

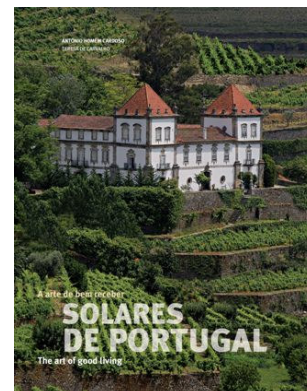


RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2007

1. INTRODUÇÃO

Ano da consolidação da certificação da TURIHAB e dos **Solares de Portugal**, 2007 fica também marcado pelo projecto das vivências dos **Solares de Portugal** e pelo início do projecto VALIMAR Digital.

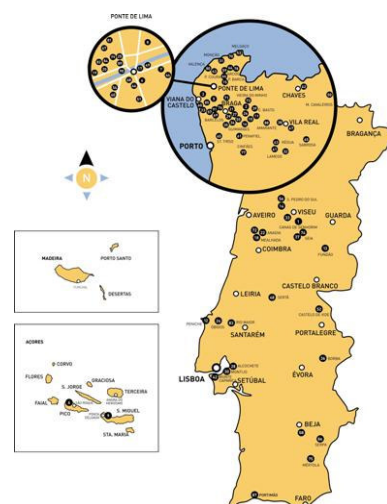
A TURIHAB desenvolveu uma parceria com a INA PA para a edição do Livro de prestígio dos **Solares de Portugal**. Este livro, ilustrado com fotografias do Mestre António Homem Cardoso e com textos de Teresa Carvalho, consiste numa recolha e levantamento das casas que se encontram integradas na TURIHAB e que constituem a rede **Solares de Portugal**. No âmbito do projecto “Vivências dos **Solares de Portugal**”, a TURIHAB publicou uma edição especial do Livro de prestígio dos **Solares de Portugal** que reforça a qualidade do TER e a arte de bem receber.



A aposta no e-commerce, concretizada através do projecto VALIMAR Digital, que resultará na ligação em rede de todos os **Solares de Portugal** à Central de Reservas, aos seus parceiros comerciais e aos clientes finais, é uma etapa fundamental para o desenvolvimento do produto e incremento da procura.

Foi também o ano do lançamento do mapa de estradas dos **Solares de Portugal** que se tem revelado um importante meio de promoção e divulgação dos **Solares de Portugal**.

Na cooperação nacional assinou-se de um novo protocolo de cooperação com a CCILA – Câmara do Comércio e Indústria Luso-Alemã. Ao nível internacional desenvolveram-se as parcerias da Europa das Tradições e do projecto EUROTRAD – Uma ponte entre Euro-regiões. Na cooperação transnacional com o Mercosul consolidaram-se as parcerias com as Fazendas do Brasil.



2. VIVÊNCIAS NOS **SOLARES DE PORTUGAL**

2.1 - Projecto LEADER + “As Vivências dos *Solares de Portugal*”

A TURIHAB candidatou ao programa LEADER + do Vale do Lima, o projecto “As vivências dos **Solares de Portugal**”.

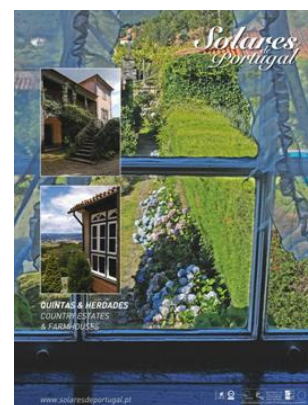
Este projecto visa reforçar a imagem de marca e de Qualidade - **Solares de Portugal**; promover as potencialidades arquitectónicas, artísticas e culturais, valorizar e sistematizar a oferta turística e incrementar novas formas de vivências e actividades lúdicas e desportivas que promovam as regiões em que estão localizados os **Solares de Portugal**, desenvolvendo um turismo alternativo sustentável.



2.1.1. Publicação de um Livro de Prestígio *Solares de Portugal*

A edição especial do Livro de Prestígio **Solares de Portugal**, com uma tiragem de 2 000 exemplares, é bilingue (Português e Inglês), maravilhosamente ilustrado com imagens do reconhecido fotógrafo português, Mestre António Homem Cardoso e textos da jornalista Teresa Carvalho consiste numa recolha e levantamento das casas que se encontram integradas na TURIHAB e que constituem a rede **Solares de Portugal**. Este livro é um poderoso instrumento de divulgação junto de instituições públicas e privadas nacionais e estrangeiras atingindo um público-alvo de elevado nível.

De consulta agradável, o livro “**Solares de Portugal** – A Arte de Bem Receber, The Art of Good Living” serve de inspiração para uma visita ao que o país tem de melhor, convidando o leitor à viagem e ao sonho, e a ser um convicto defensor das raízes e tradições portuguesas.



2.1.2. Exposição Itinerante dos *Solares de Portugal*

A TURIHAB desenvolveu uma exposição itinerante para reforçar a promoção das vivências dos **Solares de Portugal** e divulgar “a arte de bem receber / the art of good living”, nos principais mercados emissores. Esta exposição com imagens do Mestre António Homem Cardoso promove os slogans “Cada casa uma vivência, cada visita uma experiência” / “You arrive as a guest and you leave as a friend”, “A Arte de bem receber” / “The Art of Good Living”, “Parta à descoberta” / “Special Places to Stay”, e tem como principal prioridade

a divulgação do branding dos **Solares de Portugal** e a sua internacionalização.

3. E-COMMERCE **SOLARES DE PORTUGAL**

O lançamento do e-commerce foi prioritário para a TURIHAB, com o início do projecto Valimar Digital para construção de uma Base de Dados para o TER e dinamização de novos canais de distribuição.

3.1. Valimar Digital

A TURIHAB, no âmbito do Sub-Projecto **Solares de Portugal**, integrado no projecto VALIMAR DIGITAL - Candidatura ao POS-Conhecimento – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento, propôs-se inovar o actual sistema de reservas, com o recurso às TIC, através do desenvolvimento de um novo sistema de gestão da informação das reservas, com o intuito de fomentar um maior fluxo de reservas e tornar o seu tratamento mais eficiente.

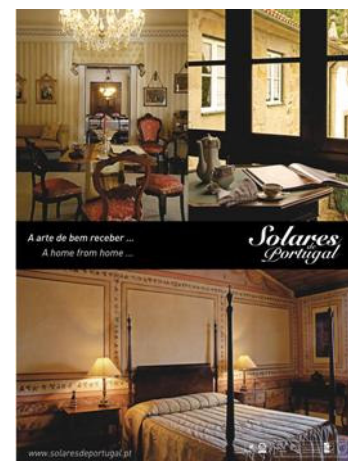
Desta forma, foi desenvolvido um software que permite gerir a informação sobre a ocupação das casas. Este software é a base para a criação da rede das casas associadas, permitindo, em tempo real, verificar a disponibilidade das casas e proceder à reserva.

Dadas as vantagens deste novo sistema, espera-se que no futuro próximo, este venha a ser o principal meio para efectuar reservas nos **Solares de Portugal**. O apoio ao cliente continuará a ser garantido pela central de reservas, acrescentando a esta a tarefa de assistir o cliente durante o processo de reserva on-line.

Para a concretização deste projecto efectuou-se uma recolha, tratamento e organização de informação, para construção de uma Base de Dados que aumente a visibilidade dos **Solares de Portugal**.

Esta Acção consistiu na pesquisa documental e recolha de informação sobre a oferta turística nacional, nomeadamente a informação turística de cada concelho, do património, actividades culturais e desportivas, animação turística, informação de restaurantes e infra-estruturas locais de apoio ao turismo.

A pesquisa documental foi complementada com investigação no terreno, quer através de investigação pessoal, quer fazendo a análise de estudos de mercado elaborados por organismos independentes de



modo a definir os segmentos a atingir e a mais adequada forma de desenvolver a base de dados da plataforma de e-commerce dos **Solares de Portugal**.

3.2. Vouchers On-line

A TURIHAB incrementou o e-commerce, através da aquisição de vouchers on-line, reforçando a iniciativa lançada, em finais de 2006, em cooperação com a CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural.

Estes vouchers poderão ser acumulados e trocados por noites em qualquer casa dos **Solares de Portugal**. A promoção enfatiza que a oferta de uma estadia poderá ser o presente ideal para quem quiser conhecer as vivências dos **Solares de Portugal**.

De valor variado, é possível acumular vouchers até completar o valor das estadias pretendidas. A validade dos vouchers é de um ano, o que permite planear calmamente as férias ou escapadas em suaves prestações.

A aquisição destes vouchers pode ser efectuada através dos websites www.solaresdeportugal.pt e www.center.pt.



4. ASSOCIATIVISMO E CERTIFICAÇÃO

Durante 2007, realça-se a participação dos Associados em todas as actividades desenvolvidas ao longo do ano relacionadas com o associativismo, a certificação e monitorização do sistema de qualidade da rede **Solares de Portugal**.

Na área da Qualidade, a TURIHAB reforçou a monitorização do sistema de Gestão, e a aplicação da ERS3001- TER e do Manual de Boas Práticas dos **Solares de Portugal**, implementou as políticas de qualidade definidas, fomentando a diferenciação do Turismo no Espaço Rural com a certificação da Marca **Solares de Portugal** e a divulgação de ferramentas de Gestão de Qualidade.



4.1. Gabinete de Apoio ao Investidor e Help Desk

O Help Hesk da TURIHAB foi fundamental para apoiar os associados e os promotores TER. Foi responsável pela divulgação do Manual de Boas Práticas, informações gerais da Especificação de Requisitos de

Serviço - ERS 3001 TER, da legislação vigente, candidaturas, investimentos, fornecimento de um serviço de informação destinado a prestar esclarecimentos sobre a certificação dos **Solares de Portugal** e sobre a qualidade, em geral.

A TURIHAB proporcionou informação a 26 pedidos sobre candidaturas ao Turismo no Espaço Rural (TER), financiamentos para o TER e como se tornar membro da TURIHAB.



4.2. Novos Associados

Das candidaturas apresentadas associaram-se três casas à TURIHAB, na região do Minho, do Douro e nas Beiras:

- **Casa do Correio-Mor** – Ponte da Barca, Grupo das Casas Antigas
- **Casa do Condado de Beirós** – São Pedro do Sul, Grupo das Casas Antigas
- **Quinta da Ventuzela** – Cinfães do Douro, Grupo das Quintas e Herdades



4.3. Reuniões dos Corpos Sociais da TURIHAB

A Direcção da TURIHAB reuniu mensalmente para planificação, apreciação, avaliação e discussão das definições estratégicas para o bom funcionamento da Associação.

