



*Solares de Portugal*

# ***RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2006***

MarcaCertificada



**TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação**

Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima

Tel: (+351) 258 741672 / 258 742 827

Fax: (+351) 258741444

Email: [info@turihab.pt](mailto:info@turihab.pt) URL: [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt)



## 1. INTRODUÇÃO

Ano de excelência para a TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, 2006, marcou indelevelmente a vida da Associação e das casas associadas. Foi o ano da conclusão do projecto de Qualificação dos **Solares de Portugal**, e da Certificação da rede **Solares de Portugal**.



Todas as casas associadas da TURIHAB receberam da APCER o certificado ERS3001 TER, de acordo com a Especificação de Requisitos de Serviço ([www.ers3001.com](http://www.ers3001.com)). As casas, individualmente, foram sinalizadas com o logótipo dos **Solares de Portugal**, para diferenciação e reafirmação da sua identidade.



Foi também, o ano da certificação da marca **Solares de Portugal** com a “Marca Portugal”, atribuída pelo ICEP. “Trata-se de uma certificação oficial e como tal é um reconhecimento da importância da marca, dotando o produto de mais valor, credibilidade e prestígio. É um sinal eficaz de notoriedade, qualidade e uma aposta de sucesso, tanto para consumidores finais, como para o público profissional” – [www.portuguesebrands.com](http://www.portuguesebrands.com).



Na cooperação internacional, a TURIHAB, concluiu o Projecto EUROTRAD – Europa das Tradições - Uma Ponte entre Euroregiões. Neste projecto, a TURIHAB foi parceira da ADRIAL - Região Norte de Portugal; da Xunta da Galiza - Espanha; das Provincias de Belluno, Venezia e de Udine – Itália; da Niederosterreich e Eco-Plus – Áustria; do Turismo de Ljubljana – Eslovénia; e de Vas County – Hungria, para a criação de novas associações, inspiradas no modelo da **Europa das Tradições**.



Na cooperação transnacional, com o **Mercosul**, a TURIHAB foi eleita, em 2006, para a Presidência da Assembleia-geral do Consórcio Fazendas do Brasil. Assinou um Protocolo com a RATUR, para desenvolver o Turismo no Espaço Rural na Argentina. Encetou um acordo com a IDOM para desenvolver o Plano Estratégico do Turismo no Uruguai. Com a APATUR iniciou os estudos para a produção de um Guia Rural no Paraguai.



## 2. QUALIFICAÇÃO E CERTIFICAÇÃO DOS SOLARES DE PORTUGAL

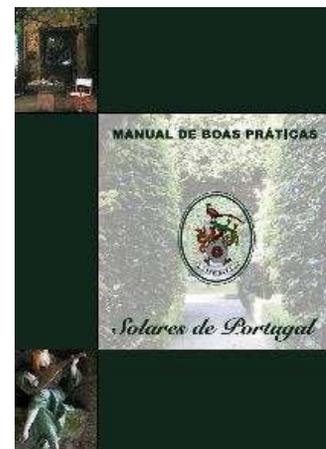
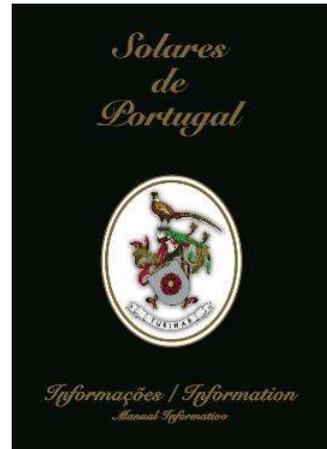
### 2.1 - Conclusão do Projecto PIQTUR “Qualificação dos Solares de Portugal

2006 foi o ano de conclusão do projecto “Qualificação dos **Solares de Portugal**”, N.º 117/DGT/03. Aprovado pela Direcção Geral do Turismo, e homologado pela Secretaria de Estado do Turismo, foi financiado pelo PIQTUR, no âmbito do Subprograma 4 – Medida 4.3.

