal (ICEP) na pessoa do Presidente e Directora de Marketing. A ABAV reúne agências de viagens, operadoras turísticas, empresas aéreas e marítimas, locadoras de automóveis, e outros segmentos do sector de turismo, apresentando uma oportunidade excelente de divulgação uma vez que é o maior evento da América Latina. Durante a feira foi apresentada a nova brochura conjunta das Fazendas do Brasil e dos *Solares de Portugal*

WTM – WORLD TRAVEL MARKET – realizada em Londres, de 8 a 11 de Novembro. Presença dos *Solares de Portugal* no stand do ICEP. Foram efectuados contactos com vários operadores e agentes de turismo assim como com a imprensa para promoção dos *Solares de Portugal*.

LUXURY TRAVEL FAIR, Las Vegas, EUA, de 7 a 9 de Dezembro. Este ano realizou-se a sexta edição que apostou uma vez mais num mercado turístico de qualidade e de luxo. Os Solares de Portugal estiveram presentes na pessoa do Presidente da TURIHAB e foram desenvolvidos vários contactos com operadores e agentes de viagens assim como com a imprensa americana, distribuindo-se cerca de 500 brochuras.

WORKSHOPS USA, de 28 de Novembro a 10 de Dezembro. Esteve presente o presidente da TURIHAB, com a colaboração do ICEP de São Francisco, em workshops com Operadores e Agentes de Viagem da Costa Ocidental dos EUA, concretamente, San Francisco, Los Angeles, San Diego e Orange County. O objectivo foi contactar com um dos mais importantes mercados dos EUA, uma vez que se trata de uma zona onde residem as classes mais ricas da América do Norte.

V - CENTRAL DE RESERVAS

Nota Introdutória:

O início do século XXI não está a ser muito fácil para o sector do Turismo. Os últimos 4 anos têm sido marcados por trágicos acontecimentos que têm influenciado os destinos de férias dos Turistas.

O ano 2001 começou marcado pelo trágico acidente de Castelo de Paiva. A enorme cobertura televisiva dada ao acidente noticiou que Portugal tinha “300 pontes a cair”, associado a este facto ocorreram os atentados de 11 de Setembro em Nova Iorque, criando um enorme receio em toda a população mundial.

Durante 2002 assistimos a uma guerra no Afeganistão, com todas as implicações que acarreta, incrementando o conceito de insegurança na Europa e no Mundo Inteiro.

Em 2003 tem início o conflito do Iraque, que contrariamente ao esperado se vem arrastando indefinidamente, com numerosos atentados, raptos e ameaças. No verão de 2003 Portugal assiste aos maiores incêndios de todos os tempos, promovendo negativamente o país com o Slogan “Portugal a arder”, também a Europa, nomeadamente os países mais desenvolvidos, sofrem recessão económica fruto da instabilidade a oriente que gerou uma escalada do preço do petróleo a valores nunca antes alcançados. Os preços dos bens de primeira necessidade aumentaram muito acima do esperado, o que reduziu o orçamento das famílias para viagens e lazer, provocando a maior retracção do mercado e as maiores quedas de sempre nas taxas de ocupação.

Acresce ainda o surto de Pneumonia atípica, que afectou os mercados emissores de Canadá, China, Japão e Austrália.

Esperava-se que 2004 fosse o ano da recuperação, uma vez que se realizava em Portugal o Euro 2004 e os turistas estavam a recuperar a confiança em Portugal, no entanto, em Março, os trágicos atentados de Madrid, que mostraram a debilidade e fragilidade da Europa face a atentados terroristas alterou completamente este cenário verificando-se quedas a partir do mês de Abril com excepção de Junho que contrariou a tendência e alterou as estatísticas anuais, uma vez que neste mês se verificou uma ocupação superior a 70%, face aos cerca de 15% dos anos anteriores.

Acresce o facto de durante este período, vários operadores terem falido ou terem sido adquiridos por Operadores que não programam o Destino Portugal.

A ocupação dos *Solares de Portugal* obviamente ressentiu nos últimos anos de todos estes factores. Sendo o mercado externo o principal cliente dos *Solares de Portugal* registaram-se quebras significativas na ocupação nos últimos 4 anos.

