



RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2015

TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação
Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima
Tel: (+351) 258 741 672 Fax: (+351) 258741 444
Email: info@turihab.pt URL: www.turihab.pt
www.solaresdeportugal.pt www.casasnocampo.pt

INTRODUÇÃO

O ano de 2015 fica assinalado como o melhor ano de sempre da TURIHAB, pela franca expansão, pela forte adesão de novos associados, pelo posicionamento em novos mercados emissores, pelo reforço das novas tecnologias e implementação do novo sistema de reservas, pela excelente cooperação institucional e pela exportação do modelo “a arte de bem receber”.

A TURIHAB, em 2015, desenvolveu o seu plano de atividades em três eixos estratégicos: cooperação e internacionalização do modelo TURIHAB, dando especial prioridade à cooperação entre parceiros nacionais e internacionais; promoção e comercialização das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e novas tecnologias e *e-marketing* e *e-commerce* com a implementação do novo sistema de reservas articulado com um *Channel Manager*.

A TURIHAB reforçou a cooperação e as parcerias com organizações internacionais congéneres, a Europa das Tradições e as Fazendas do Brasil.

A TURIHAB deu continuidade ao protocolo assinado com o Turismo de Portugal para potenciar novas iniciativas, angariar novos mercados e assegurar a promoção internacional das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB reforçou as parcerias para promover a divulgação dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** com os bancos Caixa de Crédito Agrícola Mútuo e com o Millennium BCP, com a *American Express*, com a DECO – Associação de Defesa do Consumidor e com o ACP – Automóvel Clube de Portugal.

A TURIHAB dinamizou o turismo de cultural e o turismo no campo, criando itinerários por todo o país e promovendo várias campanhas em publicações e na *internet* com base nas “Vivências nos Solares de Portugal” e “Novas Experiências nas Casas no Campo”. A TURIHAB, em parceria com a TAP, promoveu várias campanhas com o tema “Roteiros com História”, “Tanto ao Mar tanto à Terra” e “Sobre a Terra e sobre o Mar” e “Viaje pela Gastronomia de Portugal” dirigidas a mercados específicos, que visam atingir a procura seletiva dos que sonham “habitar a história” e descobrir o Portugal autêntico. A TURIHAB, em 2015, fez uma grande aposta em reforçar a sua presença na imprensa internacional, destacando-se o mercado australiano com a publicação no jornal *Gold Coast Buletin* com o artigo “Portugal: To the manor born”; no mercado belga no *Taste4you* com o artigo “Solares de Portugal”: *unieke selfdrives langs de mooiste landhuizen van Portugal*” e no mercado brasileiro na revista *Panorama do Turismo* com o artigo “Portugal num clique”.



2. COOPERAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DO MODELO TURIHAB

A TURIHAB, em 2015, deu especial prioridade à cooperação entre parceiros nacionais e internacionais e na exportação do modelo “*arte de bem receber*”, criado pela associação e os seus associados.

A TURIHAB promoveu várias iniciativas para exportar este conceito para países de língua portuguesa e com passado ligado à rota dos descobrimentos. No início do ano, recebeu o representante da Associação Preservale e das Fazendas do Brasil, o Professor Bayard Boiteux. O objetivo deste encontro foi retomar o convénio com o Preservale e dinamizar a cooperação com o consórcio Fazendas do Brasil, através de ações de colaboração, nomeadamente a realização de *press trips*, *workshops* promocionais e institucionais no Brasil e em Portugal.

A TURIHAB recebeu o Presidente das Casas Antigas da Irlanda, para estudar novas formas de dinamizar a Europa das Tradições e promover, através desta rede, as casas associadas. A TURIHAB foi convidada a participar no Encontro Anual das Casas Históricas da Europa que se realizou em Bruxelas.

A TURIHAB participou no Congresso “Turismo de Jardins dos Açores”, organizado pela Fundação do Jardim José do Canto e a Associação Portuguesa dos Jardins Históricos, a 19 de junho no Palácio do Jardim José do Canto em Ponta Delgada, Açores. Fez-se representar pelo Presidente da Direção que proferiu uma palestra com o tema “*Os Jardins nos Solares de Portugal: o Restauro, a Reabilitação, a Autossustentabilidade, o Financiamento e a Continuidade*”.

Dos diversos convites para seminários, destaca-se a participação da TURIHAB no 1º Congresso Português de Turismo Equestre, organizado pela ANTE - Associação Nacional de Turismo Equestre, a 18 de setembro de 2015, no Centro Cultural de Belém, em Lisboa. Esta iniciativa a que se associaram o Ministério da Agricultura e do Mar, a Companhia das Lezírias, o Turismo de Portugal e a Entidade Regional de Turismo do Alentejo e Ribatejo. Foi um ponto de encontro de partilha e de debate, para que Portugal se possa definir e afirmar como destino turístico equestre. Esteve presente o Presidente da TURIHAB, Eng.º Francisco de Calheiros com o tema “Turismo Equestre: o Caso Minho-Lima”; a participação no 27º Congresso Nacional de Hotelaria e Turismo: “Turismo: Olhar o Presente, Preparar o Futuro” que se realizou em Évora, de 25 a 27 de outubro e no qual esteve presente o Presidente da Direção.



A TURIHAB participou no 9º Congresso IBERO-AMERICANO de Parques e Jardins Públicos – PARJAP PORTUGAL 2015, que se realizou em simultâneo com o Congresso Mundial da World Urban Parks, de 26 a 30 de maio de 2015, na Expolima, em Ponte de Lima.

A TURIHAB, em 2015, participou nas reuniões promovidas pela ANT – Associação Nacional do Turismo que se realizaram em janeiro e setembro, fazendo-se representar pelo Presidente da Assembleia Geral e pelo Arq.º Manuel de Sousa, Secretário da Direção, respetivamente.

A TURIHAB forneceu informações a instituições de ensino e a associações culturais, para elaboração de diversos trabalhos, nos quais se incluem projetos de investigação de mestrado e de doutoramento. Para estas teses foi dado o apoio na prospeção da oferta e na programação de visitas sobre o tema Turismo de Habitação e o Turismo em Espaço Rural, as redes dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Deste apoio destaca-se a Universidade Católica de Braga (Mestrado em Administração e Gestão do Turismo), a Universidade de Aveiro (Mestrado em Gestão e Planeamento em Turismo), a Escola Secundária Alcaides de Faria, o Instituto de Geografia e Ordenamento do Território (IGOT) da Universidade de Lisboa, a ESTG - Escola Superior de Tecnologia e Gestão e a ESA Escola Superior Agrária do IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo, o IPDT - Instituto de Turismo, o Instituto Politécnico do Porto; a Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, o IPCA - Instituto Politécnico do Cávado e do Ave e a Universidade de Bournemouth, da Inglaterra.

A TURIHAB assinou um protocolo com a AGAVI – Associação para a Promoção da Gastronomia e Vinhos, Produtos Regionais e Biodiversidade para desenvolvimento do projecto “Aldeia do Futuro”.

A TURIHAB assinou um protocolo de parceria do DLBC Rural 2020 com a ADRIL - Associação de Desenvolvimento Rural Integrado do Lima.

A TURIHAB assinou com a ADRIMINHO o Compromisso Vale do Minho e a abordagem LEADER 2020, no âmbito da elaboração, conceção e implementação da Estratégia Local de Desenvolvimento.

Reuniões dos Corpos Sociais da TURIHAB

A Direção da TURIHAB reuniu mensalmente para planificação, apreciação, avaliação e discussão das políticas e estratégias para o bom funcionamento da Associação.



O Conselho Fiscal reuniu em abril para análise das contas do exercício da atividade da TURIHAB.

A Assembleia-Geral da TURIHAB reuniu a 11 de abril para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2014 e a 18 de dezembro, para apresentação, apreciação e discussão do Plano de Atividades e Orçamento para o ano de 2016.

No final do ano, a Assembleia-Geral reuniu para eleição dos Corpos Sociais da TURIHAB para o biénio de 2016 a 2018, tendo tomado posse os seguintes membros:

ASSEMBLEIA GERAL – Presidente: António Carlos Pinto Ribeiro (Casa de Stº Ant.º Britiande); Vice-Presidente: José Paulo Archer Pinto de Mesquita (Casa de Sezim) e Secretário: Tristão Ribeiro Bacelar Novais Malheiro (Casa das Torres).

DIRECÇÃO – Presidente: Francisco Silva de Calheiros e Menezes (Paço de Calheiros); Vice-Presidente José Martins Pires da Silva (Casa de Fontão); Secretário Manuel José Costa de Carvalho e Sousa (Casa de Alfena); Tesoureiro Georgina Filomena Morais Fidalgo Borges de Macedo (Quinta de Santa Baia); Vogal Francisco Xavier Matos Meireles (Casa do Campo); 1º Suplente: Álvaro Gil Quelhas Antunes de Azevedo (Quinta de S. Bento) e 2º Suplente Ernesto Martins Ferreira (Quinta do Rei).

CONSELHO FISCAL - Presidente: José Manuel Baptista Mendonça (Quinta de Monteverde); 1º Vogal: João Gaspar de Sousa Gomes Alves (Quinta de Cima de Eiriz); 2º Vogal – João Paulo Horta Gama d'Almeida Baltazar (Casa do Castelo); 1º Suplente: Isabel Ranhada Moreira (Quinta de S. Antonio) e 2º Suplente: Inácio Barreto Caldas da Costa (Casa da Várzea).

ASSOCIATIVISMO E VALORIZAÇÃO DA OFERTA

Para a valorização e qualificação da oferta do Turismo de Habitação /TER – Turismo no Espaço Rural, a TURIHAB, dinamizou o seu *help desk* tendo apoiado os associados e os empreendimentos TH/TER com a divulgação da nova legislação e na implementação do Guia de Boas Práticas de Turismo de Habitação e TER.

A TURIHAB através do seu *help desk* – Gabinete de Apoio, deu apoio aos associados e os empreendimentos de TH/TER nos processos de requalificação e reconversão nas Câmaras Municipais, no registo no Turismo de Portugal e no SEF, assim como, nas informações sobre candidaturas ao Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural,



financiamentos e como se tornar membro da TURIHAB, potenciando novos associados e novos promotores TH/TER.

Foi prestada informação a mais de 100 promotores TH e TER e das candidaturas apresentadas, foram admitidas 10 casas na TURIHAB.