Este projecto permitiu consolidar o papel dinamizador da TURIHAB contribuindo para o reforço da relação com os seus associados. Permitiu ainda constituir um modelo referência para o TER; dinamizar um processo de melhoria contínua e assegurar uma evolução gradual, da qualidade, que contribuiu para a competitividade internacional e constitui um argumento de marketing e de capacidade concorrencial para os **Solares de Portugal**.

Para concretização do projecto e envolvimento de todos os associados da TURIHAB, foram efectuadas reuniões de trabalho, visitas de motivação e sessões de Formação. Estas acções contribuíram para a sensibilização das casas do papel determinante que a qualificação da rede tem, para o sucesso da actividade do TER e da imagem dos **Solares de Portugal**.

Com o objectivo de divulgar, nos mercados internacionais, o modelo de certificação TER, criado no âmbito deste projecto, realizaram-se 2 workshops de divulgação: um em Dublin, Irlanda e um em Paris, França; e uma reunião de trabalho, em Viena, Áustria. Os públicos alvos destes workshops foram operadores turísticos, organizações do sector, imprensa e os parceiros da ETC. Nestas acções foram apresentados os critérios e normas estabelecidos na ERS3001 – TER, o Manual de Boas Práticas dos **Solares de Portugal** e os Manuais Técnicos de Monitorização da Qualidade de forma a dinamizar um processo de qualificação de âmbito europeu, através das parcerias da rede Europa das Tradições, constituir uma referência de qualidade e melhoria continua para os parceiros e contribuir para a competitividade internacional dos **Solares de Portugal**.



### 2.1.1. ATRIBUIÇÃO DE CERTIFICADOS ERS3001 – PALÁCIO DA BOLSA

A certificação da rede **Solares de Portugal**, com carácter demonstrativo, permitiu introduzir conceitos de melhoria contínua e consolidar parcerias estratégicas, fundamentais para o desenvolvimento do turismo português de forma sustentável e para a implementação do modelo criado no âmbito deste projecto.

O seminário final do Projecto, que incluiu a atribuição dos certificados de qualidade à rede **Solares de Portugal** e às Casas associadas da TURIHAB, realizou-se a 2 de Junho, no Salão Árabe do Palácio da Bolsa, no Porto, com as intervenções do Presidente da Associação Comercial do Porto, Dr. Rui Moreira, do Presidente do Conselho de Administração da APCER, Prof. Dr. Miranda Coelho, do Administrador do Instituto de Turismo de Portugal, Dr. Frederico de Freitas Costa, e do Presidente da Direcção da TURIHAB, Eng.º Francisco de Calheiros. Com uma participação massiva dos Associados da TURIHAB, a rede **Solares de Portugal** e as 96 casas receberam os Certificados de Qualidade concedidos pela APCER (Associação Portuguesa de Certificação), de acordo com a Especificação de Requisitos de Serviço do Turismo no Espaço Rural (ERS 3001).

Foram apresentados os manuais de serviço, o Manual de Boas Práticas dos **Solares de Portugal**, e os dossiers informativos das casas para implementação da ERS3001 TER e da monitorização da Qualidade de Serviço nas Casas associadas da TURIHAB.

### 2.2. Certificação “Marca Portugal”

A marca **Solares de Portugal** foi, em Setembro, certificada como **Marca Portugal**, pelo ICEP.

A certificação Marca Portugal foi criada pelo governo para divulgar e promover os produtos nacionais no estrangeiro. Após a candidatura, formalizada, em Agosto, pela TURIHAB o ICEP certificou os **Solares de Portugal** como Marca Portugal, sendo a primeira marca certificada na área do Turismo.



A TURIHAB, com esta candidatura, teve por objectivos principais:

- Garantir a genuinidade da oferta e promover a sua qualificação;
- Promover a riqueza da nossa cultura, a arte de viver, as nossas tradições a hospitalidade e o acolhimento familiar;
- Promover 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;
- Promover conceitos de melhoria contínua dos serviços prestados desenvolvendo uma oferta de qualidade e prestígio;
- Credibilizar a marca **Solares de Portugal**, através da certificação, atendendo às necessidades, às expectativas e ao grau de satisfação dos hóspedes;
- Fomentar novos mercados e novos segmentos;
- Dar notoriedade à marca **Solares de Portugal**, associada ao destino Portugal.