O ano de 2004 foi um ano que pela realização, em Portugal, de um evento desportivo de enorme dimensão, o Euro 2004, registou um aumento da taxa de ocupação das Casas associadas durante este mês. Também a realização dos Jogos Olímpicos, em Agosto, na Grécia, prejudicaram significativamente a ocupação de Agosto e Setembro. Como veremos adiante o mês de Junho e a sua excepcional ocupação influenciou significativamente os números anuais, elevando a taxa de ocupação anual de 15%, verificada em 2003 (pior ano de sempre), para 19%, não se tendo ainda recuperado as taxas verificadas em 2001.

Os valores e a análise do ano de 2004 são a seguir apresentados.

I- QUADRO DE CAPACIDADES DOS SOLARES DE PORTUGAL

Categori:		Total	Quartos	Apartamentos	Total Quartos	Camas
A	<i>Casas Antigas</i>	15	94	32	133	266
	<i>Quintas e Herdades</i>	2				
B	<i>Casas Antigas</i>	31	259	61	350	696
	<i>Quintas e Herdades</i>	20				
	<i>Casas Rústicas</i>	2				
C	<i>Quintas e Herdades</i>	12	99	35	152	303
	<i>Casas Rústicas</i>	15				
TOTAL		97	452	128	635	1265

Durante 2004 capacidade dos Solares de Portugal sofreu um ligeiro aumento com a admissão de um novo associado, a Quinta do Casal, com 3 quartos e 6 Apartamentos – Quinta e Herdade, tipo B. No entanto esta admissão só se verificou no final do ano.

2 - EVOLUÇÃO DOS PREÇOS

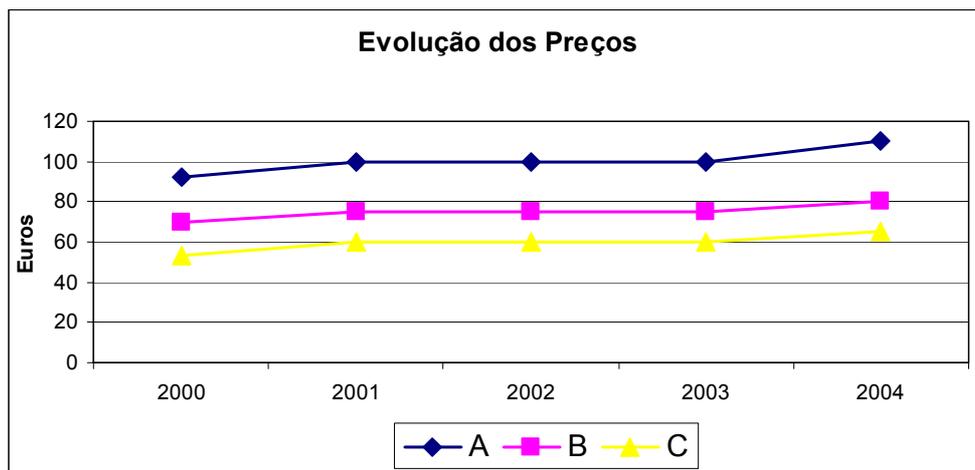


Gráfico 2 – Evolução dos preços nos *Solares de Portugal*

Em 2004 os preços praticados nos Solares de Portugal tiveram um incremento de cerca de 8% dado que desde 2001 não tinha havido qualquer aumento.

3 - EVOLUÇÃO DAS DORMIDAS

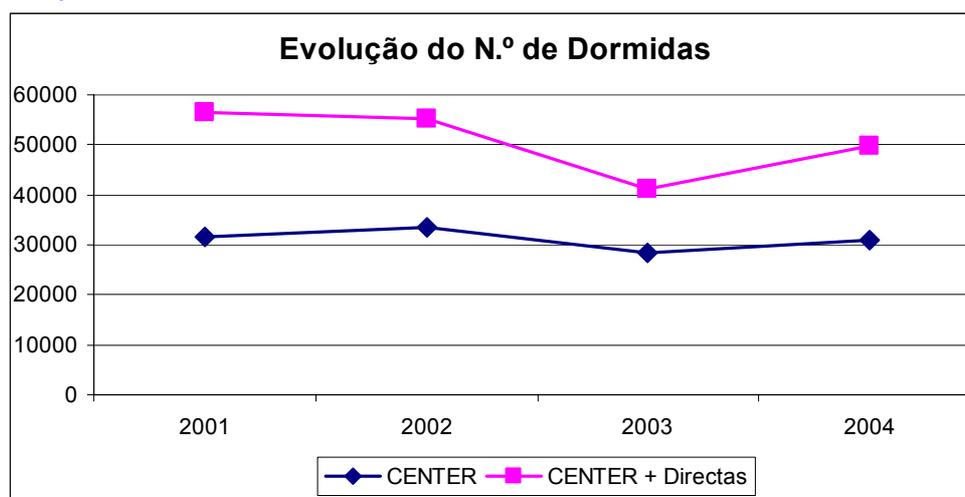


Gráfico 3 – Evolução do número de Dormidas

Em 2004 verificou-se um ligeiro aumento do número de dormidas nos Solares de Portugal, não se tendo recuperado a grande quebra verificada em 2003, os valores ainda estão distantes dos verificados em 2001 e 2002.