Na rede ***Solares de Portugal***, foram admitidas **3 novas Associadas**.

No grupo das *Quintas e Herdades*, a Casa da Portela de Sampriz em Ponte da Barca e a Quinta do Terreiro em Lalim, Lamego, ambas na região do Porto e Norte de Portugal. A Casa do Crato no Crato, integrada no grupo das Casas Antigas, na região do Alentejo.

Na rede ***Casas no Campo***, foram admitidas **7 Associadas**: a Casinha de Mozelos e a Casa do Outeirinho em Paredes de Coura, a Casa da Serra, a Quinta de São Sebastião e a Quinta do Ameal – Enoturismo em Ponte de Lima, localizadas na região do Porto e Norte de Portugal; a Casa das Rendufas em Torres Novas na Região Centro e a Casas da Cerca em Odemira, na região do Alentejo.

A **Casa da Portela de Sampriz**, em Ponte da Barca, é uma casa senhorial de raiz quinhentista, situada na encosta do Monte de Santa Rita a meio caminho entre a vila de Ponte da Barca e o mítico castelo da Nóbrega de Fernão Magalhães. Constitui um conjunto arquitetónico harmonioso, que resulta de extensas obras de beneficiação e ampliação efectuadas no século XVIII.

A **Quinta do Terreiro**, em Lamego, é uma propriedade do século XVIII, recentemente recuperada, preserva as suas características originais, introduzindo elementos de modernidade que garantem o melhor conforto para os seus hóspedes. Situada em Lalim, no Douro, numa zona de elevada monumentalidade, tem condições excecionais para a prática do turismo cultural.

A **Casa do Crato**, localizada no centro histórico de Crato, é uma edificação do início do século passado, caracterizada essencialmente pela sua arquitetura senhorial. Nesta casa, vai se descobrir vários espaços e recantos que lhe permitirão encontrar a tranquilidade e o tempo para desfrutar dos pequenos prazeres que a vida lhe pode proporcionar.

A **Casinha de Mozelos**, localizada no Minho, em Paredes de Coura, na encosta do Monte da Senhora da Pena e debruçada sobre o vale do Rio Coura, a Casinha de Mozelos resultou da reconstrução de uma pequena casa rural, de pedra, típica do Alto Minho.



A **Casa do Outeirinho**, localizada em Paredes de Coura é uma casa tipicamente minhota, restaurada e adaptada ao turismo com conforto e qualidade, que se situa no vale do rio Coura a escassos 5 km da Vila de Paredes de Coura, numa zona calma, com grande qualidade ambiental.



A **Casa da Serra**, localizada no Cerquido Village, em Ponte de Lima é uma casa da Serra localiza-se em pleno Minho, no enclave da Serra D' Arga na recôndita aldeia do Cerquido no concelho de Ponte de Lima. O projeto de restauro da casa rústica incluiu a criação de um pequeno jardim, mantendo a ruralidade envolvente. Todas estas intervenções foram cuidadosamente e pensadas para proporcionar absoluta paz e conforto aos hóspedes.



A **Quinta de São Sebastião**, localizada no Minho, em Ponte de Lima, tem referências que datam ao século XVIII. Situa-se no centro da freguesia da Facha, contígua ao Caminho Português de Santiago. Foi totalmente recuperada em Turismo no Espaço Rural e recuperou o seu esplendor, transformando-se no local perfeito para usufruir dumas férias inesquecíveis em comunhão com a natureza.



A **Quinta do Ameal – Wine & Tourism Terroir**, localizada no Minho, no concelho de Ponte de Lima, na freguesia de Refoios do Lima é uma propriedade muito antiga (1710) de rara beleza natural. Aqui são criados e produzidos vinhos brancos de excelência feitos a partir de uma casta de uvas Loureiro. A quinta e as casas, classificadas em Turismo no Espaço Rural - Casas de Campo usufruem de uma envolvente magnífica, que transpiram tranquilidade e requinte.



A **Casa das Rendufas**, localizada na Região Centro, em Torres Novas foi edificada nos finais do século XIX, formando um conjunto harmonioso com as 3 dependências rurais anexas, recentemente restauradas e reconvertidas em Turismo no Espaço Rural. Com uma vista magnífica para a Serra de Aire, existe uma piscina exterior e uma área hortícola e de produção de figos. É o local ideal para se visitar Tomar e Fátima.



As **Casas da Cerca**, localizada na Região Alentejo, em Odemira constituem uma unidade de Turismo no Espaço Rural em pleno Parque Natural do Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina, no Alentejo litoral. A recuperação das 3 construções antigas e a adaptação aos tempos modernos respeitou toda a envolvente, o local onde se inserem e as suas especificidades construtivas utilizando as técnicas tradicionais e os materiais tradicionais.



3. PROMOÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DAS MARCAS *Solares de Portugal* E *Casas no Campo*

Em 2015, a TURIHAB reforçou a promoção e a comercialização das marcas *Solares de Portugal* e das *Casas no Campo* através de novos canais de distribuição e em novos mercados. A TURIHAB esteve presente nas feiras nacionais e internacionais, *workshops* que valorizam e promovem a oferta integrada dos *Solares de Portugal* e das *Casas no Campo*.

FEIRAS DE TURISMO

BTL 2015 – de 25 de fevereiro a 1 de março, a TURIHAB e a CENTER estiveram presentes na BTL. Para este evento foram convidados todos os associados, empresários do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural, operadores turísticos, Imprensa, entidades públicas e privadas. Estiveram presentes o Presidente da Direção, Eng^o Francisco de Calheiros, a Diretora de Marketing, Dr^a Maria do Céu Sá Lima, o Técnico de Promoção José Augusto Azevedo e a Técnica Maria Eduarda Alves.

Marcaram presença as Casas associadas: Casa dos Assentos, Paço de Calheiros, Casa do Largo, Casa do Terreiro do Poço, Quinta da Bemvisa, Quinta de S. Bento, Moinho do Alámo, Quinta da Calçada, Casa do Castelo, Casa do Foral, Casa do Redondo, Casa dos Castelejos, Casa dos Matos.

Durante a feira, a TURIHAB e a CENTER lançaram o novo portal do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, www.center.pt, que apresenta a sua oferta nas 7 regiões de turismo de Portugal. Desenvolveram-se vários contactos com potenciais associados e entre outros promotores TH e TER e com a imprensa. Desenvolveram-se, também, parcerias com operadores e agentes nacionais e estrangeiros para promover os itinerários e as redes Solares de Portugal e Casas no Campo.

No último dia da BTL, o Rancho da Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa, associou-se à TURIHAB numa manifestação de tradição e de muita alegria. Esta iniciativa teve a colaboração do Município de Ponte de Lima e as presenças do Vereador Paulo Barreiro de Sousa e do Presidente da Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa.

FITUR - Feira Internacional de Turismo, de 28 de janeiro a 1 de fevereiro, decorreu em Espanha, em Madrid. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no stand oficial de Portugal representadas pelo Presidente da Direção. Foram efetuados vários



contactos com operadores e agentes turísticos, que demonstraram grande interesse pela oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

ITB – Decorreu de 4 a 8 de março, na Alemanha, em Berlim. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes com a participação na feira do Presidente da Direção. Foram efetuados novos contactos com agentes promotores do turismo cultural, de natureza e de turismo activo.

EDUCACIONAIS

Foram realizadas 20 visitas educacionais com jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB e CENTER, das quais se destacam: o blogger “Travel and Food” Nelson Carvalheiro (Alemanha) para a elaboração do livro ‘*The Portuguese Travel Cookbook*’; o jornalista e fotógrafo Graham Stephenson (Austrália) para a elaboração de vários artigos nos Solares de Portugal; a *press trip* dos jornalistas (Belgica) René Van Hoof, do “*Hotel Business/Travel2/Tasted4you*”, Jo Fransen do “*Het Laatste Nieuws*”; Mathieu Golinvaux do jornal Deuzio (L’Avenir); Gaëtan Vanhove do jornal “*La Dernière Heure*”; Loi c Devière do jornal “*Sudpresse*”; Marie Monsieur e Lieselot Dorme da revista “*Libelle*” em cooperação com a Expairtours que visitaram os Solares na região Norte do País; o Grupo Rotary Heerhugowaard/Langedijk e operador Style inTravel da Holanda em cooperação com o Rotary Club de Ponte de Lima e a Câmara Municipal de Ponte de Lima.

No mercado nacional foram realizadas visitas educacionais com o fotógrafo João Margalha, o jornalista Filomena Abreu do Jornal de Noticias; o jornalista Sérgio Dinis da Revista Portugal Sabores e Tradições; o Jornalista Vasco Gonçalves, Director da Revista “Passear” e a jornalista Maria Luisa Gonçalves Diretora da Revista “Tudo Sobre Jardins” para a elaboração de artigos sobre as casas da rede Solares de Portugal e Casas no Campo.

Foram realizadas várias visitas educacionais para operadores turísticos, visitas e programação nos mercados: Alemanha (Olimar/Portimar), Bélgica (Transeurope e Expairtours), UK (Vintage Travel), Espanha (Vip Tours), França (Brittany Ferries), Turquia (Zen Planet) e Portugal (Authentictrails).

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO E DE DIFUSÃO - IMPRENSA, BROCHURAS, PUBLICAÇÕES E SÍTIOS

Durante 2015, a TURIHAB foi contactada por mais de 35 jornalistas e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre o Turismo



de Habitação, o TER, sobre os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de comunicação social, dos quais destacamos:

- Imprensa nacional – a reportagem “Rostos do Turismo” na Turisver; as reportagens na Revista Portugal Sabores e Tradições; Tudo Sobre Jardins, na Revista Passear; na Revista SuperWoman; Revista Limiana.
- Imprensa internacional – destacamos o artigo publicado no The Telegraph (Reino Unido): “The top 5 villa holidays in Portugal”:

<http://www.telegraph.co.uk/travel/destinations/europe/portugal/articles/The-top-5-villa-holidays-in-Portugal/>; a reportagem que posiciona os *Solares de Portugal* no mercado belga: “Beleefreizen Portugal: luxe en traditie” publicado na Expairtours; os artigos publicados no blog Taste4you (Bélgica): “Solares de Portugal”: unieke selfdrives langs de mooiste landhuizen van Portugal” <http://tasted4you.be/solares-de-portugal-unieke-selfdrives-langs-de-mooiste-landhuizen-van-portugal/>; “Solares de Portugal: Porto, historische havenstad” - <http://tasted4you.be/solares-de-portugal-porto-historische-havenstad/>; “Solares de Portugal: camelias in Casa de Campo” - <http://tasted4you.be/solares-de-portugal-camelias-in-casa-de-campo-dl-iv/>; “Solares de Portugal: Paço de Calheiros, magische afsluiting”: <http://tasted4you.be/solares-de-portugal-paco-de-calheiros-magische-afsluiting/>; “Solares de Portugal: Casa das Torres de Oliveira” - <http://tasted4you.be/solares-de-portugal-casa-das-torres-de-oliveira-dl-iii/>.