### 3. ASSOCIATIVISMO

2006 foi um ano de grande dinamização do associativismo, com a participação das Casas em todas as iniciativas relacionadas com a Qualificação dos **Solares de Portugal**, permitiu a implementação da monitorização do Sistema de Gestão da Qualidade do Serviço, de acordo com a ERS3001 e uma adesão eficaz dos Associados em todas as actividades desenvolvidas ao longo do ano.

#### 3.1. Monitorização da Qualidade

##### 3.1.1. QUESTIONÁRIOS DE AVALIAÇÃO DO GRAU DE SATISFAÇÃO

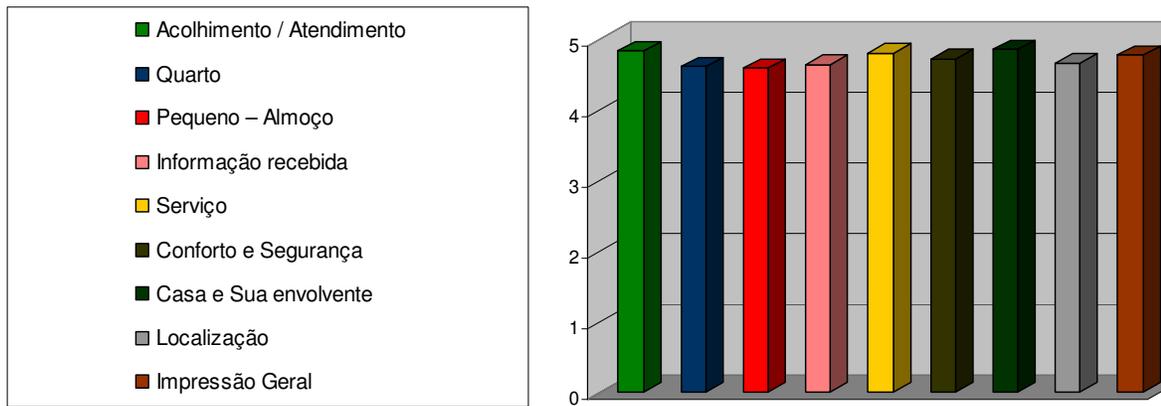
Durante o ano foram implementados questionários aos hóspedes, de avaliação e monitorização do sistema de Qualidade de Serviço das Casas associadas e da ERS3001 TER.

Até final do ano foram recebidos, na TURIHAB, 455 questionários. Os resultados foram muito encorajadores, numa escala de 1 a 5, a média verificada foi de 4,71, conforme se pode analisar no gráfico N.º1.