Este aumento do número de Dormidas é fundamentalmente reflexo da ocupação do mês de Junho, que em 2004 foi um ano anormal, devido à realização do Euro 2004. Se excluirmos os meses de Junho de 2003 e 2004 da análise verificamos que os valores atingidos estão muito próximos de 2003.

4 - TAXA DE OCUPAÇÃO



Gráfico 4 – Evolução da Taxa de Ocupação total dos *Solares de Portugal* nos últimos quatro anos

Em 2004 registou-se uma taxa de ocupação na ordem dos 19%, verificando-se um aumento face a 2003 e colocando a taxa de ocupação mais próximas das verificadas em 2001 e 2002.

5 – TAXA DE OCUPAÇÃO POR NÍVEL E TIPO DE CASA

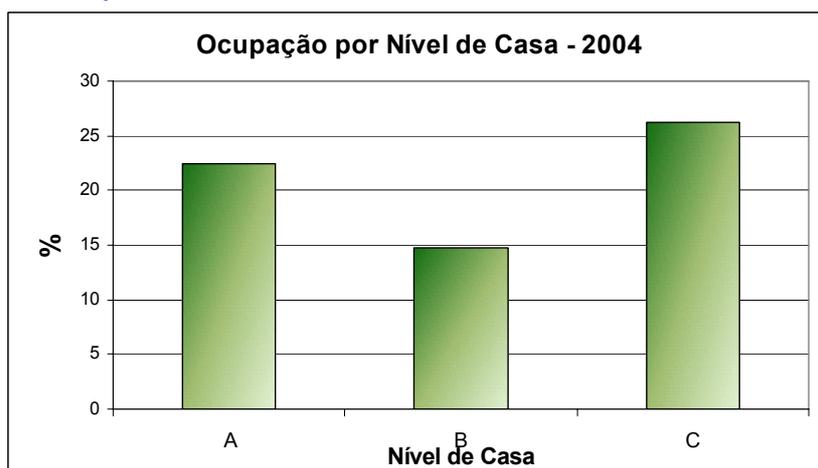


Gráfico 5 – Taxa de Ocupação por Nível de Casa em 2004

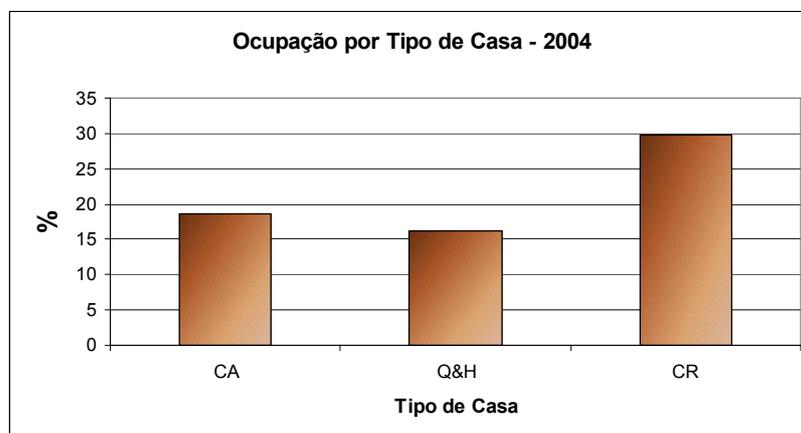


Gráfico 6 – Taxa de Ocupação por Tipo de Casa em 2004

Analisando os Gráficos 5 e 6 confirma-se em 2004, uma situação já verificada em 2003. Podemos ver no gráfico 5 que o Nível C é o que tem maior taxa de ocupação o que nos levaria a pensar que o preço tinha influência na escolha do alojamento. No entanto analisando o gráfico 6 vemos que o Tipo Casas Rústicas é o que possui maior taxa de ocupação. Tendo em consideração que muitas Quintas e Herdades são Nível C e há Casas Rústicas Nível B, concluímos que o que mais influencia a escolha dos clientes é o Tipo de Casa e não o preço. As Casas Rústicas foram claramente as preferidas, seguindo-se as Casas Antigas e por fim as Quintas e Herdades.