Destacamos, também, o artigo publicado no jornal *Gold Coast Bulletin* “Portugal: To the manor born” (Austrália); e na Revista “Vivre Le Portugal” com a reportagem “Solares de Portugal: L’attrait du Nord” do saudoso Jornalista Roger Green; e o artigo “PORTUGAL IMPERDÍVEL” na Revista Panorama do Turismo – Brasil.

BROCHURAS, PUBLICAÇÕES E CAMPANHAS

Os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** foram publicados em cerca de 100 brochuras e sites de operadores turísticos nacionais e internacionais. Destacam-se as inclusões nas brochuras de operadores turísticos dos mercados português, holandês, alemão, francês, belga, dinamarquês, inglês, espanhol, italiano, americano, australiano, canadiano e brasileiro.

A TURIHAB criou um conjunto de novos itinerários culturais, equestres, jardins e enogastronomicos, para promover os circuitos temáticos, com os motes “Cada Casa



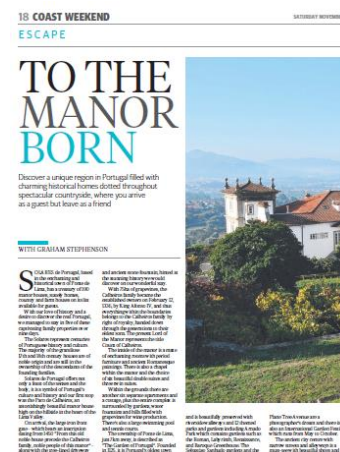
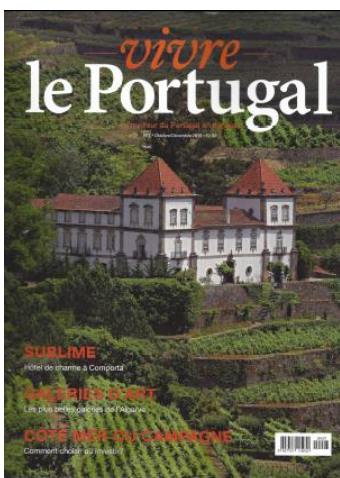
ExpairTours: Tour opérateur belge

« Le but du voyage n'est pas seulement la destination mais aussi le chemin qui y mène » // www.expairtours.be

Beleefreizen Portugal: luxe en traditie

septembe-24-2015septembe-24-2015 - Expair Tours

De beste wijze om de charme van Portugal met haar traditie, gastvrijheid en rust te ontdekken, is te logeren in de “Solares de Portugal”. Die zijn Portugese landgoederen en herenhuizen die meestal eigendom zijn van vooraanstaande families en getuigen zijn in vaak nog onbekende delen van Portugal. Het voort de vriendschaps sfeer en de persoonlijke service van de heren. De gastgevers organiseren beschouwen u immers niet als klant maar als gast.



uma vivência, cada visita uma experiência”, “A magia do turismo no campo” e “Portugal, Campo e Mar”. Estes novos circuitos abrangem todas as casas associadas da TURIHAB tendo em conta a especificidade de cada uma delas e da região do País, fomentando o novo conceito de Turismo no Campo.

Organizou pacotes de fim-de-semana e itinerários temáticos para dinamizar actividades, conquistar diferentes nichos de mercados, diminuir a sazonalidade e aumentar taxas de ocupação nos **Solares de Portugal** e nas **Casas no Campo**.

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER reforçou a promoção e a comercialização dos itinerários temáticos de 7 e 14 noites, que percorrem as diferentes regiões do País (Porto e Norte, Centro, Lisboa, Alentejo, Algarve, Madeira e Açores). Estes circuitos promovem o contacto com a natureza, os sabores, os cheiros, as emoções e a tradição, e as temáticas: “Descubra o Portugal Real”, “Descubra a gastronomia e os Vinhos através dos Solares de Portugal”, “Os sabores e aromas dos Solares”, “Jardins históricos nos Solares”, “Casas com história e “estórias”, “Quintas e herdades de Portugal” e “Descubra a autenticidade dos Solares”.

A TURIHAB realizou campanhas de divulgação nas Casas de Portugal “Descubra um país solarengo” e “Casas no Campo - Apure os seus sentidos e parta à descoberta do campo”, Impressa no guia “Boa Cama, Boa Mesa”, ATLAS “Dormidas com História”.

Destacamos, também, as campanhas com a TAP Portugal dirigidas aos clientes portadores do cartão Tap Vitoria, possibilitando ganhar milhas e estadias únicas nos Solares de Portugal. Os temas destas campanhas foram “Solares de Portugal: Tanto ao mar, tanto à terra”, “Solares de Portugal: Viaje pela gastronomia de Portugal”, “Solares de Portugal: Passeios com muita(s) história(s)” e “Solares de Portugal: Noites com história(s)”.

4. NOVAS TECNOLOGIAS E E-MARKETING E E-COMMERCE

Na área das novas tecnologias a TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, promoveu as casas associadas através dos vários canais de comunicação e distribuição, fez um forte investimento no Centernet - a plataforma de gestão das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**. Todas estas plataformas e ligações digitais serviram para desenvolver um conhecimento profundo sobre o *marketing digital* e o *e-commerce* do TH/TER.

CASA DAVEIRA
Valença



Entre as vilas de Valença e Monção, a Casa Daveira encontra-se no século XVIII, sendo hoje convertida em espaço para pernoitar em Centro de Turismo do Interior. Foi casa de lavrador e, mais recentemente, foi remodelada e adaptada para a realidade do turismo rural, mantendo as suas características originais, como a alca e o refeitório.

Apesar de manter a estrutura, ganhou o charme e aconchego de uma casa de lavrador, com uma cozinha tradicional e uma sala de estar, com uma lareira e uma porta de madeira que dá acesso ao jardim.

O solar encontra-se em excelente estado para ser usado por um grupo de pessoas. Na Casa Daveira, os hóspedes podem desfrutar de uma vista magnífica sobre o vale do Minho. A Casa Daveira dispõe de cinco quartos com cama de casal e um quarto com cama de solteiro, com uma sala de estar e uma sala de jantar.

No jardim, os hóspedes podem desfrutar de uma vista magnífica sobre o vale do Minho. A Casa Daveira dispõe de cinco quartos com cama de casal e um quarto com cama de solteiro, com uma sala de estar e uma sala de jantar.

Informações e reservas
Tel. 258 931 730 (semanal)
E-mail: info@casadaveira.pt
4510-004 Valença

CASA DAS PAREDES
Fafe



Casa construída em granito de monólito do século XVIII, a Casa das Paredes, com o seu jardim privado e jardim amplo, oferece uma vista magnífica sobre o vale do Minho, com uma lareira e uma porta de madeira que dá acesso ao jardim.

A Casa das Paredes, disponível toda a ano, tem um quarto e dois quartos com cama de casal e um quarto com cama de solteiro, com uma sala de estar e uma sala de jantar.

No jardim, os hóspedes podem desfrutar de uma vista magnífica sobre o vale do Minho. A Casa das Paredes dispõe de cinco quartos com cama de casal e um quarto com cama de solteiro, com uma sala de estar e uma sala de jantar.

Informações e reservas
Tel. 258 931 730 (semanal)
E-mail: info@casadasparedes.pt
4630-530 Melgosa, Fafe

Millennium
BOP ACIONISTA

COMECE 2016 DA MELHOR FORMA!

Solares de Portugal

MILLENNIUM É PARA AVANÇAR.

M

Já sabe onde vai passar o Réveillon?
Faça uma pausa no final do ano com os Solares de Portugal. Garanta uma experiência única e exclusiva de animação.

Ajuda ao espaço Millennium BOP Acionista e descobre as nossas vantagens e as vantagens que tem por ser Acionista do Millennium BOP.

Solares de Portugal

Casas Amigas **Casas Rústicas** **Quintas e Herdades**



Situa-se em locais naturais, oferece a oferta genuína dos Solares de Portugal e oferece-se em ambientes pacíficos, com conforto e bom gosto, o ambiente familiar.

Os Solares de Portugal são sinónimo de qualidade, tradição, história e herança. Um verdadeiro património cultural do Sertão Português, de um orgulho nacional em que famílias se desdobram para manter este grande legado patrimonial.

Para quem quer viajar e conhecer o país, os Solares de Portugal proporcionam um conhecimento das raízes locais e dos costumes. As casas integram-se nos estilos arquitetónicos locais e os proprietários estão disponíveis para contar a história local, bem como das casas, dar informações sobre a gastronomia, vinhos, festas, eventos, artesanato, tradições e locais de interesse próximo.

Reserve já!

IMPLEMENTAÇÃO DO NOVO SISTEMA DE RESERVAS EM ARTICULAÇÃO COM O CHANNEL MANAGER

A TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, desenvolveu em 2015 uma funcionalidade no CENTERNET que permite que, em qualquer momento, um operador, através de um acesso privado, consulte disponibilidades e efectue reservas para as casas associadas. Esta funcionalidade permitiu ao operador uma resposta ao hóspede em tempo real e, com isso, aumentar exponencialmente a conversão de pedidos em reservas.