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

**Gráfico N.º 1 - Grau de satisfação dos hóspedes em relação às casas - 2006**

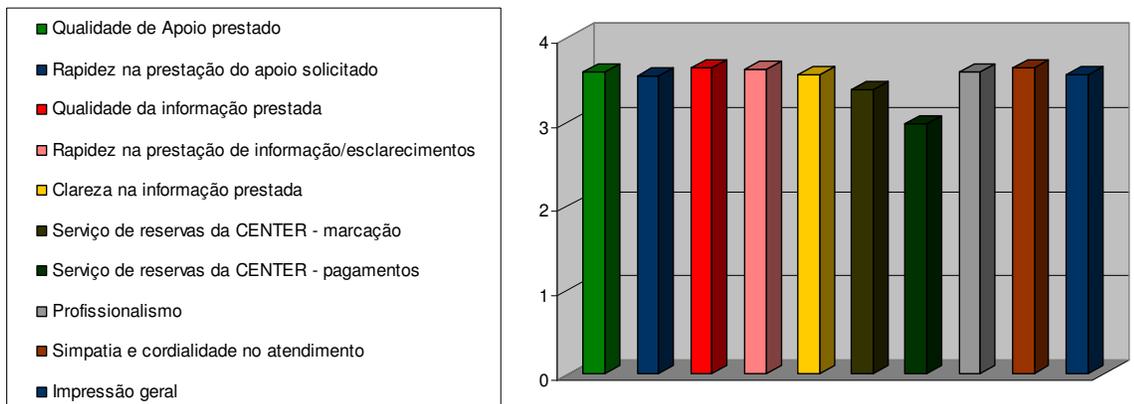


No âmbito da Certificação dos serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER, de acordo com a norma ISO 9001:2000, foram realizados questionários de avaliação, para aferir o grau de satisfação das casas associadas e dos clientes finais.

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 3,5 (Ver Gráfico N.º 2).

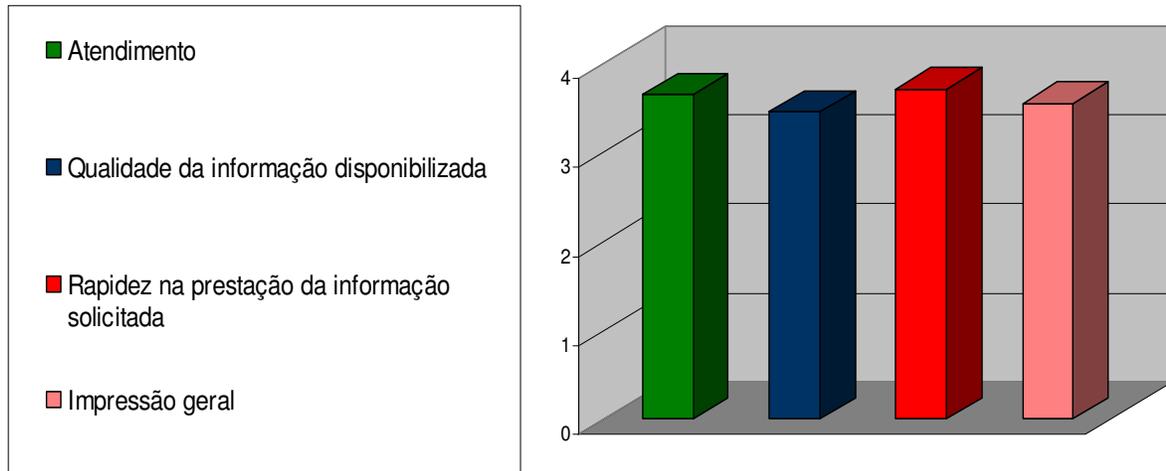


**Gráfico N.º 2 - Grau de satisfação das Casas Associadas - 2006**



No que respeita, aos resultados obtidos, dos questionários realizados aos clientes finais, que em 2006 contactaram a TURIHAB e a CENTER, o grau de satisfação é ainda mais elevado. Numa escala de 1 a 4 verificou-se uma média de 3.59 (Ver gráfico N.º 3).

**Gráfico N.º 3 - Grau de satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2006**



A realização destes três questionários, de avaliação dos serviços prestados pelas Casas aos hóspedes e pela TURIHAB e CENTER, aos associados e clientes finais, revelaram-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos da melhoria contínua dos serviços e capacitaram a TURIHAB de um instrumento fundamental para a gestão e monitorização do sistema de qualidade.

### 3.1.2. RECLAMAÇÕES E SUGESTÕES

No conjunto de 96 Casas Associadas, da TURIHAB, registaram-se 10 reclamações, que incidiram essencialmente na falta de sinalização das casas, e problemas relacionados com ruídos externos não mitigados (som de relógios electrónicos de igrejas, festividades locais entre outros).

Foram registados no Quadro de Honra, 13 louvores às casas associadas, que enfatizam e enobrecem o acolhimento familiar, a simpatia dos donos, a qualidade do pequeno-almoço e a beleza ímpar da envolvente.