O Conselho Fiscal reuniu em Março para análise das contas do exercício da actividade da TURIHAB.

A Assembleia-Geral da TURIHAB reuniu em 31 de Março para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2006 que foi aprovado por unanimidade. Em 15 de Dezembro, a Assembleia-Geral reuniu para a eleição dos Órgãos Sociais para o biénio 2008/2010 e para a aprovação do Plano de Actividades e Orçamento para o ano de 2008.



4.4. Monitorização da Qualidade

A Certificação da TURIHAB e da CENTER com a ISO 9001:2000 e dos **Solares de Portugal** com a ERS3001 TER, pela APCER – Associação Portuguesa de Certificação, bem como a certificação dos **Solares de Portugal** como “Marca Portugal” pelo AICEP, veio

assegurar um serviço de qualidade a todos os seus clientes e, entre outros, operadores turísticos, agências de viagens envolvendo as Casas associadas nos processos de melhoria continua.

Para monitorização e manutenção da certificação do Sistema de Gestão de Qualidade da TURIHAB, foram efectuadas auditorias internas e de acompanhamento pela APCER.

No que concerne à certificação dos **Solares de Portugal**, com a ERS3001 TER, a monitorização do sistema é efectuada pela análise das Auto-Avaliações das casas; dos questionários de satisfação aos hóspedes; das auditorias internas; das auditorias mistério e auditorias de acompanhamento pela APCER.

4.4.1. AUDITORIAS E AUTO-AVALIAÇÃO

Durante o ano de 2007 a TURIHAB monitorizou o sistema de Qualidade do serviço das casas através de 4 tipos de auditorias: Auditorias Internas (TURIHAB), Auditorias Mistério (Cliente), Auditorias de Acompanhamento (APCER) e Auto-avaliação (Casas).

Realizaram-se 10 auditorias de acompanhamento pela APCER, 10 auditorias mistério e 15 auditorias internas.

Das não conformidades detectadas, no decorrer das auditorias, implementaram-se acções correctivas e de correcção de acordo com a ERS 3001 TER. O encerramento de todas as não conformidades, só foi possível pela eficaz resposta das casas auditadas que implementaram todas as acções correctivas necessárias.

Todas estas acções correctivas implementadas foram divulgadas, por toda a rede **Solares de Portugal** de forma a evitar a recorrência destas não conformidades e servirem como instrumento de melhoria contínua, que evite não conformidades futuras e fiabilize este sistema de qualidade de serviço dos **Solares de Portugal**.

4.4.2. RECLAMAÇÕES E SUGESTÕES

No conjunto de 92 Casas Associadas da TURIHAB, registaram-se 4 reclamações, que incidiram essencialmente na ausência do proprietário nas Casas, problemas de ruídos externos e problemas relacionados com falta de equipamentos de apoio.

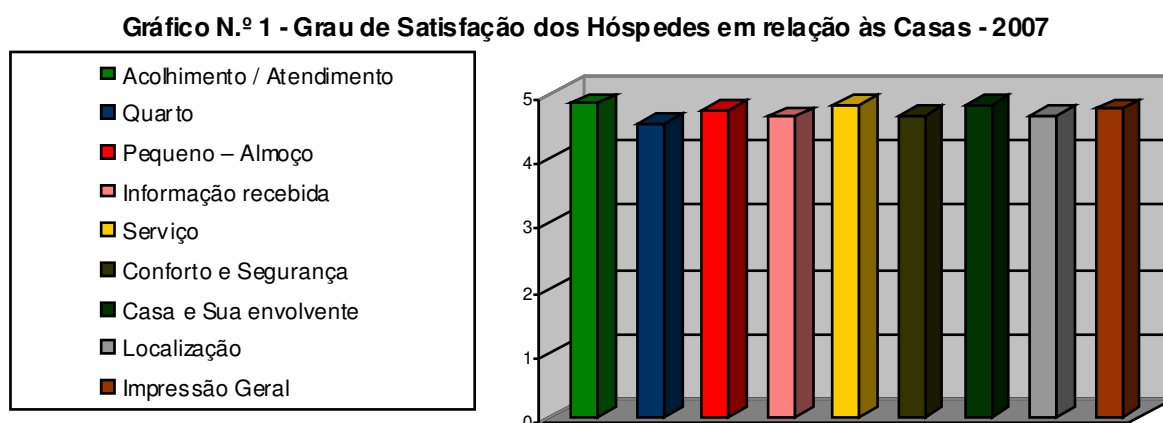
Foram registados no Quadro de Honra 13 louvores às casas associadas, que enfatizam a beleza das propriedades, a hospitalidade, a simpatia dos donos e a qualidade dos alojamentos.

4.4.3. QUESTIONÁRIOS DE AVALIAÇÃO DO GRAU DE SATISFAÇÃO

Uma das mais importantes ferramentas de avaliação e monitorização da Qualidade de Serviço das Casas Associadas, de acordo com a ERS3001 TER, são os questionários efectuados aos hóspedes.

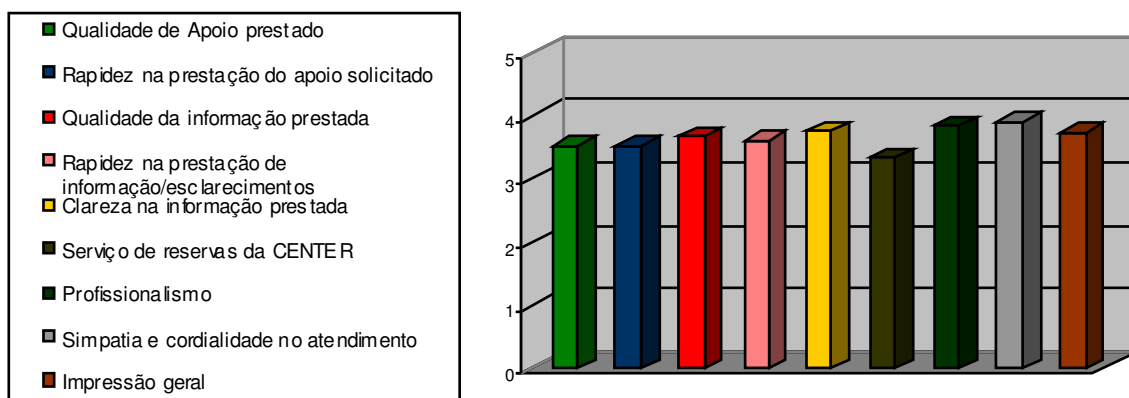
Até final do ano foram recebidos, na TURIHAB, 526 questionários, o que representa um aumento de cerca de 15% face ao ano anterior. Os resultados foram muito encorajadores, numa escala de 1 a 5, a média verificada foi de 4,69, conforme se pode analisar no gráfico N.º 1.

No relatório de avaliação, dos nove parâmetros, todos obtiveram, em média, um grau de satisfação superior a 4,5 (Gráfico N.º 1):

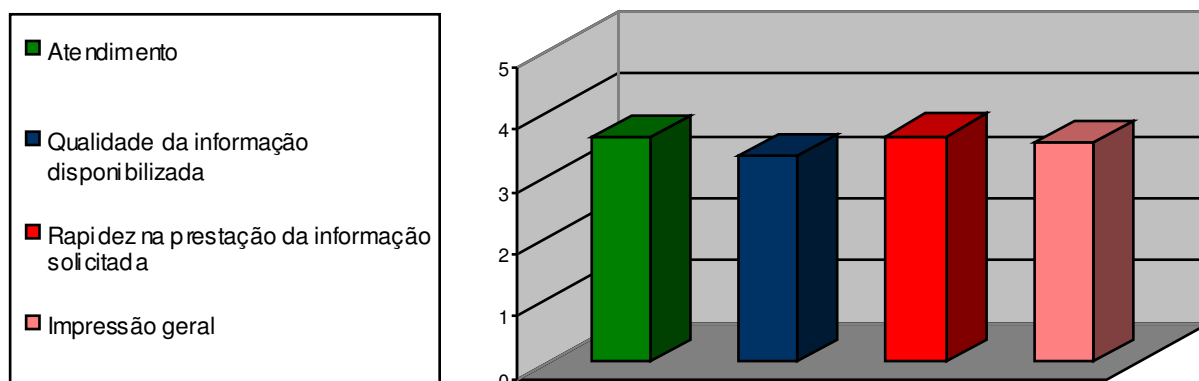


No âmbito da Certificação dos serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER, de acordo com a norma ISO 9001:2000, foram realizados questionários de avaliação, para aferir o grau de satisfação das casas associadas e dos clientes finais.

Os questionários realizados às casas associadas abrangem, de uma forma geral, todos os serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER: Apoio ao associativismo, serviço de reservas e pagamentos, questões genéricas de atendimento e qualidade de informação. Analisadas as respostas verifica-se que o grau de satisfação dos Associados foi elevado. Numa escala de 1 a 4, o valor médio foi de 3,6 (Ver Gráfico N.º 2) tendo-se verificado um aumento da satisfação dos Associados em relação ao ano anterior.

Gráfico N.º 2 - Grau de Satisfação das Casas Associadas - 2007

No que respeita, aos resultados obtidos, dos questionários realizados aos clientes finais, que em 2007 contactaram a TURIHAB e a CENTER, o grau de satisfação manteve-se elevado. Numa escala de 1 a 4 verificou-se uma média de 3.51 (Ver gráfico N.º 3).

Gráfico N.º 3 - Grau de Satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2007

A realização destes três questionários, de avaliação dos serviços prestados pelos **Solares de Portugal** aos hóspedes e pela TURIHAB e CENTER, aos Associados e clientes finais, revelaram-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos da melhoria continua dos serviços e capacitam a TURIHAB de um instrumento fundamental para a gestão e monitorização do sistema de qualidade.

4.5. Formação

De forma a dotar os técnicos da TURIHAB e os Associados com competências para agilização do programa de reservas com a ligação em rede com as casas associadas e com as agências de viagem, foram ministrados 3 cursos de formação com estas especificidades e 1 sessão de esclarecimento em Assembleia Geral.