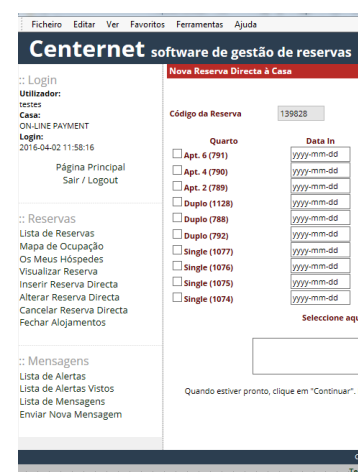
Para articular a promoção em todos os canais de distribuição e defender os interesses dos seus associados, a TURIHAB, via CENTER, implementou uma ferramenta destinada a gerir de forma eficaz todos os canais de venda *online*, habitualmente denominado *Channel Manager*. A CENTER passou a ter a capacidade de, em simultâneo, gerir as disponibilidades, tarifas, alojamentos e promoções nos mais importantes operadores digitais atualmente no mercado. Esta ferramenta permitiu diminuir o risco de dependência de apenas um sistema de vendas e, simultaneamente, aumentar significativamente as reservas. Tecnicamente, a ferramenta de *Channel Manager* consiste numa ligação XML, bidireccional do CENTERNET (sistema de reservas da CENTER) aos principais operadores *online*. Para o sucesso deste investimento, tem sido fundamental o compromisso dos associados na atualização da informação do CENTERNET, garantindo o registo de todas as reservas. Em 2015, verificou-se, por esta via, um substancial aumento das reservas para os associados.

NOVO PORTAL DE RESERVAS WWW.CENTER.PT

O portal www.center.pt, em 2015, foi totalmente reformulado. O novo portal surge, agora, com uma imagem moderna, cores atrativas, linguagem simples e fácil pesquisa. A intenção é atrair e fidelizar clientes, agilizar as comunicações através da Internet, entre associados e clientes, conquistar novos mercados e efetivar negócios, criando um novo canal de relacionamento com o “público” dos **Solares de Portugal**, das **Casas no Campo** e das **Aldeias de Portugal**.

O novo portal vem ao encontro das novas tendências e necessidades do mercado, cada vez mais dinâmico, mais exigente e à procura de produtos e serviços de excelência.

O novo portal da CENTER apresenta, de forma autónoma, a totalidade das unidades de alojamento das marcas **Solares de Portugal**, **Casas no Campo** e **Aldeias de Portugal**.



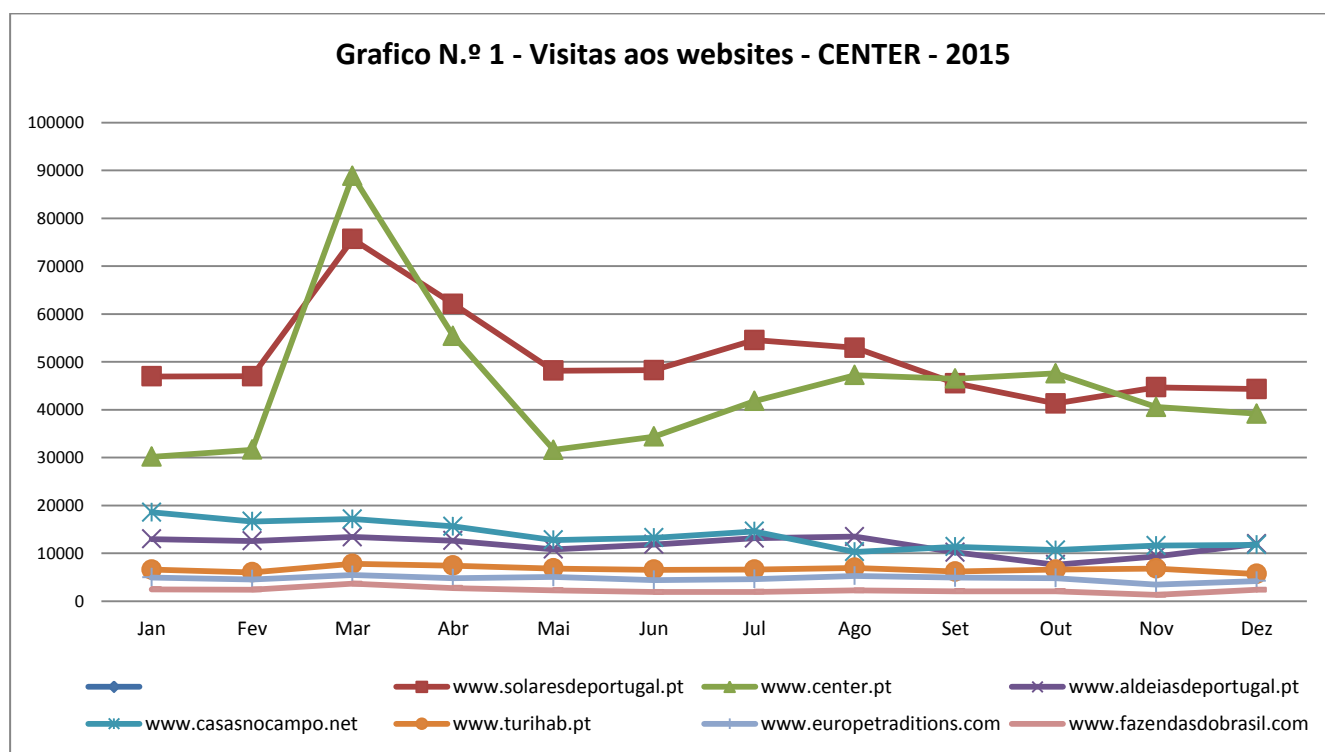
Portugal, permitindo aos utilizadores pesquisarem alojamentos e fazerem reservas em tempo real. O portal tem uma integração total com o sistema de reservas CENTERNET.

SÍTIOS NA INTERNET

Os *websites* são uma das principais ferramentas de comunicação e promoção das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo. Em 2015, a TURIHAB prosseguiu a política de organização de campanhas publicitárias e ações promocionais *online*, não descurando, conjuntamente com a CENTER, melhorias significativas nos sítios para divulgar as marcas Solares de Portugal e Casas no Campo. Os *websites* www.turihab.pt, www.solaresdeportugal.pt, www.casasnocampo.net, www.center.pt, www.europetraditions.com e www.fazendasdobrasil.com, totalizaram em 2015, quase **1,5 milhões de visitas**, o que representa um aumento de visitas aos *websites* superior a 20% face ao ano anterior.

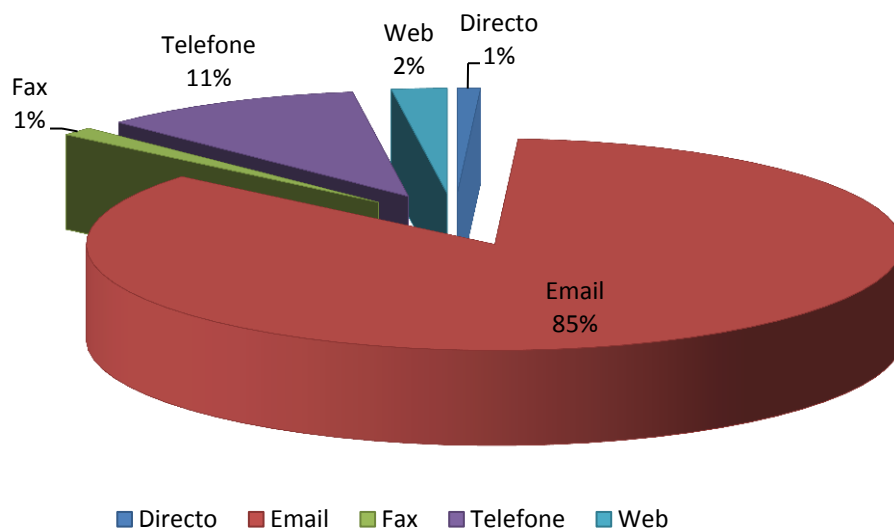
Como se pode visualizar no gráfico seguinte, os *websites* com mais visitas, foram o www.solaresdeportugal.pt com 611.336 visitas, seguindo-se o www.center.pt com 534.846 e o www.casasnocampo.net com 164.240.

O aumento de visitas aos *websites* traduziu-se numa maior visibilidade e promoção que se reflectiu numa maior dinamização da ocupação das casas associadas.



Os sistemas de comunicação são fundamentais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB e CENTER.

Gráfico N.º 2 - Formas de Contacto Utilizadas por clientes - 2015

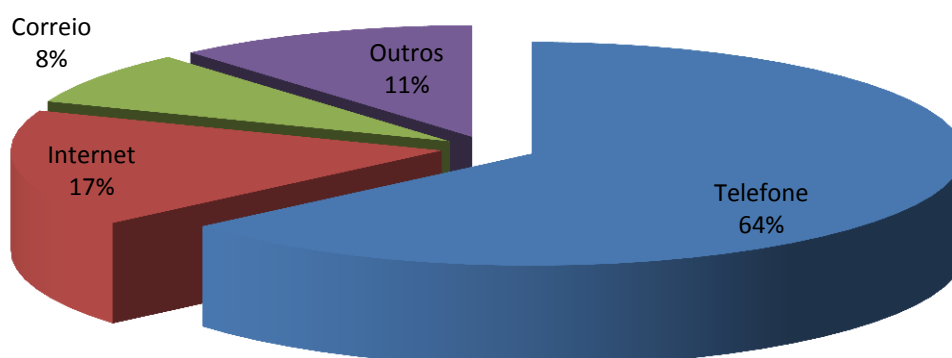


As comunicações, para marcação de reservas, por meios electrónicos (*emails* e *websites*) representaram em 2015, 85% (Ver Gráfico N.º 2) de todas as comunicações efectuadas, registando-se um aumento de três pontos percentuais face ao ano anterior.

Os custos das comunicações electrónicas representam apenas 17% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 3), representando os telefones, 64% dos custos.

Em 2015 conseguiu-se uma redução de custos associados a comunicações de cerca de 10%.