6- TAXA DE OCUPAÇÃO POR REGIÃO

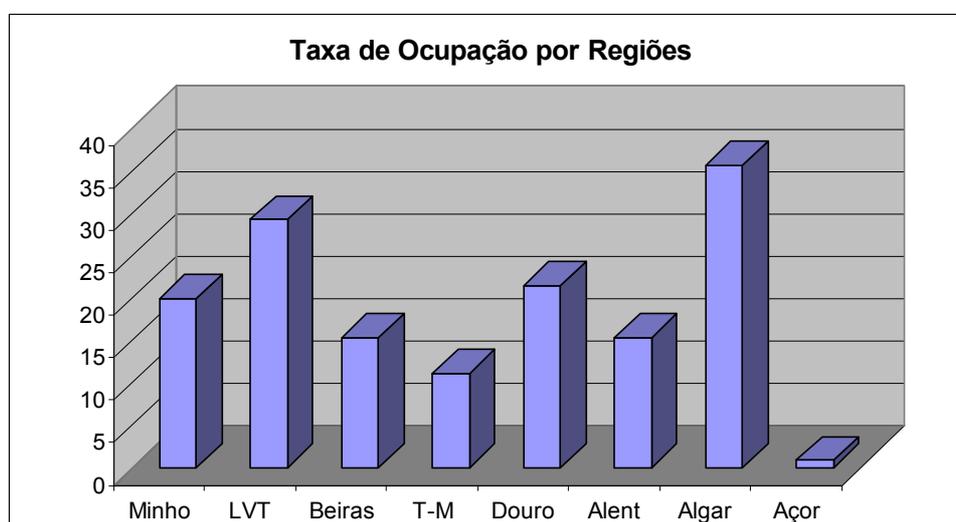


Gráfico 7 – Taxa de Ocupação por Regiões em 2004

Analisando a taxa de ocupação por regiões verifica-se que as Casas da região do Algarve são que obtiveram maior taxa de ocupação. Seguindo-se as Casas, de Lisboa e Vale do Tejo do Minho, Alentejo, Beiras, Douro, Trás-os-Montes e finalmente os Açores.

O Minho que engloba a maioria das Casas associadas teve uma taxa de ocupação muito próxima da taxa geral, o que seria de esperar uma vez que esta região tem um peso enorme na oferta.

7 - OCUPAÇÃO POR ENTIDADE

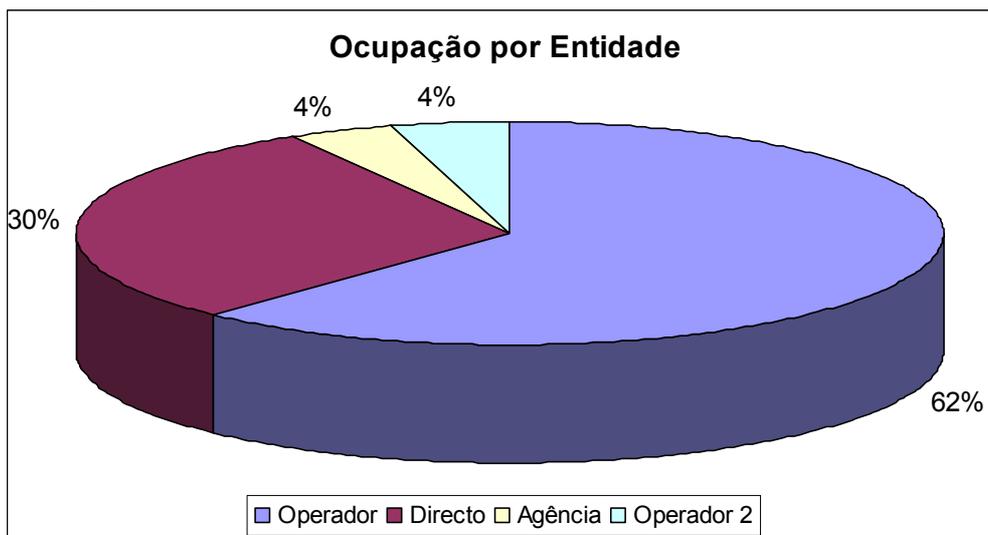


Gráfico 9 – Ocupação por entidade em 2004

No decorrer do ano de 2004 foi decidido criar uma nova entidade. Considerou-se importante criar uma categoria entre as Agencias e os Operadores. A esta nova entidade decidiu-se chamar Operador 2. E em 2004 foram já responsáveis por cerca de 4% da Ocupação registada.