5. COOPERAÇÃO

Durante 2007, a TURIHAB alargou as suas iniciativas de promoção, reforçando a cooperação com a Europa das Tradições e com as Fazendas do Brasil.

5.1. Europa das Tradições

A TURIHAB, na qualidade de Manager do consórcio ETC - constituída pelos **Solares de Portugal** (Portugal), Wolsey Lodges (Inglaterra), Hidden Ireland (Irlanda), Chateau Accueil (França), Erfgoed Logies (Holanda) e HIŠE S Tradicijo (Eslovénia) - desenvolveu várias actividades de promoção de parcerias e dinamização dos mercados da Europa.

Foi produzida uma brochura da Europa das Tradições, para divulgação das parcerias desenvolvidas no projecto Eurotrad - Europa das Tradições: Uma ponte para as Euro-Regiões e das associações criadas: Casas Grandes de Hispânia (Espanha), Case Della Tradizione (Itália); Tradition Österreich (Áustria), Magyar Vendégház Óden Házak Egyesület – Houses of Tradition (Hungria) e Hises Tradicijo (Eslovénia).

Foram actualizados os websites que promovem as parcerias no âmbito da Europa das Tradições: www.euopetraditions.com, www.europe-traditions.com e www.euopetraditions.eu.

O Presidente da Direcção da TURIHAB e manager do consórcio ETC participou numa acção de divulgação da rede Europa das Tradições, que se realizou no dia 19 de Fevereiro em Itália, participou também, no Fórum “The Future of the Country” na Savaria Summer School na Hungria a 30 de Julho e no dia 24 de Setembro, numa acção de divulgação, em Lisboa.

5.2. Mercosul - Fazendas do Brasil

Esta rede desenvolvida pela TURIHAB, juntamente com as associações brasileiras AMETUR, PRESERVALE e ACETER, no decorrer do projecto “Europa das Tradições – Uma Visão Transatlântica” – www.fazendasdobrasil.com, conta já com 3 novas associações: a APPAN do Estado do Mato Grosso do Sul; a



ABRATURR – SP do Estado de São Paulo; e a APETURR do Estado de Pernambuco.

A TURIHAB, na qualidade de Presidente da Assembleia-geral das Fazendas do Brasil, esteve presente nas reuniões realizadas em Maio e em Dezembro no estado do Rio de Janeiro.

A TURIHAB, em Maio, participou no V Encontro Nacional da Rede Nacional Fazendas do Brasil onde foi apresentado o regulamento interno das Fazendas do Brasil assim como o lançamento do DVD e catálogo geral da Oferta Fazendas do Brasil.

6. PROMOÇÃO E MARKETING

A TURIHAB baseou as suas acções de promoção num plano estratégico para dinamização da procura dos **Solares de Portugal** e da cooperação com as redes internacionais Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.

A promoção foi alicerçada na genuinidade da oferta e a sua certificação, de forma a promover a riqueza da nossa cultura, a arte de viver, as nossas tradições e a hospitalidade que caracterizam os **Solares de Portugal**.

TURIHAB promoveu novas formas de vivências e actividades lúdicas e desportivas, indo de encontro às necessidades, satisfação e expectativas dos hóspedes e modo a fomentar novos mercados e novos segmentos.

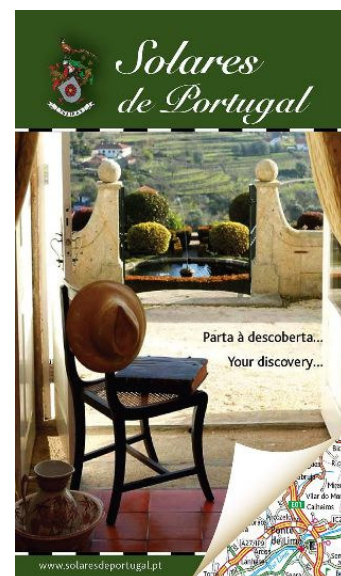
6.1. Mapa de Estradas – Solares de Portugal

Os **Solares de Portugal** lançaram um novo mapa de estradas. Esta nova brochura pretende não só dar a conhecer todas as casas associadas, com informações de cada uma, mas também, a forma mais fácil de lá chegar.

Este mapa tem fotografias actualizadas das casas associadas da TURIHAB, espalhadas pelo continente e pelo arquipélago dos Açores, que compreendem a rede **Solares de Portugal**.

No verso está um mapa completo com as estradas de Portugal, assim como as localizações de todas as casas.

É um mapa descritivo que apresenta as Casas Antigas, as Quintas e Herdades e as Casas Rústicas, ilustrado com imagens características



e representativas do interior, exterior e vivências dos **Solares de Portugal**.

Com descrições em português, inglês, francês, castelhano e alemão, incluiu uma apresentação pormenorizada da rede **Solares de Portugal**, os serviços disponíveis e as condições de reserva.

É também um auxílio para viagens no nosso país, uma vez que é o mais recente e mais actualizado mapa das estradas de Portugal.

O novo mapa passa, assim, a ser um novo e excelente instrumento de promoção da rede **Solares de Portugal**.

6.1. Campanhas de Promoção

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER desenvolveu 20 campanhas de promoção, que foram divulgadas directamente nos websites, nas newsletters, nas “Especiais” e nas “Novas dos Solares”. Das campanhas elaboradas, realçam-se as seguintes:

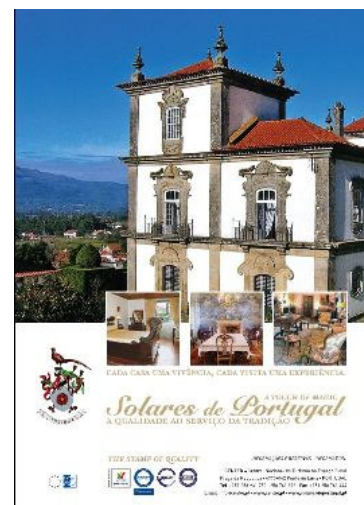
- “Férias para pais e filhos nos **Solares de Portugal**”, tendo sido criados três programas especiais: “Férias na Quinta”; “Entre o Mar e a Serra”; e “Descobrir Terras de Portugal”;
- Foram ainda criadas as campanhas “Itinerários **Solares de Portugal**”, que inclui cinco percursos do Norte ao Sul do país; “Dê tempo aos que mais gosta, eles merecem”; “Fevereiro, mês dos namorados e do Carnaval”; “Primavera em flor nos **Solares de Portugal**”; “Festeje a Páscoa e viva as tradições nos **Solares de Portugal**”; “Maio florido nos **Solares de Portugal**”; “1ª Feira do Cavalo de Ponte de Lima”, com o apoio dos **Solares de Portugal**; “Gala Equestre **Solares de Portugal**”; “Feira Medieval em Ponte de Lima”, com um fim-de-semana especial nos **Solares de Portugal**; “Festival Internacional de Jardins de Ponte de Lima”, com promoção especial nos **Solares de Portugal**; “Promoção Feriados – do 25 de Abril ao dia de Portugal”; “Descubra os encantos de Portugal”; “Escapadinha nos **Solares de Portugal**”; “Concurso de Saltos Nacional”, com o apoio dos **Solares de Portugal**; “Férias nos **Solares de Portugal**”; “Outono nos **Solares de Portugal**”; “No mês do São Martinho, lume, castanhas e vinho”; “Neste Natal, o presente ideal é nos **Solares de Portugal**”.
- Para divulgação das actividades realizadas e das campanhas dos **Solares de Portugal**, foram enviadas 8 newsletters, para os



utilizadores registados na base de dados dos websites (8.126 endereços em 31 de Dezembro) e para todas as entidades que cooperam com a TURIHAB. Para uma promoção mais alargada das campanhas manteve-se o “Especial Solares” – folheto electrónico bilingue, que inclui informação produzida para os operadores turísticos, nacionais e internacionais.

A TURIHAB em colaboração com a delegação da Holanda do AICEP, encetou duas campanhas de promoção. A primeira junto de jornalistas da especialidade holandeses, e a segunda com publicidade numa rádio nacional holandesa.

- Os **Solares de Portugal** foram publicitados, entre outros: no portal www.escapadelas.com, no Porto Canal, e nas revistas Guia do Golfe 2007, Topos e Clássicos, MOTOR, Atlantis, Viajar, Revista do ACP, SKyclub News, Expresso, Revista Limiana e Publituris.



6.2. Gala Equestre – **Solares de Portugal**

A TURIHAB apoiou, no dia 26 de Maio, a Gala Equestre – **Solares de Portugal**. No Areal de Ponte de Lima, junto à ponte Romana, o espectáculo teve como principal objectivo a divulgação e promoção do Cavalo Lusitano.

Pretendeu-se também promover a Equitação Tradicional Portuguesa bem como proporcionar um espectáculo de grande beleza e interesse turístico, cheio de verdade histórica, profundamente inserido na nossa cultura e tradição. Esta iniciativa foi realizada no âmbito de um protocolo que a TURIHAB assinou com o Centro Equestre de Ponte de Lima, para promoção do Turismo no Espaço Rural e dos **Solares de Portugal**.

Os **Solares de Portugal** apoiaram ainda o Concurso de Saltos Nacional A (CSN-A), que decorreu em Ponte de Lima de 27 a 29 de Julho uma organização da AGROEQUUS.

6.3. Imprensa

A TURIHAB foi contactada por cerca de 110 jornalistas e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre TER, sobre os **Solares de Portugal**, e das regiões onde se localizam as casas associadas.

Foram enviadas 36 notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais e internacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB.

Os **Solares de Portugal** foram notícia por mais de 110 vezes, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação Social, nacional e estrangeira, dos quais destacamos:

- Imprensa nacional – o programa emitido no canal de televisão AXN sobre os **Solares de Portugal**; a reportagem “**Solares de Portugal**, o reencontro com o património e a natureza” publicada no semanário Expresso; o artigo “Mais credibilidade com a certificação” divulgado na revista Viajar; a entrevista “Turismo no Espaço Rural tem qualidade superior ao praticado lá fora” apresentada na Vida Económica; o artigo “Reencontro com o património e a natureza” publicado do jornal O Primeiro de Janeiro; a reportagem “Turismo no Espaço Rural” emitida na RTP2, a reportagem “52 fins-de-semana só para descansar” divulgada na revista Sábado.