Gráfico N.º 3 - Custos das Comunicações 2015



5. CENTRAL DE RESERVAS

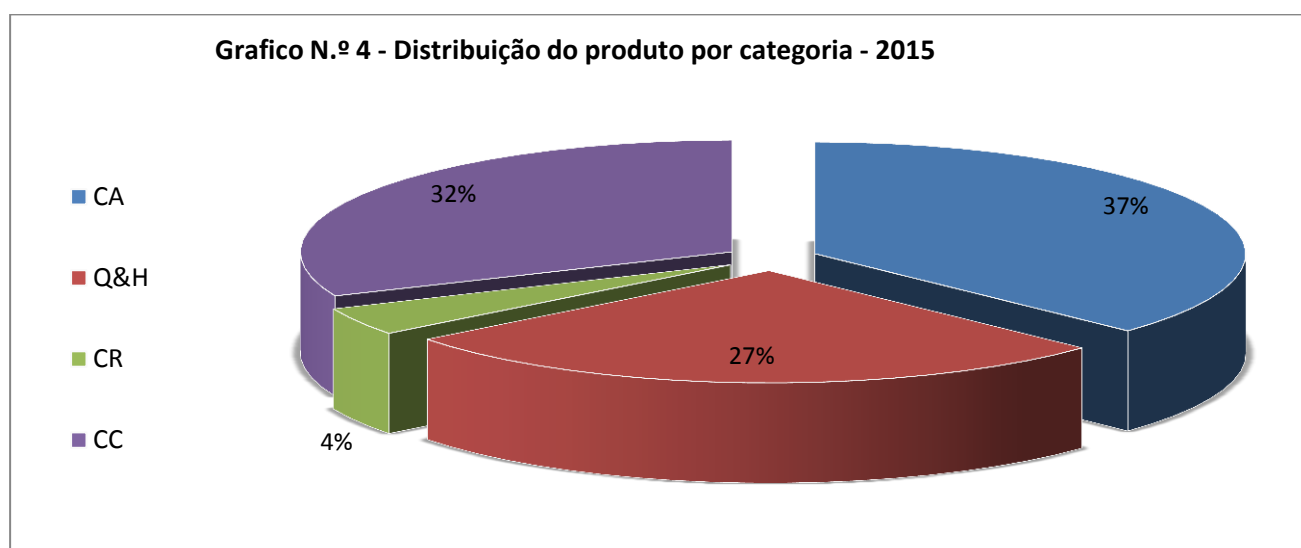
Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de atividade da Central de Reservas em 2015.

5.1. A Oferta TURIHAB – *Solares de Portugal e Casas no Campo*

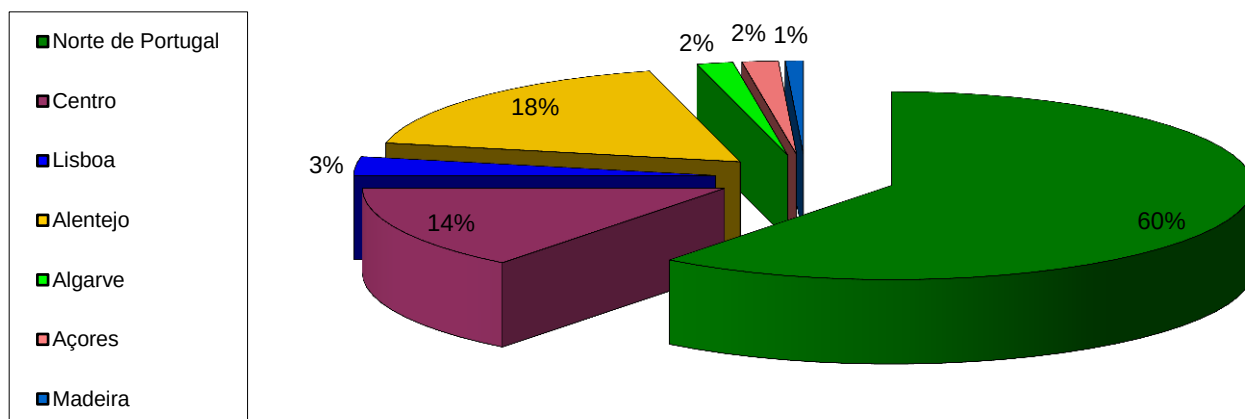
A TURIHAB, em Dezembro de 2015, representava 124 empreendimentos de Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, com 856 unidades de alojamento e 1707 camas.

A oferta dos ***Solares de Portugal***, correspondia a 85 Casas, totalizando 587 quartos e 1169 camas. A marca ***Casas no Campo***, que representa uma oferta de 39 casas associadas com 258 quartos e 516 camas. A média de quartos por casa é de 6,90 quartos/casa.

Nos gráficos que se seguem analisa-se a oferta dos ***Solares de Portugal e Casas no Campo***, de acordo com a distribuição do produto por categoria e por distribuição geográfica.



Na oferta ***Solares de Portugal***, o grupo de **Casas Antigas** representa 37% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 27% e as **Casas Rústicas** 4% (Gráfico N.º 4). As ***Casas no Campo*** são já o segundo grupo maior representando já 32% da oferta total, continuando a apresentar um crescimento acentuado. Não se registaram alterações face ao ano transacto, na distribuição do produto por categoria.

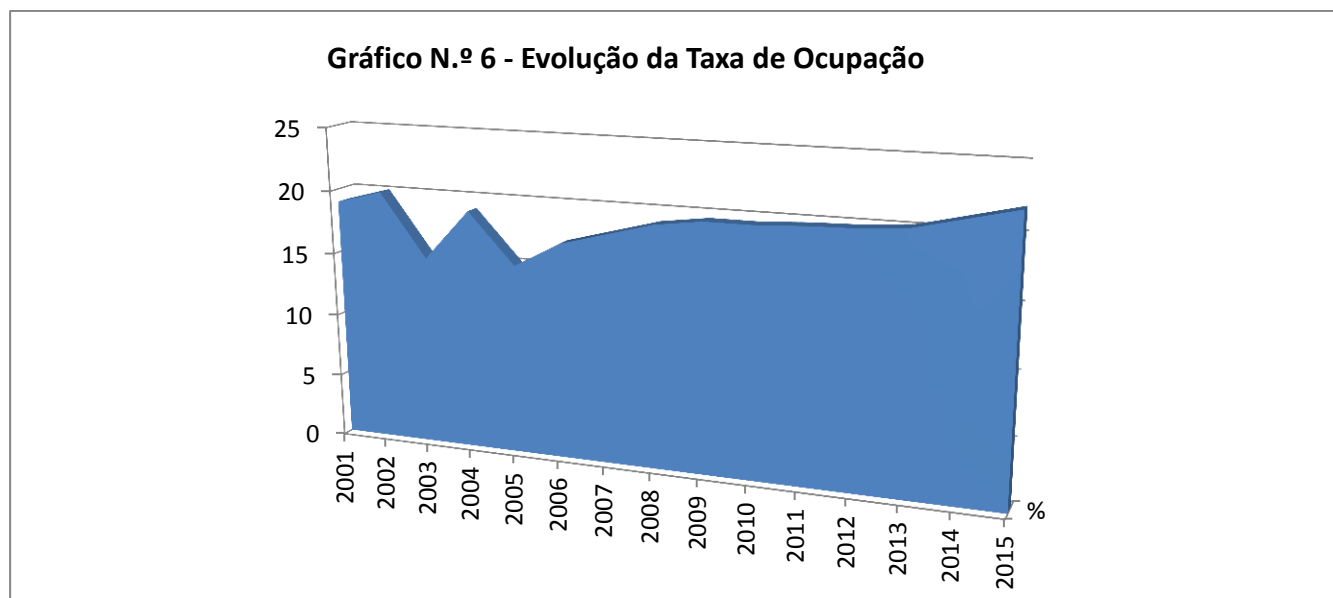
Gráfico N.º 5 - Distribuição do Produto por Entidades Regionais - 2015

Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se, que o Norte representa 60% da oferta, seguindo-se a região do Alentejo com 18%, o Centro com 14%, Lisboa com 3%, Algarve e Açores com 2% e Madeira com 1% (Gráfico N.º 5). Face ao ano anterior não se registaram alterações significativas.

5.2. Avaliação das Taxas de Ocupação

A avaliação da taxa de ocupação será apresentada para a rede Solares de Portugal e para a rede das Casas no Campo.

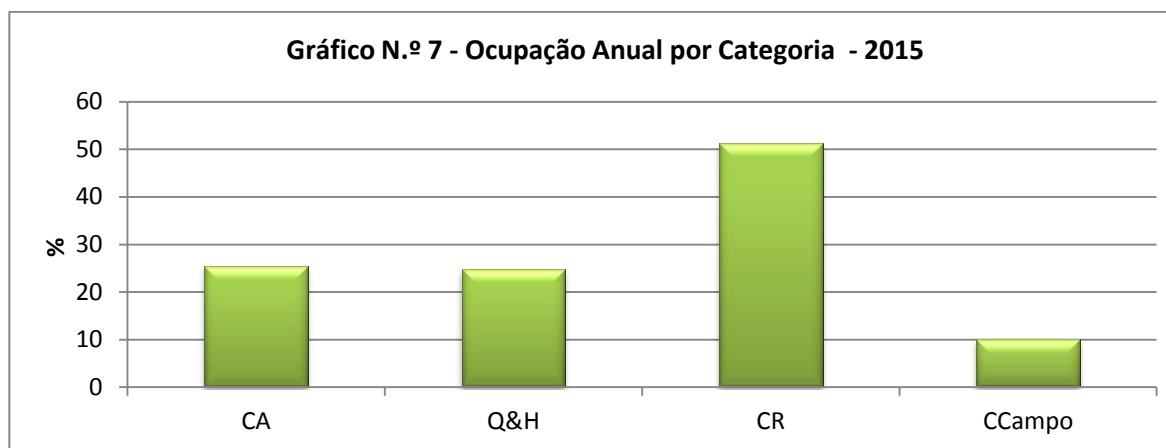
5.2.1. Evolução da Taxa de Ocupação



Pela análise do gráfico N.º 6 verificamos um aumento de quase dois pontos percentuais da taxa de ocupação em relação ao ano transacto, atingindo o valor de 21,9%. Em 2015 a CENTER registou um

aumento do número de dormidas em mais de 23%, face ao ano anterior, traduzindo-se no melhor registo de sempre no que diz respeito ao número de dormidas processadas através da central de reservas. Uma vez que a oferta também aumentou significativamente o aumento do número de dormidas traduziu-se num aumento muito mais ligeiro na taxa de ocupação global.