A Ocupação por Entidade em 2004, em reservas efectuadas através da CENTER, foi mais uma vez dominada pelas reservas provenientes de Operadores Turísticos (62%), seguindo-se os clientes directos (30%) e por ultimo as Agencias de Viagens (4%) e os Operadores 2 (4%).

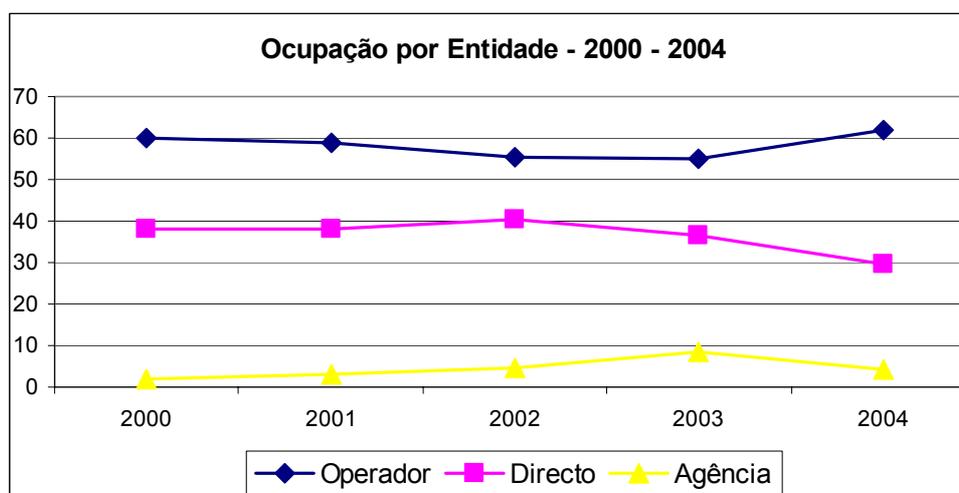


Gráfico 9 – Comparação do peso de cada uma das entidades nas reservas efectuadas através da CENTER

Analisando a evolução da ocupação por entidades verificou-se que de 2002 para 2004, houve quebra significativa do peso dos clientes directos e um aumento do peso dos Operadores turísticos e Agencias de Viagem (nos operadores Turísticos estão incluídos os novos operadores emergentes de Internet).

As Agencias de Viagem registaram uma quebra face ao ano anterior, no entanto este facto ficou a dever-se à alteração de estatuto de algumas agências para Operador 2.