- Imprensa internacional - o artigo “**Solares de Portugal**” publicado na revista norueguesa Et Annonsebilag; a reportagem “Noch Ein Glas Portwein, senhora?” divulgada na revista alemã Brigitte Woman; o artigo “Impeccable Manors” apresentado na revista irlandesa Essential Portugal; “Red Cadillac and blue suede shoes” na Good Life.

6.4. Educacionais

Foram realizadas 13 visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB, das quais se destacam: uma equipa do Programa “Luz Verde – Inverno” do canal de televisão AXN; uma equipa da televisão eslovena RTV; uma equipa de filmagens do National Geographic Channel; os jornalistas Jeanette Ditzhuijzen e Franz de Graaf, da revista Reisgids (Alemanha).

Em Novembro, a TURIHAB recebeu duas visitas educacionais da Ryanair: 09 de Novembro um grupo de 10 jornalistas espanhóis e a 23 de Novembro 06 jornalistas italianos. Estas visitas foram realizadas no âmbito da apresentação dos novos voos aéreos de Porto – Valência (Espanha) e Porto – Pisa (Itália).

Foram realizadas várias educacionais para Operadores turísticos, destacando as Visitas Educacionais da DERTOUR, uma em Maio e

outra em Julho. Neste última foi organizada uma educacional chamada “*Nature and Solares de Portugal*”, composta por actividades ao ar livre, desde o Golfe, a canoagem, bicicletas e passeio a pé.

A TURIHAB foi contactada por instituições de ensino e associações culturais, para fornecer informações sobre TER, os **Solares de Portugal** e a Europa das Tradições. Para elaboração de trabalhos de investigação e prospecção da oferta; recebeu e acompanhou, em visitas de estudo, cerca de 30 alunos e professores.

A TURIHAB e a CENTER organizaram 5 educacionais, para cerca de 52 operadores e agentes, que fizeram recolha de informação e a avaliação das casas para posterior inclusão nas suas brochuras.

Para o sucesso destas educacionais foi fundamental o apoio das casas associadas, tendo-se oferecido 125 estadias a Operadores, agentes de viagem e jornalistas.

6.5. Operadores / agentes de viagem

A TURIHAB foi contactada, por diversos operadores e agências de viagens nacionais e internacionais para fornecer informações sobre os **Solares de Portugal**, de forma a promoverem a rede e os novos circuitos temáticos.

Os **Solares de Portugal** foram publicados em cerca de 20 brochuras de operadores turísticos nacionais e a nível internacional. Destacam-se as inclusões dos **Solares de Portugal** nas brochuras de operadores turísticos do mercado Alemão, Holandês, Francês, Americano, Australiano, Belga, Italiano e Espanhol entre outros.

Foram superadas todas as expectativas em relação às actividades de promoção, estabelecendo-se 201 acordos e protocolos para promoção e comercialização de todos os **Solares de Portugal**.

6.6. Feiras, Conferências, Reuniões e Workshps

Chegaram à TURIHAB mais de 200 convites para participar em Feiras, reuniões, seminários a nível nacional e internacional. Das diversas participações destacam-se as seguintes:

6.6.1. NACIONAIS

- **BTL** – Bolsa de Turismo de Lisboa, de 24 a 28 de Janeiro, a TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, esteve presente com stand



próprio neste certame. A presença dos **Solares de Portugal** nesta BTL ficou também marcada pela assinatura do protocolo com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã, de forma a potenciar novos segmentos de mercado nos países de língua Alemã.

A inauguração contou com a presença do Secretário de Estado do Turismo, Dr. Bernardo Trindade, e estiveram também presentes várias entidades, nomeadamente o Presidente da AIP Comendador Rocha de Matos, o Presidente do ICEP Mestre João Marques da Cruz, o Presidente do ITP Dr. Luis Patrão, o Presidente da Região de Turismo da Planície Dourada Eng.º Vítor Fernandes.

Desenvolveram-se acções de sensibilização dos agentes promotores do TER e contactos para a sua comercialização e marketing.

Estiveram presentes o Presidente da Direcção, Eng.º Francisco de Calheiros, a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima, e o Técnico Eng.º José Augusto Azevedo. Destacam-se também a presença das casas associadas da rede **Solares de Portugal** e convidados oriundos de diferentes mercados. No final da inauguração foi servido um espumante “Campolargo” que deliciou os presentes.

A TURIHAB participou na Bolsa de Operadores “Hosted Buyers Program” realizada durante a Feira, permitindo o contacto com diferentes operadores estrangeiros.

Visitaram o stand, proprietários de casas TER que mostraram interesse em integrar a rede **Solares de Portugal**.

No total foram contabilizados cerca 5000 visitantes e efectuados cerca de 80 contactos comerciais.

Esta feira de turismo está a ganhar de ano para ano maior importância para a divulgação dos **Solares de Portugal** junto dos Promotores TER e do mercado em geral.

- **Workshop Expair Tours** – 12 e 13 de Fevereiro – A Portimar convidou os **Solares de Portugal** para estarem presentes neste workshop. Este workshop permitiu a promoção dos novos itinerários dos **Solares de Portugal** junto de 80 agentes de viagens belgas, numa altura em que os mercados da Bélgica e do Luxemburgo se tornam bastante importantes para os Solares.



Esta iniciativa serviu de promoção dos **Solares de Portugal** e da nova brochura com os itinerários, junto das agências de viagens belgas. Estiveram presentes a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng. José Augusto Azevedo.



- Feira de Viagens **MUNDO ABREU** – 28 e 29 de Abril, FIL. A feira de Viagens – Mundo Abreu é uma mostra especializada para os turistas que procuram férias com autenticidade, destinos de charme e Turismo no Espaço Rural. Nesta feira participam todos os parceiros de trabalho das Viagens Abreu, de forma a melhor divulgarem os seus produtos junto do público. A TURIHAB participou com um stand decorado com os painéis dos **Solares de Portugal** e Europa das Tradições. Foram desenvolvidas acções de sensibilização e iniciativas de Promoção das marcas **Solares de Portugal**, com contactos directos junto do público. Este presente, em representação da TURIHAB a Directora de Marketing.



- **Conferência** do Projecto “**Agentes de Turismo Sénior**”, 30 de Março na ANJE, Porto. A TURIHAB proferiu uma palestra “TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação – rede **Solares de Portugal**”, pelo Presidente da Direcção, Eng.º Francisco de Calheiros.

- **Seminário “O Marketing e a Promoção do TER”**, 14 de Abril de 2007 nos Arcos de Valdevez. No âmbito do Curso de Formação “GENE – Geração de Novos Empreendedores para o Sector do Turismo”, a TURIHAB proferiu uma palestra sobre marketing e a promoção do TER, pela Directora de marketing.

- **Conferência “Cultura e Turismo”**, 09 de Maio, na Junta de Freguesia de São Domingos de Benfica. Foi proferida uma palestra sobre a Rede dos **Solares de Portugal** pelo Presidente da Direcção.

- **Bolsa de Turismo de Aveiro** – 10 de Maio de 2007, Universidade de Aveiro. Esta iniciativa pretendeu dinamizar as ligações existentes entre Instituições da Área de Formação e Turismo com Organizações ligadas à Oferta Turística. A TURIHAB participou com uma mesa e apresentou a rede dos **Solares de Portugal** junto do universo da Universidade de Aveiro, nomeadamente alunos, Docentes,



Investigadores e a todos os participantes nesta Bolsa. Esteve presente o Técnico Eng.º José Augusto Azevedo.

- **Conferência “O contributo das redes de cooperação para a promoção e o Marketing do TER”** - 11 de Maio, organizada pela Escola Profissional de Agricultura e Desenvolvimento Rural de Marco de Canavezes, a TURIHAB participou com uma palestra proferida pela Directora de Marketing, sobre a certificação da rede **Solares de Portugal**.

- **Congresso “FIAVET - Federação Italiana das Associações de Empresas de Viagem e Turismo”**, 08 de Junho, Centro de Congressos do Hotel Porto Palácio. A FIAVET é a entidade do sector que congrega as Agências de Viagem e as empresas de turismo em geral. A convite da ADETURN, a TURIHAB esteve presente neste Congresso na pessoa da Directora de Marketing.

- **Conferência “O Turismo de Habitação: O contributo para o desenvolvimento do Interior”**, esta conferência foi realizada no âmbito do Projecto “Museu à Noite” da Câmara Municipal de Pinhel a 28 de Junho. A TURIHAB participou com uma palestra proferida pela Directora de Marketing.

- **I Congresso Internacional do Vinho**, 21 de Outubro, na Maia. O Presidente da Direcção da TURIHAB proferiu uma palestra sobre o “Turismo de Habitação”.

- **VI Fórum Europeu de Turismo**, 25 a 27 de Outubro, no Algarve. A TURIHAB foi representada pelo Presidente da Direcção.

6.6.2. INTERNACIONAIS

- **FITUR - Feria Internacional de Turismo**, de 31 de Janeiro a 03 de Fevereiro, Madrid - Espanha. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no Stand oficial de Portugal representadas pelo Presidente da Direcção da TURIHAB e pela Directora de Marketing. Foram efectuados contactos com várias entidades nacionais e estrangeiras para promoção dos **Solares de Portugal**. Foram distribuídas Dvd's, cd's com fotos, brochuras e mapas dos **Solares de Portugal**.



- **Workshop Transeurope**, 09 de Fevereiro, Bruxelas, Bélgica. A TURIHAB foi convidada para fazer uma apresentação dos **Solares de Portugal** e da CENTER aos Agentes e operadores que trabalham com a Transeurope, no mercado da Bélgica, Luxemburgo, Holanda e França. Este evento realizou-se para o lançamento da brochura 2007 da Transeurope, que programa pela 1ª vez o Norte de Portugal. Foi dada uma oportunidade única de promover o Turismo no Espaço Rural neste mercado Benelux, em franca expansão. Esteve presente o Presidente da Direcção.



- **BIT – Bolsa Internacional de Turismo**, de 21 a 24 de Fevereiro, Milão - Itália. Esteve presente a Directora de Marketing. Foram realizadas várias reuniões com operadores, agências de viagem, com a imprensa italiana e distribuído material informativo para promoção dos **Solares de Portugal** junto mercado italiano.