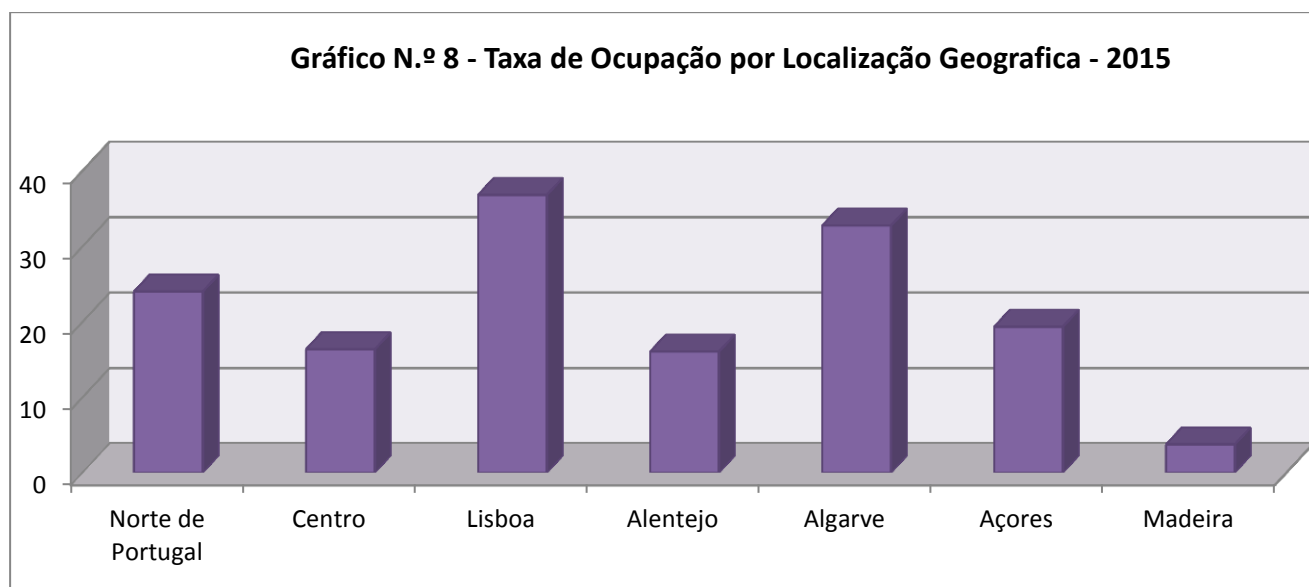
5.2.2. Taxa de Ocupação por Categoria



Analisando a taxa de ocupação por tipo de casa (Casas Antigas, Quintas e Herdades, Casas Rústicas e Casas no Campo) verifica-se que o grupo das Casas Rústicas tem a melhor taxa de ocupação com 51%, seguindo-se as Casas Antigas com 25%, as Quintas e Herdades com 24% e as Casas no Campo com 10% (gráfico N.º7).

A taxa de ocupação das Casas Rústicas está intimamente ligada, regra geral, a preços mais baixos e a um grupo mais reduzido de unidades.

5.2.3. Taxa de Ocupação anual por Localização Geográfica



Analisando o gráfico Nº 8, relativo à taxa de ocupação por localização geográfica, verifica-se que as Casas da região de Lisboa e Vale do Tejo são as que obtiveram melhor taxa de ocupação (36,8%). Seguem-se as regiões do Algarve (32,7%), Norte de Portugal (24%), Açores (19,3%), Centro (16,35%), Alentejo (16,05%) e Madeira (3,7%).

5.2.4. Taxa de Ocupação Mensal

Gráfico Nº 9 - Ocupação Mensal 2015

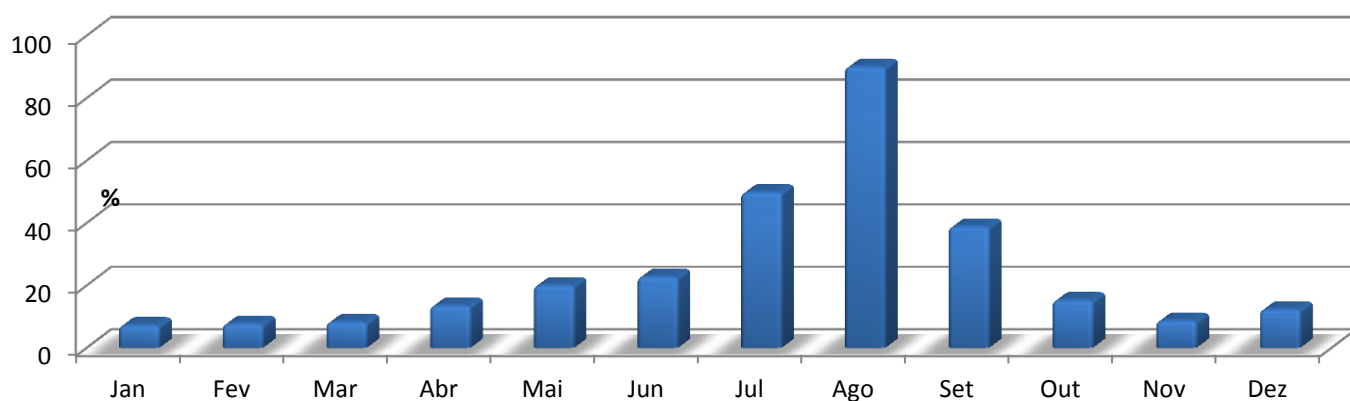
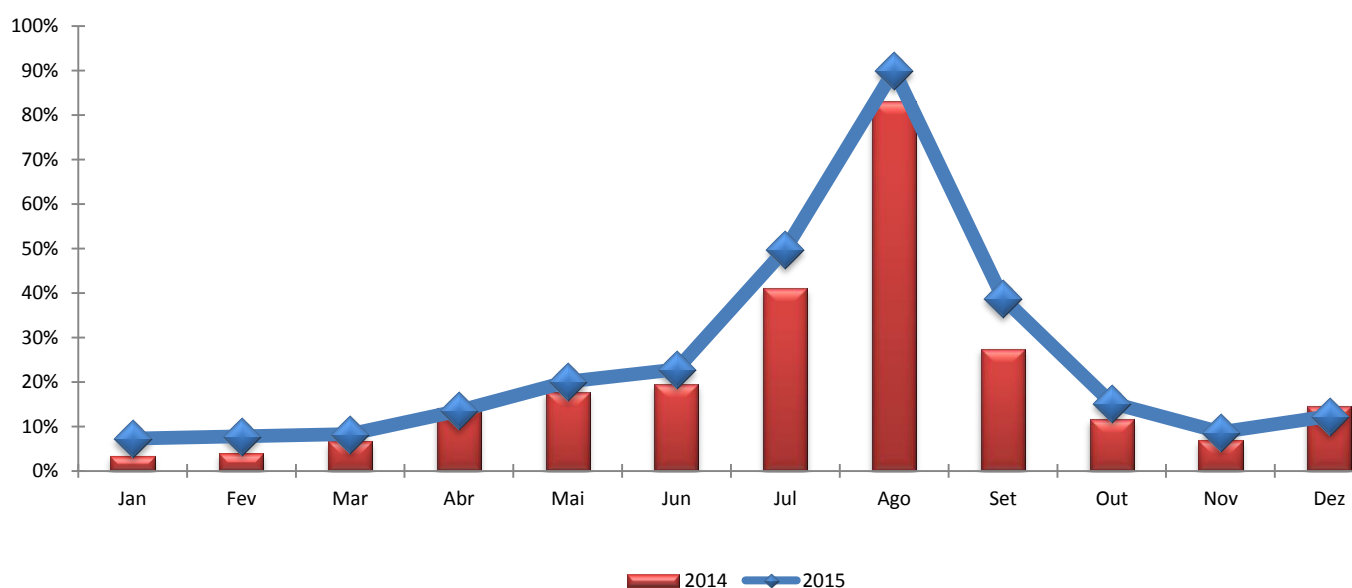
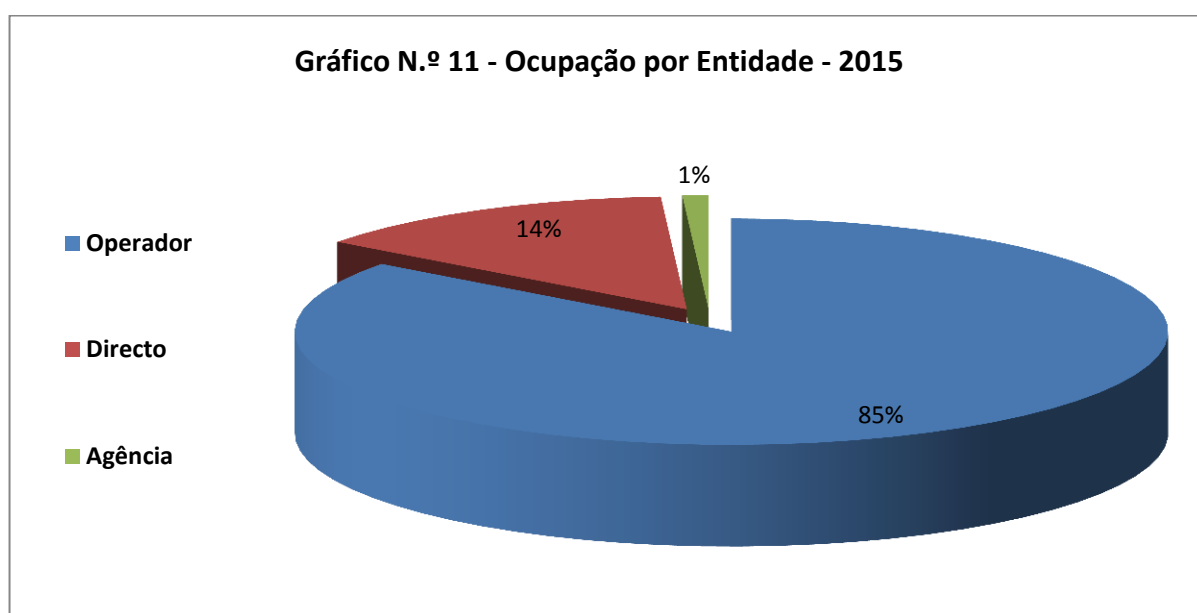