8 - OCUPAÇÃO POR MERCADOS

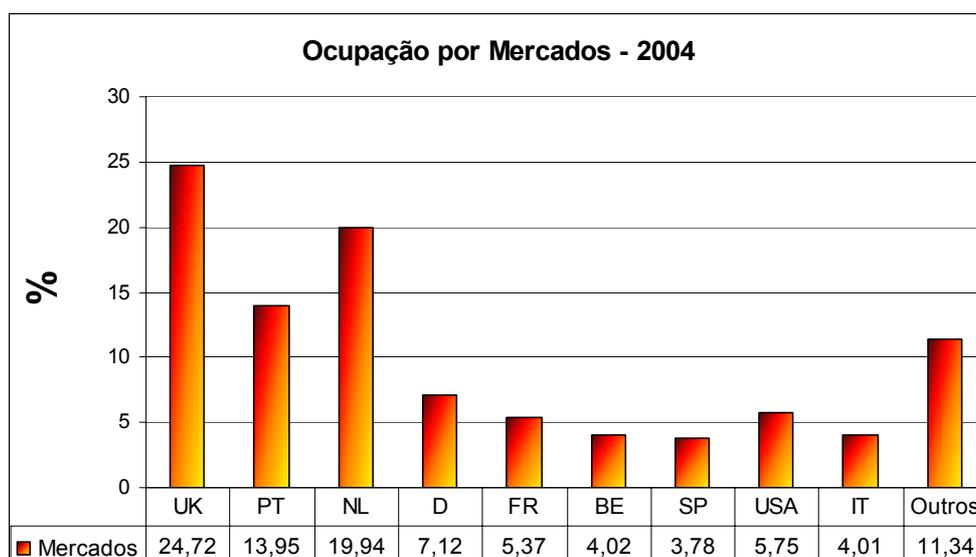


Gráfico 10– Ocupação por Mercados de origem dos clientes em 2004

No que respeita à proveniência dos clientes dos Solares de Portugal, verificou-se uma situação excepcional. Para o período do Euro 2004 os acordos efectuados tiveram efeito principalmente no mercado Holandês tendo influenciado de sobremaneira o peso deste mercado na ocupação anual, relegando o mercado Português para a terceira posição da ocupação por mercados que continua a ser liderada pelo mercado do Reino Unido.

Verificou-se também que o mercado Norte-americano sofreu um forte impulso, fruto das diversas campanhas de promoção efectuadas pela TURIHAB junto deste mercado.

De sublinhar ainda o aumento verificado no mercado Italiano que regista em 2004 cerca de 4,1% da cota de mercado face aos 2,67% de 2003.

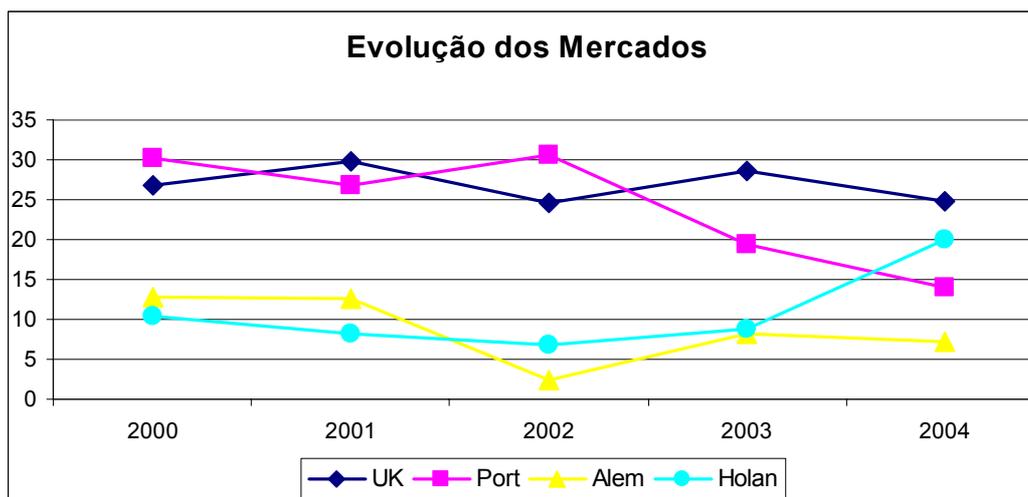


Gráfico 11 – Evolução dos mercados de proveniência dos clientes dos Solares de Portugal

Analisando a evolução dos 4 principais mercados, verificamos uma quebra de todos os mercados à excepção do mercado Holandês. A quebra do mercado do Inglês e Alemão foi ligeira no entanto no mercado Português assistiu-se a uma quebra acentuada dado o pessimismo instalado no mercado Português.

A quebra do mercado Inglês e Alemão deve-se ao desaparecimento de alguns Operadores, falência de Outros e a recessão económica dos mercados internacionais.