- **ITB - International Tourism Exchange** – 07 a 09 de Março, Berlim - Alemanha. Com a presença do Presidente da Direcção e da Directora de Marketing da TURIHAB, os **Solares de Portugal** foram apresentados no Stand oficial de Portugal. A ITB teve, este ano, uma das maiores adesões de sempre. A ITB reuniu cerca de 10 mil expositores oriundos de aproximadamente 180 países e regiões, sendo de destacar que cerca de 30 por cento dos visitantes da ITB foram estrangeiros. Desenvolveram-se várias parcerias com operadores e agentes nacionais e estrangeiros para promover a marca **Solares de Portugal**. Estabeleceram-se novos contactos com agentes e operadores que em muito vão contribuir para a promoção dos **Solares de Portugal** como um destino de eleição. Foram distribuídos Dvd's, cd's com fotos, brochuras e mapas dos **Solares de Portugal**.



- **B&B Expo**, 17 a 19 de Março, Bruxelas – Bélgica. Esteve presente o Presidente da Direcção e a Directora de Marketing. A TURIHAB tem apostado na promoção junto do mercado belga, uma vez que é um dos países que mais procura o Turismo no Espaço Rural e Turismo activo. A B&B Expo é uma mostra especializada para os turistas que procuram férias com autenticidade, destinos de charme e ecoturismo. Foram realizadas acções de sensibilização dos agentes promotores



TER e iniciativas de Promoção da marca **Solares de Portugal** junto de operadores e visitantes.

Apresentação de Produtos Portugueses - de 02 a 05 de Julho, os **Solares de Portugal** participaram em colaboração com a ADRIL, numa Apresentação de Produtos Portugueses, no Parlamento Europeu em Bruxelas.

XV Seminário de Turismo Rural - 18 e 19 de Outubro, em Silleda – Espanha. O Presidente da Direcção proferiu uma palestra sobre “As Redes no Turismo no Espaço Rural”.

- **WTM – World Travel Market** – de 11 a 14 de Novembro, em Londres. Com a presença do Presidente da Direcção e da Directora de Marketing da TURIHAB. Foram promovidas várias reuniões com operadores turísticos oriundos de vários mercados internacionais (UK, USA, Canadá; Brasil, Austrália, Eslovénia, Itália, Holanda) e com jornalistas para apresentação do projecto “As Vivências dos **Solares de Portugal** – Imagem de marca do Vale do Lima”. Foram distribuídos Dvd's, cd's com fotos, brochuras e mapas dos **Solares de Portugal**.



6.7. Distribuição

6.7.1. MATERIAL INFORMATIVO

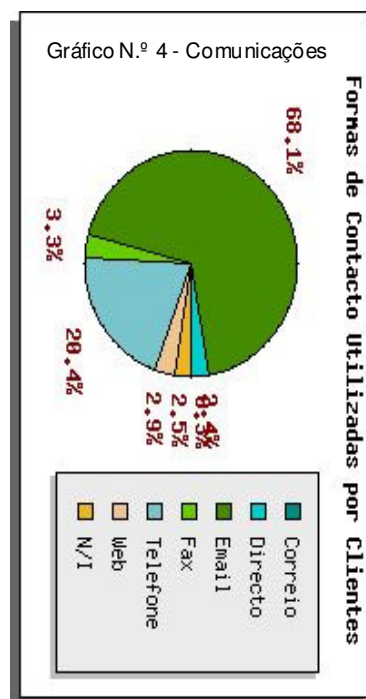
Mapa de Estradas Solares de Portugal – foi produzido um mapa de estradas com imagens dos **Solares de Portugal**, e a listagem de todas as casas associadas, com uma tiragem de 25 000 exemplares, em 5 idiomas.

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 5 000 exemplares, em inglês.

Reprodução de Cd-Roms – reprodução de cerca de 1 100 cd-roms com imagens dos **Solares de Portugal** para distribuição junto dos operadores turísticos e imprensa.

Reprodução de DVD's – foram reproduzidos cerca de 1 000 DVD's de apresentação dos **Solares de Portugal** para distribuição junto das Entidades Oficiais e Operadores Turísticos.

Dossiers Técnicos – foram produzidos 350 dossiers com fichas técnicas para Operadores Turísticos e Jornalistas.



Brochuras - Foi editada uma brochura “EUROTRAD” em Inglês, com a tiragem de 10 000 exemplares.

Foram ainda distribuídos materiais promocionais elaborados em 2006, nomeadamente a Brochura da Qualificação dos **Solares de Portugal**.

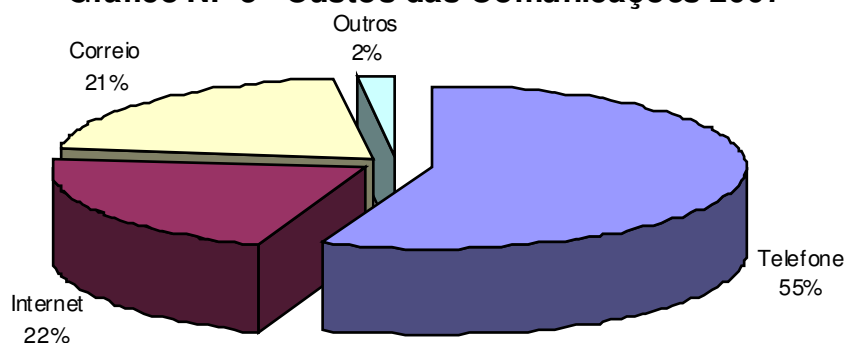
6.7.2. COMUNICAÇÕES

As comunicações foram essenciais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB.

As comunicações por meios electrónicos (emails e websites) representaram em 2007 cerca de 70% (Ver Gráfico N.º 4) de todas as comunicações efectuadas, no entanto o custo destas comunicações representa apenas 22% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 5).

Os telefones representam agora 55% dos custos associados a comunicações e o correio 21%. No entanto o destaque vai para a redução dos custos totais de comunicações em cerca de 40%, ultrapassando substancialmente as metas definidas.

Gráfico N.º 5 - Custos das Comunicações 2007



6.7.3. WEBSITES

Os **Solares de Portugal** são promovidos directamente pela TURIHAB, em 9 websites (www.solaresdeportugal.pt www.turihab.pt www.casasnocampo.net www.europetraditions.com www.europe-traditions.com www.europetraditions.eu www.turihab.com www.fazendasdobrasil.com e www.manorhousesofportugal.com).

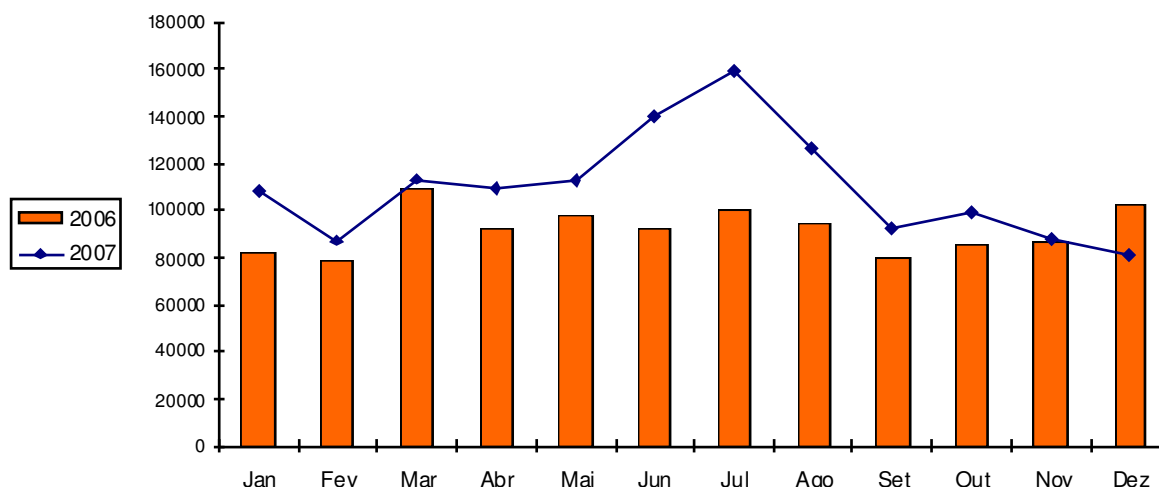
A Web representa para a TURIHAB o principal canal de distribuição dos **Solares de Portugal**. O esforço que têm desenvolvido foi largamente recompensado, conforme se pode verificar no gráfico N.º 6.

Analisando este gráfico, o número de visitas aos websites, que promovem os **Solares de Portugal**, representa uma média mensal de cerca de 110 mil visitas, totalizando 1.319.434 de visitas em 2007.

Comparando os registos de visitas de 2006 e 2007, verificou-se um aumento de cerca de 20%.

Este aumento é reflexo do trabalho de actualização e inovação permanente, assim como da articulação entre os diferentes websites que promovem e potenciam a oferta das casas associadas às redes **Solares de Portugal**, **Europa das Tradições** e **Fazendas do Brasil**.

Gráfico N.º 6 - Visitas aos websites - comparação 2006 - 2007



6.8. PROTOCOLOS INSTITUCIONAIS

Em 2007 mantiveram-se todos os protocolos existentes e desenvolveu-se um novo protocolo de cooperação com a CCILA – Câmara do Comércio e Indústria Luso-Alemã, assinado durante a BTL. Este protocolo entre as duas instituições, visa proporcionar condições preferenciais no acesso aos serviços da CCILA e fixar as regras que deverão nortear a utilização dos **Solares de Portugal** pelos associados da CCILA.

7. CENTRAL DE RESERVAS

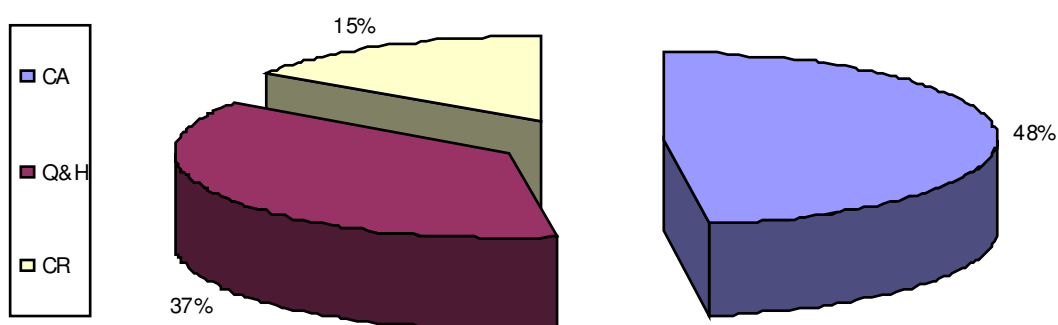
Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de actividade da Central de Reservas em 2007.