Gráfico Nº 10 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2014 e 2015



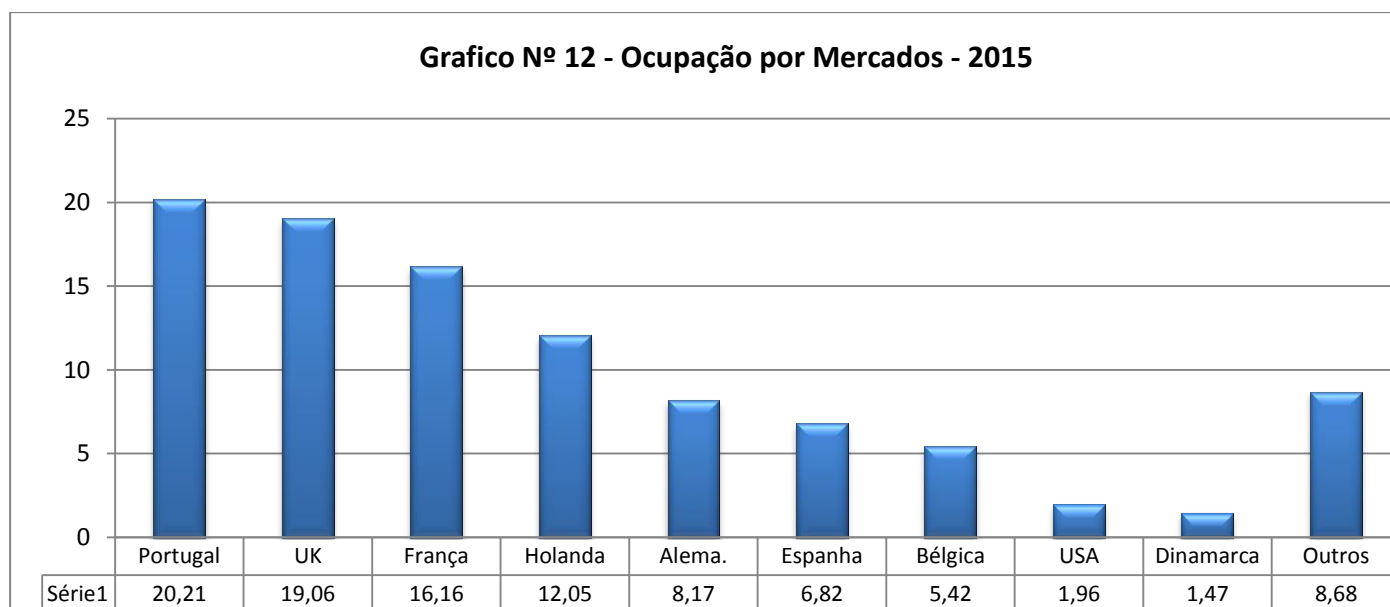
A ocupação mensal em 2015, foi à semelhanças de anos anteriores, muito concentrada no Verão, principalmente no mês de agosto. Comparando a taxa de ocupação mensal em 2015 com o período homólogo (gráfico N.º 10), verificou-se um aumento da ocupação em quase todos os meses do ano, com excepção de abril e dezembro.

5.3. Ocupação por Entidade



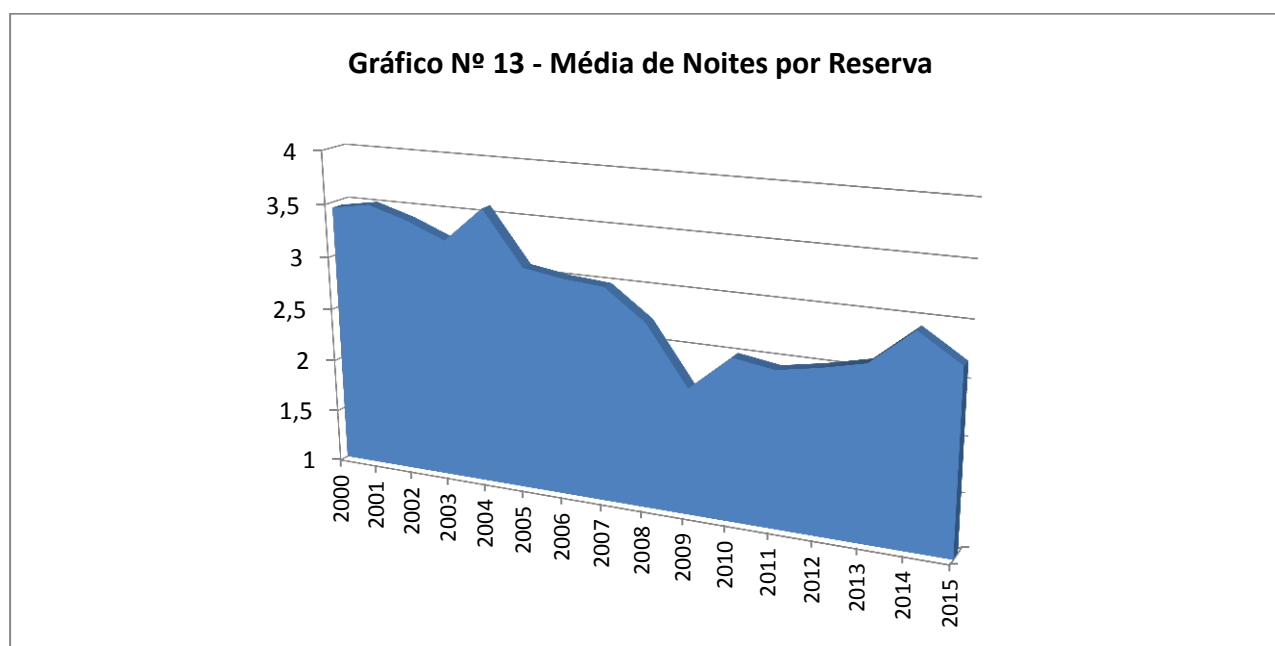
No que respeita à ocupação por entidade, e analisando o gráfico N.º11, verifica-se que em 2015, como à semelhança dos anos anteriores, a maioria da ocupação é resultado de reservas de operadores turísticos (85%), cujo peso na ocupação aumentou 3 pontos percentuais face ao ano anterior. Os clientes diretos representaram 14% da ocupação e as agências de viagem, representam apenas cerca de 1% da ocupação. Estes valores revelam um crescente e cada vez mais acentuado peso dos operadores turísticos na procura do TH e TER. Apesar deste facto se reflectir num aumento da procura acarreta também uma redução do valor médio por reserva, fruto das comissões cobradas. Importa tentar diversificar a procura e fidelizar clientes de modo a não aumentar em demasia a dependência de um muito restrito número de operadores.

5.4. Ocupação por mercados



No que diz respeito à procedência dos hóspedes, durante 2015, 79,79% foram de origem estrangeira (Gráfico Nº 12), do Reino Unido (19,06%), da França (16,16%), da Holanda (12,05%), da Alemanha (8,17%). Estes 5 mercados são indiscutivelmente os mais importantes para a CENTER, seguindo-se a grande distancia o mercado espanhol (6,82%) e o belga (5,42%). Todos os outros mercados apresentam valores inferiores a 2%. O mercado português representou 20,21% da ocupação total.

5.5. Média de Noites por Reserva



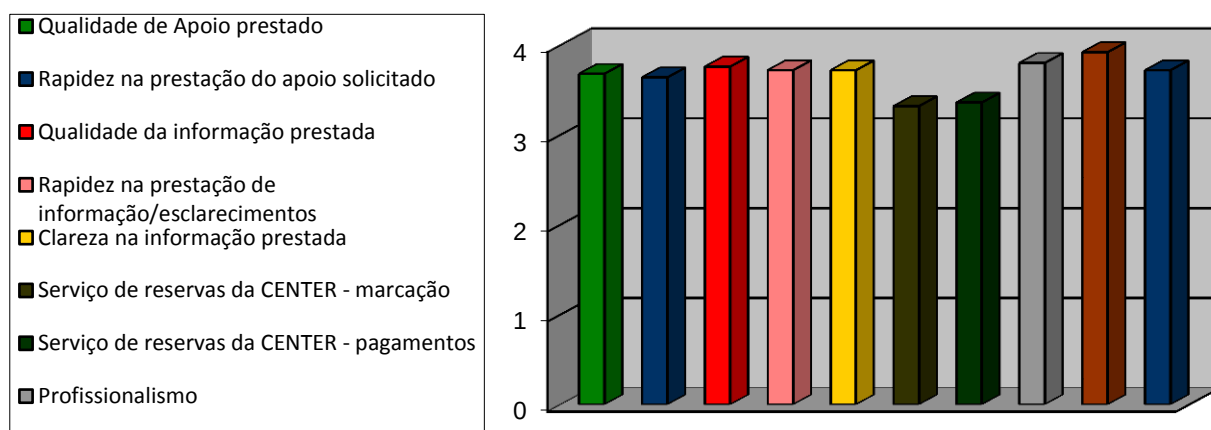
A média de noites por reserva registada em 2015 foi de 2,68 noites/reserva. Este valor representa uma diminuição face ao ano anterior, fruto de estadas mais curtas, principalmente no grupo das Casas Antigas e Quintas e Herdades, motivado pela itinerância dos hóspedes em circuitos e itinerários (2 noites em cada Casa).

5.6. Avaliação do Grau de satisfação Associados, Clientes e Hospedes dos Solares de Portugal e Casas no Campo

No âmbito da monitorização dos serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER, realizaram-se os questionários de satisfação a clientes.

Estes questionários tiveram como destinatários, as casas associadas e os clientes finais, mantendo-se os mesmos modelos IQ 41 e IQ 45, para uma eficaz análise, avaliação e comparação de resultados, dos anos anteriores, assim como uma adequada monitorização do grau de satisfação dos clientes e associados.