9- OCUPAÇÃO MENSAL /SAZONALIDADE

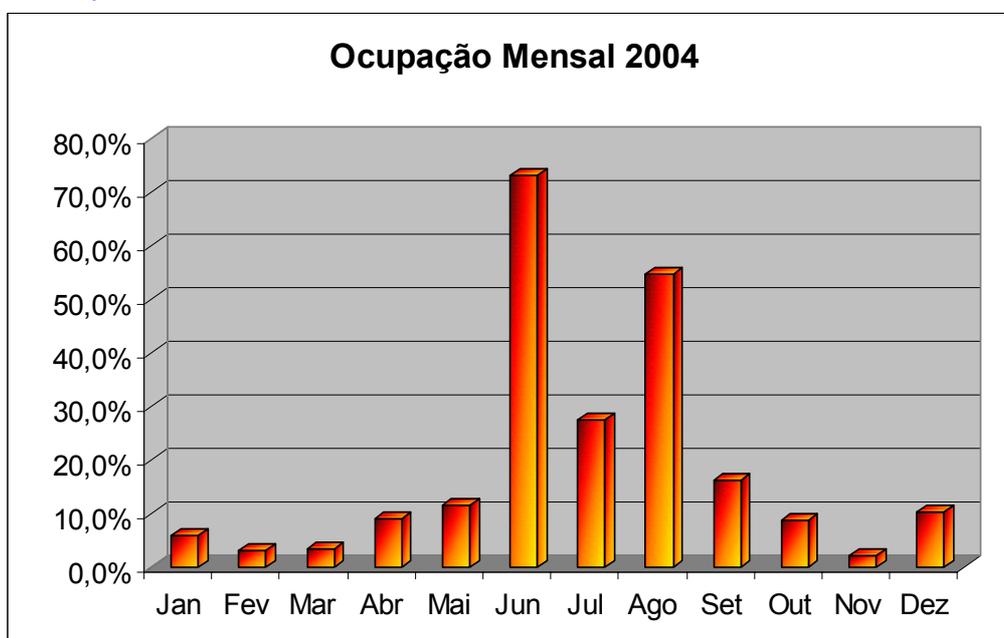


Gráfico 12 – Taxa de Ocupação mensal em 2004

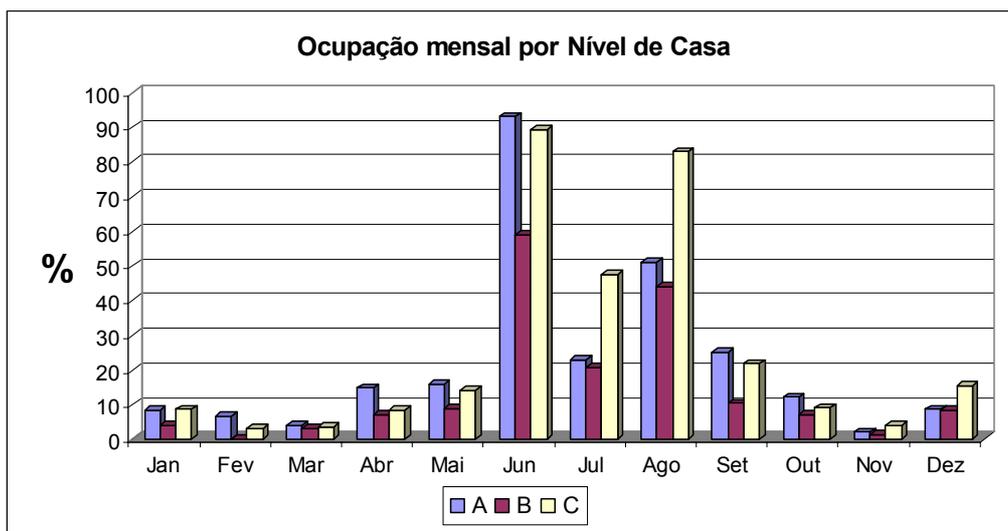


Gráfico 13 – Taxa de Ocupação mensal por nível em 2004

Analisando o gráfico da ocupação mensal verifica-se que o Euro 2004 foi de facto um enorme impulso para a ocupação dos Solares de Portugal em 2004. No mês de Junho verifica-se um pico de ocupação que rondou os 70% de taxa de ocupação. Os meses de Julho e Agosto apesar de serem meses tradicionalmente de boas taxas de ocupação, ficaram muito aquém das expectativas criadas.