7.1. A Oferta *Solares de Portugal*

A oferta dos *Solares de Portugal*, em Dezembro, correspondia a 92 Casas, todas certificadas de acordo com a ERS3001 TER, totalizando 612 Quartos e 1224 camas. A média de quartos por casa é de 6.65 Quartos/casa.

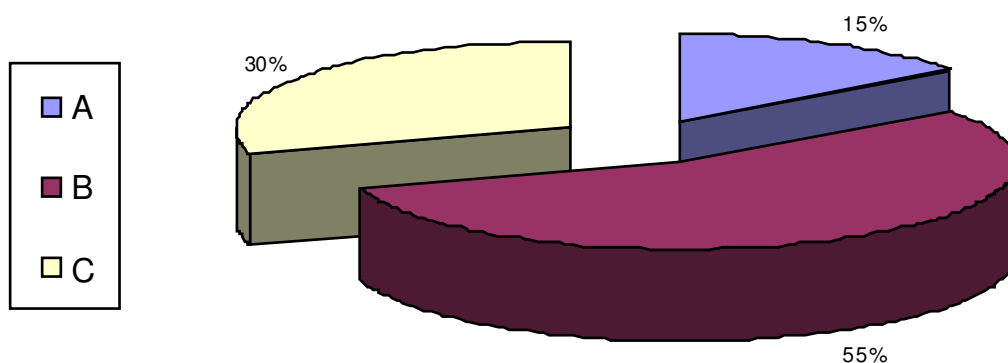
Nos gráficos que se seguem analisa-se a oferta dos *Solares de Portugal*, de acordo com a distribuição do produto por categoria, enquadramento da tabela de preços e por distribuição geográfica.

Gráfico N.º 7 - Distribuição do produto por categoria - 2007



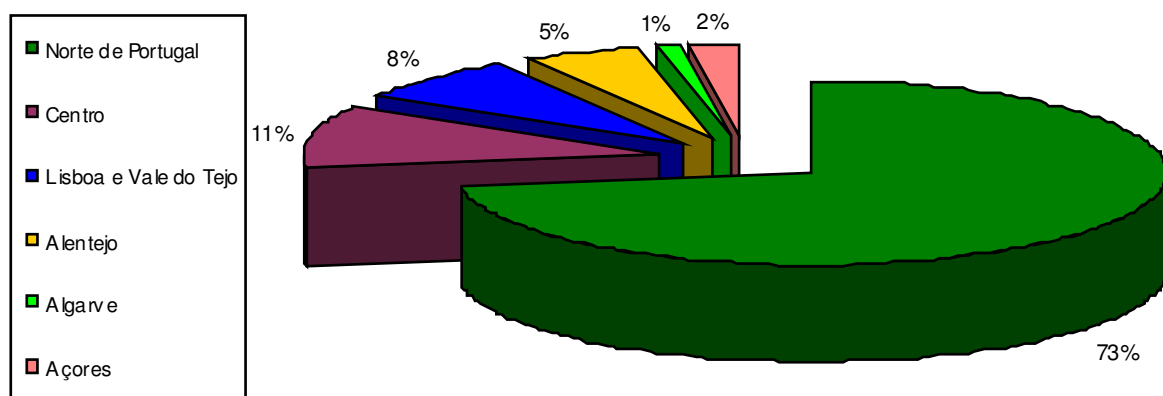
Na oferta *Solares de Portugal*, o grupo de **Casas Antigas** representa 48% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 37% e as **Casas Rústicas** 15% (Gráfico N.º 7). Face ao ano anterior verificou-se um ligeiro aumento do peso das Casas Antigas na oferta e à diminuição do peso das Casas Rústicas em semelhante percentagem.

Gráfico N.º 8 - Oferta por tipo de preço - 2007



Analisando a oferta, por tipologia de preços, verifica-se que mais de metade da rede **Solares de Portugal**, integra a tipologia B, representando 55%, seguindo-se o tipo C com 30%, e o tipo A com 15% da oferta total (Gráfico N.º 8). Comparando os resultados com os do ano anterior verifica-se uma enorme estabilidade, com oscilações não superiores a 1%.

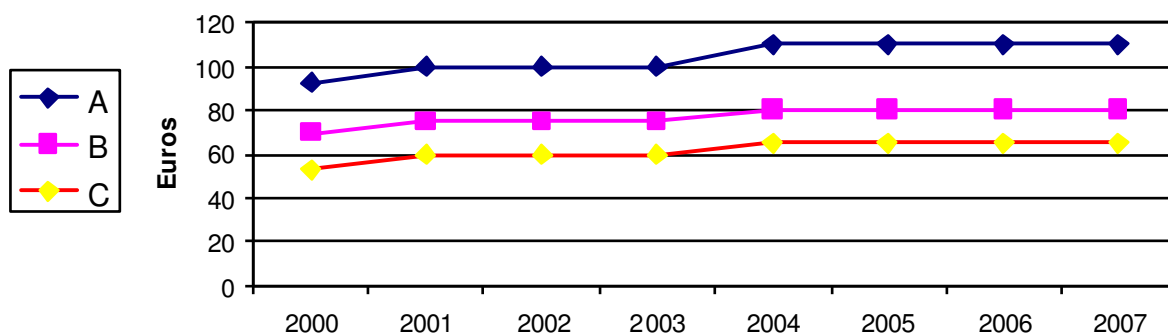
Gráfico N.º 9 - Distribuição do Produto por Agências Promocionais - 2007



Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se que o Norte de Portugal, representa 73% da oferta, seguindo-se a região do Centro com 11%, Lisboa e Vale do Tejo com 8%, Alentejo com 5%, Açores com 2% e Algarve com 1% (Gráfico N.º 9). Durante 2007 foram admitidas 2 casas no Centro e 1 no Douro.

7.2. Tabela de preços - Solares de Portugal

Gráfico N.º 10 - Evolução dos Preços



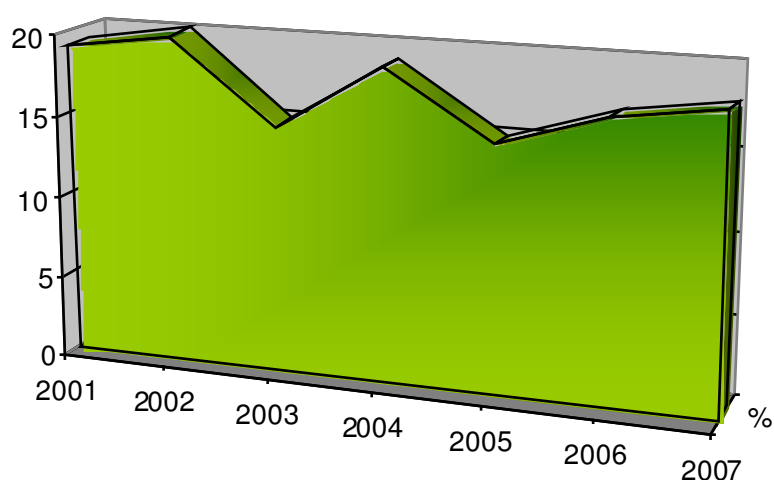
Conforme se pode verificar no gráfico N.º 10, os preços praticados nos **Solares de Portugal** não sofreram qualquer incremento em relação aos anos anteriores. Esta decisão deveu-se ao facto da conjuntura não se apresentar favorável ao aumento das tarifas. Foram

questionados todos os Associados que se manifestaram maioritariamente defensores da manutenção dos preços. Esta manutenção reflectiu-se num aumento na procura, comprovando o acerto da aposta.

7.3. Avaliação da Taxa de Ocupação dos *Solares de Portugal*

7.3.1. EVOLUÇÃO DA TAXA DE OCUPAÇÃO

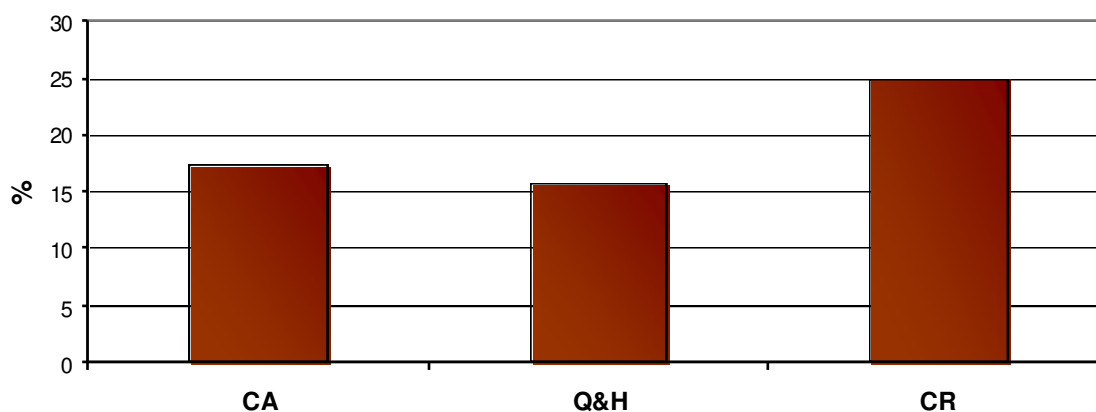
Gráfico N.º 11 - Evolução da Taxa de Ocupação



Os valores apresentados, no gráfico N.º 11, mostram a continuação de uma tendência de evolução positiva, da taxa de ocupação anual registada nos *Solares de Portugal*. Em 2007 registou-se uma taxa de ocupação anual de 18%, verificando-se um ligeiro aumento face aos valores do ano anterior, apesar destes valores não serem ainda os desejáveis, observa-se ainda que timidamente, uma tendência de recuperação.