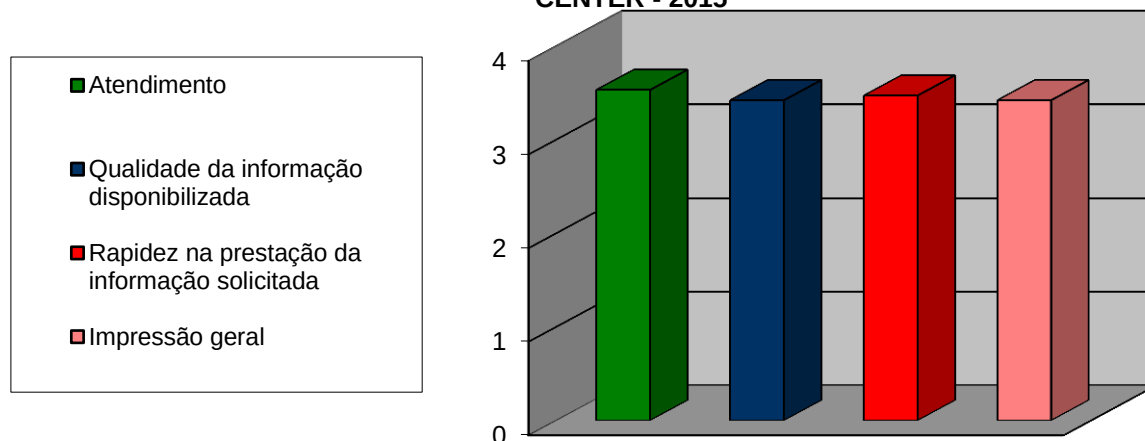
Gráfico n.º 14 - Grau de Satisfação das Casas Associadas - 2015



Analisando o gráfico N.º 14, onde se apresentam os resultados dos questionários efectuados aos Associados da TURIHAB (IQ41), verifica-se que, nas 25 respostas obtidas, a média a cada questão apresenta valores elevados, sendo a média geral de 3,66 (escala de 1 a 4). Os itens que melhor classificação obtêm junto dos associados são a “Simpatia e cordialidade no atendimento” (3,92) e “Profissionalismo” com 3,80 (escala de 1 a 4). Os itens que obtêm classificação menos elevada são: pagamentos e marcação de reservas (3,36 e 3,32 respectivamente). Estes resultados mostram que deverá ser feito um maior esforço da TURIHAB e da CENTER para aumentar o grau de satisfação nestas áreas de actuação.

No que respeita aos questionários realizados aos clientes IQ 45, que em 2015 realizaram reservas para os Solares de Portugal e para as Casas no Campo, através da CENTER, registaram-se 45 respostas.

Gráfico N° 15 - Grau de Satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2015



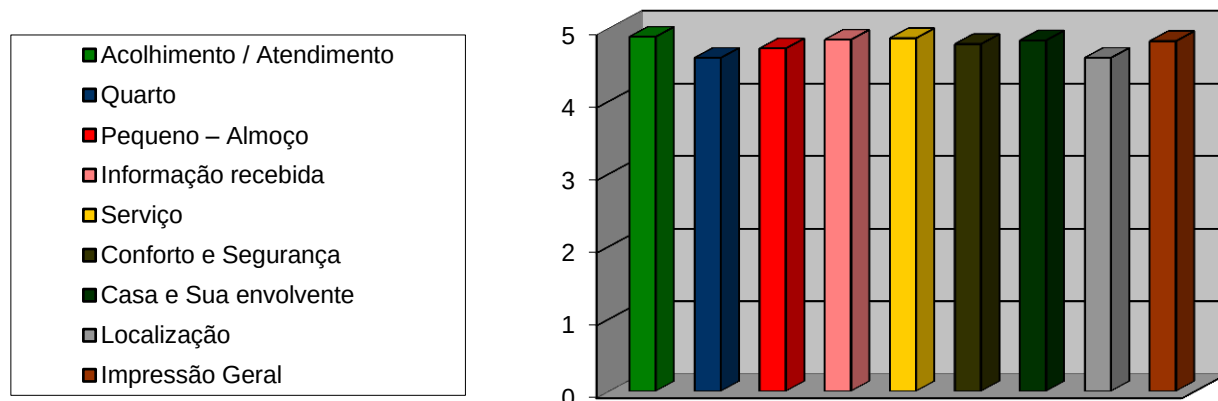
Os valores observados no gráfico acima são elevados, com uma média geral de 3,46 (de 1 a 4). Na análise dos resultados verifica-se um aumento do número de respostas face ao ano anterior (45 em 2015 e 38 em 2014). Todos os itens analisados tiveram um resultado igual ou superior a 3,42 (escala de 1 a 4). O item com melhor média é “Atendimento” (3,53).

O número de respostas com classificação negativa é muito baixo, no entanto devem ser devidamente analisados de forma a melhorar os serviços prestados e a corresponder sempre às expectativas dos clientes, principalmente o item “Qualidade da informação disponibilizada” e “Impressão Geral” que obteve o resultado de 3,42.

A realização destes questionários revela-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos a melhorar no serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER. São uma enorme mais-valia para a gestão, a organização e a monitorização do Sistema de Gestão de Qualidade dos serviços da TURIHAB e da CENTER.

Para monitorização de Qualidade dos serviços prestados e a avaliação do grau de satisfação dos Hospedes das casas pertencentes às redes dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, a TURIHAB e a CENTER, em 2015 deram continuidade à distribuição e avaliação de questionários de satisfação de hóspedes (IQ39) cujos resultados se apresentam.

Desde Janeiro a Dezembro de 2015 foram recebidos para análise, na TURIHAB/CENTER, 293 questionários provenientes das casas Associadas.

Gráfico N.º 16 - Grau de Satisfação dos Hóspedes em relação às Casas - 2015

Os resultados registados mostram que numa escala de 1 a 5, o valor médio atingido é 4,77, verificando-se que o grau de satisfação dos hóspedes em relação às casas associadas da TURIHAB é muito elevado, e registando-se um aumento face aos valores verificados em 2014. O resultado mais baixo é, à semelhança de anos anteriores, o item “Quarto” com 4,59, e o mais alto com 4,88 é o item “Acolhimento/Atendimento”. Face aos valores registados no ano anterior verificou-se uma variação positiva em todos os itens.

Comparando com o ano anterior, 2015 registou uma maior adesão no preenchimento dos questionários (IQ 39) tendo sido recepcionados, na TURIHAB/CENTER, 293 respostas provenientes de 13 casas Associadas.

Deve-se reforçar junto de todos os Associados, a importância do preenchimento destes questionários por parte dos hóspedes e seu posterior envio para a TURIHAB/CENTER, de forma a ser tratado estatisticamente e se implementar a monitorização mais adequada nos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

Só conhecendo a opinião de quem nos visita podemos aferir do grau de satisfação dos clientes e Hóspedes e promover políticas de qualidade conducentes à melhoria contínua do serviço prestado pelas casas, fazendo jus ao trabalho desenvolvido por todos os Associados na implementação da Certificação e do Sistema de Gestão de Qualidade dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

Este questionário revela-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos a melhorar no serviço prestado pelas casas associadas, a implementação das ações de correção e preventivas e a monitorização das redes Solares de Portugal e Casas no Campo.

6. CONCLUSÃO

A TURIHAB executou o Plano de Actividades na sua globalidade, tendo atingido os objectivos e as metas delineadas para 2015. O ano ficou assinalado pela forte adesão de novos Associados e presença na imprensa internacional. A TURIHAB fomentou o associativismo e a cooperação com as associações congéneres da Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil; foram lançadas as bases para instituição de um prémio às 3 casas associadas com melhor SGQ e aplicação do modelo TURIHAB “a arte de bem receber”; dinamizou o apoio aos Associados e potenciais clientes; desenvolveu o novo portal de reservas *online* da CENTER; iniciamos o levantamento para a publicação das receitas ancestrais e produtos das Casas Associadas; desenvolveu o *e-marketing* e o trabalho em rede; adequou o posicionamento das marcas à segmentação dos clientes, fomentando a fidelização dos clientes; reforçou os serviços de excelência da imagem da rede **Solares de Portugal** e dinamizou a marca **Casas no Campo**, para incrementar a ocupação e satisfação do cliente; ofereceu pacotes diferenciados que potenciem a oferta das regiões, em que estão localizados os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** e desenvolveu um turismo alternativo sustentável; dinamizou as comunicações com os Associados e clientes através do Centernet e por meios electrónicos; fez o levantamento de novos conteúdos dos sítios TURIHAB e CENTER; alcançou novos mercados fomentando a internacionalização e a promoção em mercados estratégicos e emergentes.

Promoveu as marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** associadas ao destino Portugal e a oferta diferenciadora de cada região. Reactivou o protocolo de colaboração com o Turismo de Portugal para fomentar novas parcerias e dinamizar a internacionalização das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

7. AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as instituições públicas e privadas que contribuíram, durante 2015, para o engrandecimento da Associação, valorização do Turismo de Habitação e do Turismo no Campo e a internacionalização das marcas ***Solares de Portugal*** e ***Casas no Campo***, designadamente: Ministério da Economia; Secretaria de Estado do Turismo; TP – Turismo de Portugal; CT144 - Comissão Técnica para o Turismo; TAP e delegações no estrangeiro; AICEP; ERT – Entidades Regionais do Turismo do Porto e Norte, Centro de Portugal, Lisboa, Alentejo, Algarve, Secretaria Regional de Turismo da Madeira e Turismo dos Açores; ANT – Associação nacional do Turismo; APCER; todas as delegações do TP no estrangeiro; APAVT; Confederação do Turismo Português; CCDR-N; CCDR-C; CIM do Alto Minho; Município de Ponte de Lima; Câmaras Municipais; Crédito Agrícola – Alto-Minho, ADRIL; ADRIMINHO; ATA; Rede Rural; CENTER, Instituto Politécnico de Viana do Castelo; ESA – Escola Superior Agrária de Ponte de Lima, EHTVC – Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo; Universidade Fernando Pessoa, UTAD; Universidade do Minho; Universidade de Aveiro; Universidade de Bournemouth; IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e Ave; Escola Profissional Agrícola de Ponte de Lima; IPDT - Instituto do Turismo; Associação Industrial do Minho; DECO; INATEL; Federação Portuguesa de Golfe, APTECE; Clube Náutico de Ponte de Lima, Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa, os parceiros internacionais da Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil; a comunicação social e todos os parceiros comerciais. A Direcção da TURIHAB agradece, também, a todos os Associados e a todos os colaboradores pelo contributo, resiliência, empenho e capacidade em consolidar o associativismo e enaltecer a oferta de qualidade, reforçando a autenticidade e a identidade do Turismo de Habitação e o TER em Portugal.

Ponte de Lima, 31 de março de 2016

O Presidente da Direcção – Francisco Silva de Calheiros e Menezes

O Vice-Presidente da Direcção – José Martins Pires da Silva

A Tesoureira da Direcção – Georgina Filomena Morais Fidalgo Borges de Macedo

O Secretário da Direcção – Manuel José Costa de Carvalho e Sousa

O Vogal da Direcção – Francisco Xavier Matos Meireles

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