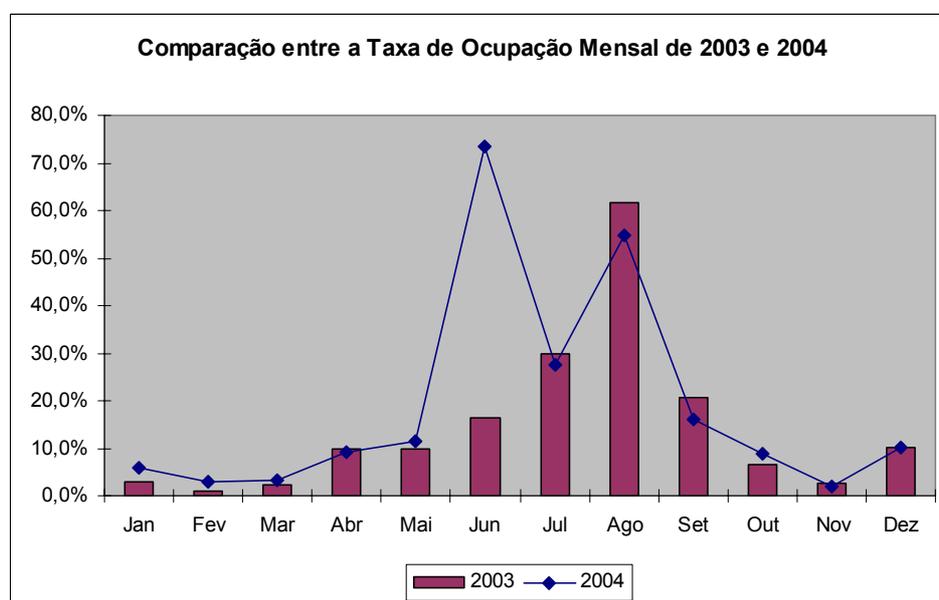


Gráfico 14 – Comparação da Taxa de Ocupação mensal em 2003 e 2004

Pela análise do gráfico 14 observamos que o aumento verificado em Junho de 2004 transforma a análise da ocupação dos Solares de Portugal, em 2004, numa análise enganadora. Se à primeira vista os resultados são satisfatórios, olhando com mais

atenção verificamos que a realização do Euro 2004 e consequente aumento da ocupação, influencia todos os valores finais de ocupação. Verificou-se um aumento significativo das taxas de Janeiro a Abril (com uma pequena queda neste mês devido aos acontecimentos de Madrid) e volta a cair no mês de Julho, consequência dos Jogos Olímpicos na Grécia, da instabilidade Internacional e do pessimismo do mercado nacional recuperando um pouco no mês de Outubro, voltando aos valores de 2003 nos meses de Novembro e Dezembro.

10 - MÉDIA DE NOITES POR RESERVA

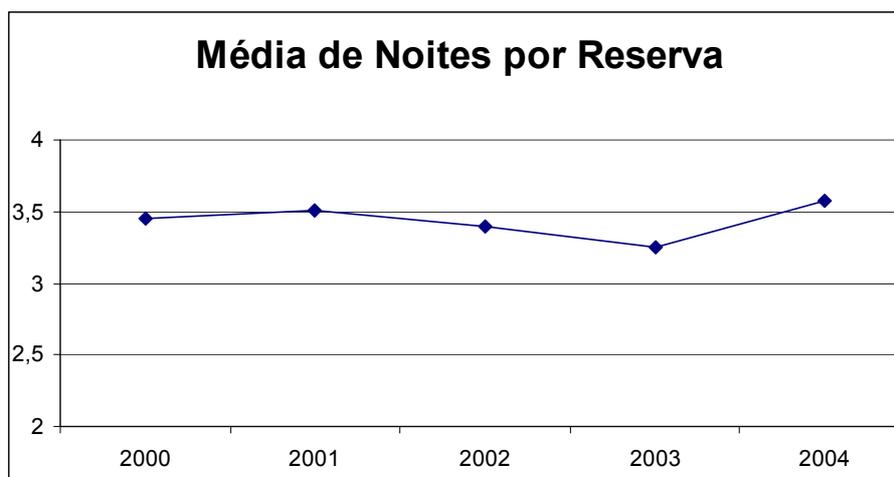


Gráfico 15 – Média de noites por reserva

A média de noites por reserva aumentou em 2004 contrariando a tendência de baixa verificada em 2002 e 2003. A média geral aumentou para mais de 3,5 noites por reserva novamente o Euro a influenciar os resultados.

Realçamos durante 2004:

- A aprovação do projecto PIQTUR para a Qualificação dos *Solares de Portugal*;
- Conclusão do Projecto “*Europa das Tradições – Uma Visão Transatlântica*” e a criação do consórcio **Fazendas do Brasil**;
- O incremento dado à ocupação dos *Solares de Portugal* pelo Euro 2004;
- As campanhas de promoção criadas directamente para o cliente;
- Participação na Campanha “Portugueses sem Fronteiras” promovida pelo ICEP;
- Seminários com Agentes e Operadores Turísticos nos EUA;
- Presença no Fórum Mundial de Turismo, Brasil com palestra sobre a rede Solares de Portugal.

Como referência final um agradecimento a todas as entidades públicas e privadas que têm cooperado na organização do produto turístico – *Solares de Portugal* e na acção que a TURIHAB tem desenvolvido.

Ponte de Lima, 18 de Março de 2005