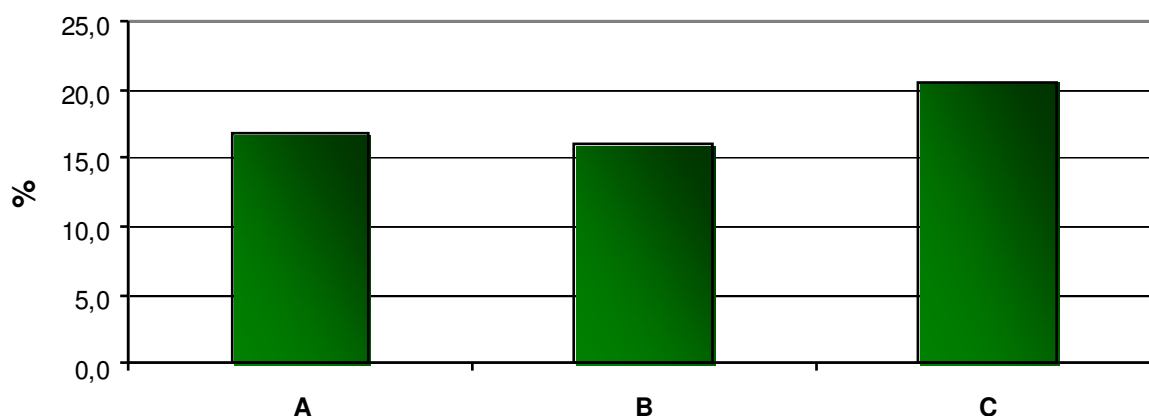
7.3.2. TAXA DE OCUPAÇÃO POR CATEGORIA E TIPOLOGIA DE PREÇOS

Gráfico N.º 12 - Ocupação Anual por Categoria - 2007



Analisando a taxa de ocupação por Categorias (Casas Antigas, Quintas e Herdades e Casas Rústicas) verifica-se que o grupo das Casas Rústicas tem a melhor taxa de ocupação com cerca de 25%, seguindo-se as Casas Antigas com 17% e as Quintas e Herdades com 16% (gráfico N.º 12). Face ao ano anterior verificou-se a manutenção dos valores na categoria das Casas Rústicas e um ligeiro Aumento nas Casas Antigas e nas Quinta e Herdades.

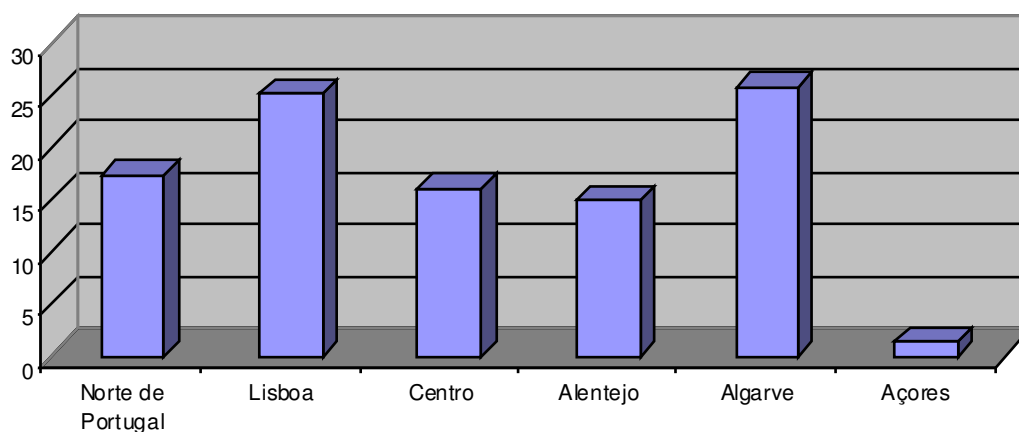
Gráfico N.º 13 - Ocupação por Tipo de Preço - 2007



Se analisarmos por tipologia de preços (A, B e C) verifica-se que o Tipo C, à semelhança dos anos anteriores, detêm a melhor taxa de ocupação com 21%, seguindo-se os Tipos A e B com 17% e 16% respectivamente (Gráfico 13).

7.3.3. TAXA DE OCUPAÇÃO ANUAL POR LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

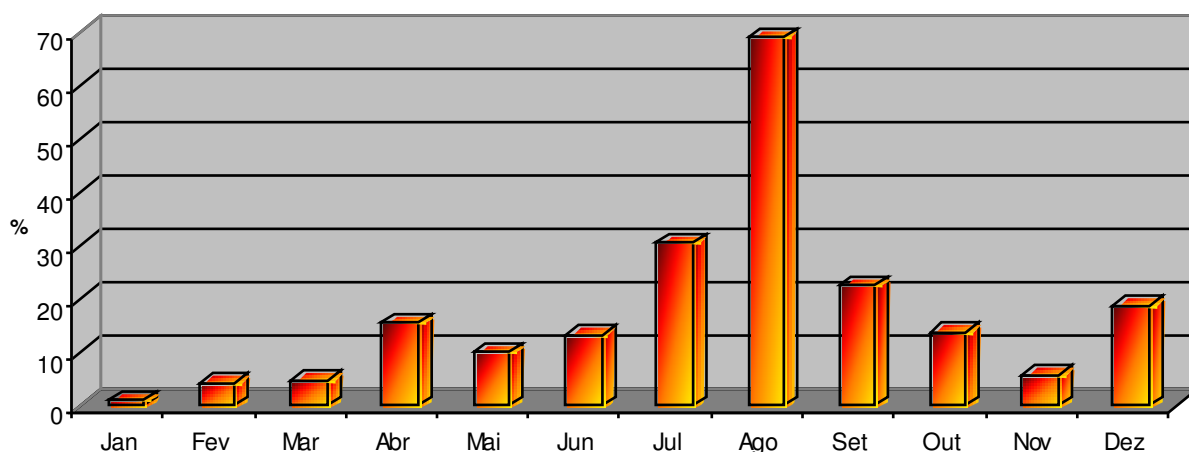
Gráfico N.º 14 - Taxa de Ocupação por Localização Geografica - 2007



Analisando, o gráfico N.º 14, relativo à taxa de ocupação por localização geográfica, verifica-se que as Casas da região do Algarve são as que obtiveram melhor taxa de ocupação (26%), seguindo-se as Casas da região de Lisboa e Vale do Tejo (25%) e do Norte de Portugal (17%). A Região do Centro (16%), o Alentejo (14%), e os Açores (1,3%) estão abaixo da taxa de ocupação média geral.

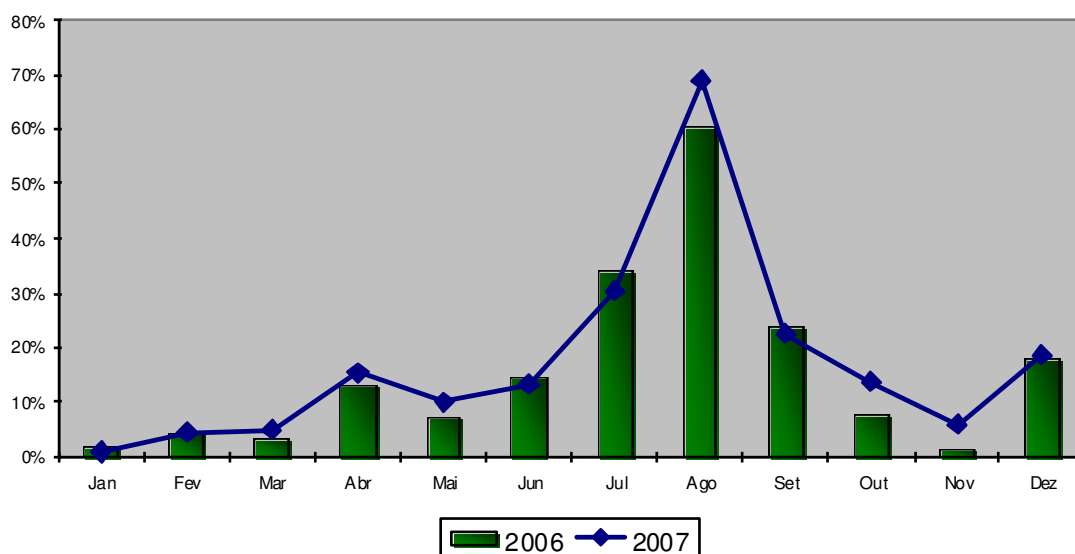
7.3.4. TAXA DE OCUPAÇÃO MENSAL

Gráfico N.º 15 - Ocupação Mensal 2007



Analisando o gráfico N.º 15, da ocupação mensal verifica-se que a sazonalidade é de facto um enorme problema do Turismo no Espaço Rural. A existência de ocasiões festivas, ou feriados reflecte-se no aumento das taxas de ocupação, como foi visível nos meses de Abril (Páscoa) e Dezembro (fins de semana prolongados e passagem de ano). No entanto a ocupação está muito concentrada no mês de Agosto onde se registaram taxas de ocupação na ordem dos 70%.

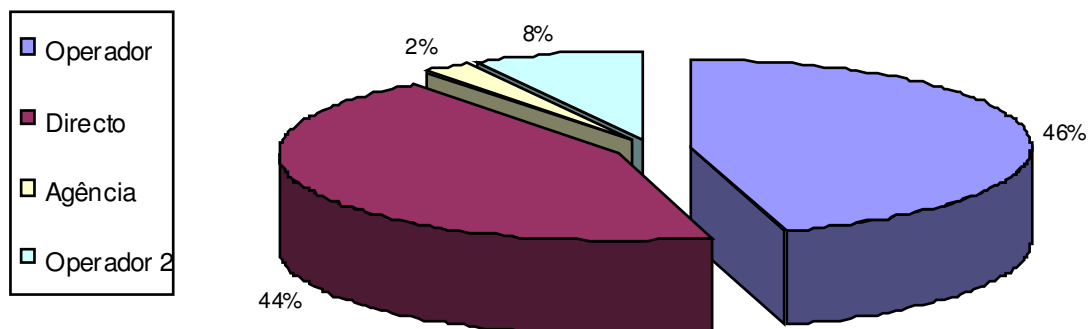
Gráfico N.º 16 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2006 e 2007



Comparando a taxa de ocupação mensal registada em 2006 e 2007 (Gráfico N.º 16), verifica-se que em 2007 se conseguiram melhores resultados nos meses de Março, Abril, Maio, Agosto, Outubro, Novembro e Dezembro, reflectindo-se no aumento da taxa anual.

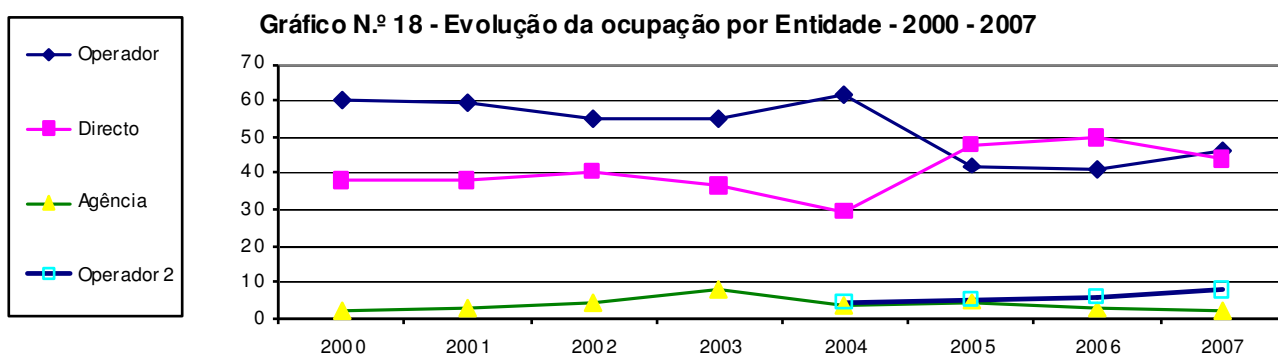
7.4. Ocupação por Entidade

Gráfico N.º 17 - Ocupação por Entidade - 2007



Analisando o gráfico N.º 17, do peso relativo de cada entidade na ocupação dos **Solares de Portugal**, verifica-se que os clientes Operadores turísticos foram responsáveis por 46% das estadias de 2007.

No entanto os clientes directos representaram 44% da procura, reflectindo a aposta na Internet, e às campanhas levadas a cabo durante o ano. O Grupo dos Operadores 2 (maioritariamente operadores web) representa já cerca de 8% da procura e as Agencias de viagem representam 2% na ocupação dos **Solares de Portugal**.

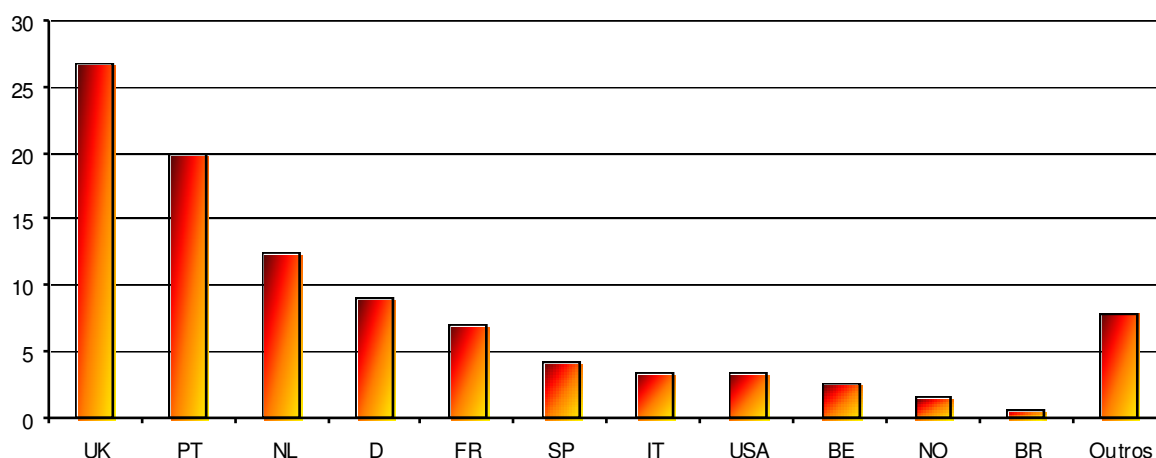


O ano de 2007 veio traduziu-se num aumento do peso relativo da procura por operadores turísticos, invertendo a tendência dos dois últimos anos (Gráfico N.º 18).

Nota-se também que, as reservas efectuadas por Operadores 2 (Internet) têm tido um aumento constante nos últimos anos.

7.5. Ocupação por mercados

Gráfico N.º 19 - Ocupação por Mercados - 2007



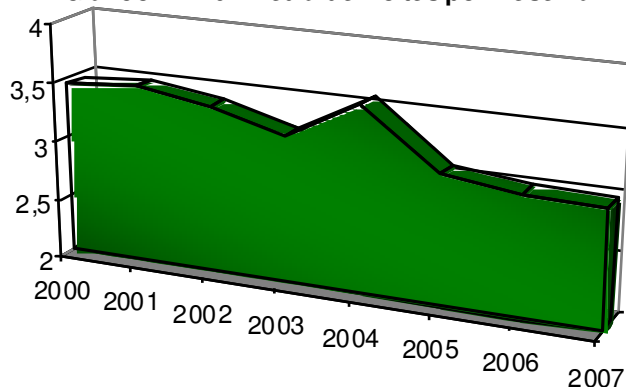
No que diz respeito à procedência dos hóspedes dos **Solares de Portugal**, 80,2% da taxa de ocupação é resultado de estadias de estrangeiros (Gráfico N.º 19).

Os **Solares de Portugal** alojaram hóspedes provenientes de 40 mercados. Mais de 90% da ocupação é proveniente da Europa, liderada pelo Reino Unido com 26,6%, seguindo-se o mercado Português com 19,9%, o Holandês (12,3%), o Alemão (9,4%), o Francês (7%), o Espanhol (4%) e o Italiano (3,5%) entre outros.

Os Estados Unidos com 3,5% lideram a lista dos mercados fora da Europa, seguem-se os mercados Brasileiro, Australiano e Canadiano.

7.6. Média de Noites por Reserva

Gráfico N.º 20 - Média de Noites por Reserva



A média de noites por reserva registada em 2007, é de 2,99 noites/reserva. Este valor é idêntico ao verificado no nano transacto. O numero de noites por reserva tem vindo a baixar devido à criação de itinerários associados a estadias de 1 ou 2 noites em cada casa, e às estadias de fim-de-semana.

8. SÚMULA DE ACTIVIDADES - 2007

Actividade	Data de Realização
Auditorias ERS3001 - Certificação dos Solares de Portugal e ISO9001:2000	Jan. - Dez.
Avaliação da Satisfação de Clientes e Hospedes	Jan. - Dez
Help Desk para Apoio a Associados e Investidores	Jan. - Dez.
Campanhas “Vivências nos Solares de Portugal”	Jan. - Dez.
Educacionais	Jan. - Dez.
Anúncios e Publicidades	Jan. - Dez.
Projecto Valimar Digital	Jan. - Dez.
Seminários, conferencias e palestras	Jan. - Dez.
Workshops de divulgação	Jan. - Dez.
Melhoria dos Sites	Jan. - Mai.
Formação	Jan. - Out.
Feira BTL – Portugal	Jan. - 24 a 28
Feira – FITUR – Espanha	Jan.- 31 - Fev.- 04
Salon de Vacances - Bruxelas	Fev. - 08 a 12
Feira BIT – Itália	Fev. - 22 a 25
Mapa de Estradas com a localização dos Solares de Portugal	Setembro
Feira ITB - Alemanha	Mar. - 07 a 11
Brochura da ETC	Mar.
Actualização dos Sites do ETC	Mar.
Redes de Cooperação	Jan. - Dez.
Feira WTM - UK	Nov. - 12 a 15
Apresentação da ETC em Itália	19 de Fev
B&B Expo - Bélgica	Mar - 17 e 18
Mundo Abreu	28 e 29 de Abril
V Encontro da Rede Fazendas do Brasil	30 de Maio
Congresso Fiavet – Adetum	06 a 10 Junho
Conferência sobre o Turismo no Espaço Rural, Pinhel	28 de Junho
Forúm “The Future of the Country” - Hungria	30 de Julho
Projecto “As vivências dos Solares de Portugal”- Leader +	Setembro
Livro de Prestigio “Solares de Portugal”	Dez
Forum Europeu de Turismo, Algarve	25 a 27 de Out.
XV Seminário de Turismo Rural, Silleda	18 e 19 de Out.
I Congresso Internacional do Vinho – Maia	21 de Out.

9. AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as Instituições públicas e privadas, que contribuíram durante 2007 para o êxito da certificação e promoção dos **Solares de Portugal**, designadamente: o Ministério da Economia e Inovação; a Secretaria de Estado do Turismo; o TP – Turismo de Portugal; a AICEP; a Associação Comercial do Porto; a APCER; a ANRET; a todas as Regiões de Turismo; a ADETURN e todas as agências promocionais de Turismo; todas as delegações da AICEP no estrangeiro; a CCDR-N; a CCDR-C; a DRE do Norte; a VALIMAR ComUrb; o Município de Ponte de Lima; a CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural; a ADRIL; a ADRIMINHO; a ATA -Associação do Turismo de Aldeia; o Instituto Politécnico de Viana do Castelo; a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro; a Universidade do Minho; a Universidade de Aveiro; a Universidade de Bournemouth; a Associação Industrial do Minho; a APVT; a Confederação do Turismo; o INATEL; a Câmara de Comércio e Indústria Luso Alemã; a TAP; o BES – Banco Espírito Santo; a Federação Portuguesa de Golfe, o Centro Equestre do Vale do Lima; a ACCOR; a Adega Cooperativa de Ponte de Lima; os parceiros da ETC e das Fazendas do Brasil, a INAPA; o Mestre António Homem Cardoso; a comunicação social e todos os parceiros comerciais.

Agradece também à equipa de trabalho, que se desdobrou em esforços para concretizar com sucesso todos os projectos estabelecidos para 2007.

A Direcção da TURIHAB agradece especialmente a todos os Associados, que muito contribuíram para a consolidação e monitorização do Sistema de Qualidade, e para o enaltecimento e credibilidade da oferta dos **Solares de Portugal**.

A todos Bem-haja,

Ponte de Lima, 28 de Março de 2008

O Presidente da Direcção – Eng.º Francisco Silva de Calheiros e Menezes

O Vice-Presidente da Direcção – Dr. Manuel de Magalhães e Abreu Novais Machado

A Tesoureira da Direcção – Dra. Margarida Maria P. R. Bacelar Correia Malheiro

O Secretário da Direcção – Cônsul José Martins Pires da Silva

O Vogal da Direcção – Francisco Xavier Matos Meireles

A Directora de Marketing – Dra. Maria do Céu Gonçalves da Rocha Sá Lima