### 3.1.3. AUDITORIAS E AUTO-AVALIAÇÃO

Durante o ano de 2006 a TURIHAB implementou o sistema de monitorização da Qualidade do serviço das casas através de 4 tipos de auditorias: Auditorias Internas (TURIHAB), Auditorias Mistério (Cliente), Auditorias de Certificação (APCER) e Auto-avaliação (Casas). O modelo de monitorização baseia-se na responsabilidade individual de cada Casa, sendo esta responsável pela introdução das melhorias próprias identificadas como necessárias ou desejáveis, na respectiva auto-avaliação, auditoria interna, auditoria mistério, inquéritos e reclamações, quando aplicável. A TURIHAB é responsável pela sensibilização e dinamização das melhorias globalmente identificadas como necessárias ou desejáveis no conjunto da rede **Solares de Portugal**.

Os resultados da avaliação final, para a monitorização da qualidade dos serviços, foram obtidos pelo cruzamento de dados: das avaliações dos questionários, das reclamações e das auditorias, fiabilizando o sistema de qualidade dos **Solares de Portugal**.

### 3.2. Formação

Foram efectuados, 3 cursos de formação para os associados, com o objectivo de sensibilizar e dotar os proprietários e colaboradores das casas TER de conhecimentos mais aprofundados sobre a qualidade dos serviços no turismo no espaço rural visando a melhoria contínua destes. O Programa geral dividiu-se em 3 temas principais: A Oferta TER – Especificação de requisitos de serviço; O acolhimento TER – aspectos gerais do Manual de Boas Práticas; e Mercados, clientes e comunicações. De forma a dotar os técnicos da TURIHAB e da CENTER com competências para apoio ao sistema de qualidade, realização de Auditorias, agilização do programa de reservas e os processos de gestão (SGQ), foram ministrados 5 cursos de formação com estas especificidades.

### 3.3. Gabinete de Apoio ao Investidor e Help Desk

O Help Hesk foi fundamental para apoiar os associados a implementar a ERS 3001 e o Manual de Boas Práticas.



Este serviço de apoio, foi responsável pela divulgação do projecto PIQTUR, da legislação vigente, candidaturas, investimentos, informações gerais da Norma ERS 3001, do Manual de Boas Práticas e dos Manuais de Serviços; fornecimento de um serviço de informação destinado a prestar esclarecimentos sobre a “Qualificação dos **Solares de Portugal**” e sobre a qualidade, em geral.



A TURIHAB proporcionou informação a 24 pedidos sobre candidaturas ao Turismo no Espaço Rural (TER), financiamentos para o TER e como se tornar membro da TURIHAB.



### 3.4. Novos Associados

Das candidaturas apresentadas associaram-se cinco casas à TURIHAB, maioritariamente na região do Alentejo:

- **Casa da Muralha** – Serpa, Grupo das Casas Rústicas
- **Herdade da Negrita** – Moura, Grupo das Quintas & Herdades
- **Casa do Terreiro do Poço** – Borba, Grupo das Casas Antigas
- **Herdade de Vale Côvo** – Mértola, Grupo das Quintas & Herdades
- **Quinta da Maragoça** – Penafiel, Grupo das Quintas e Herdades



### 3.5. Sinalética – Solares de Portugal

As casas associadas da TURIHAB passaram a contar com uma sinalização própria, um elemento diferenciador de todo o TER nacional. A TURIHAB convidou o reconhecido Mestre Baltazar (Baltazar M. Bastos) para produzir uma placa identificativa com o símbolo da TURIHAB que passou a distinguir todas as casas da rede **Solares de Portugal** e todas aquelas que venham a aderir.



### 3.6. Reuniões de Direcção e Assembleia-Geral

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 01 de Abril para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2005 que foi aprovado por unanimidade. Em 20 de Dezembro, a Assembleia-Geral reuniu para aprovação do Plano de Actividades e Orçamento para o ano de 2007.



### 3.7. Protocolos Institucionais

Em 2006 mantiveram-se todos os protocolos existentes e desenvolveram-se novos protocolos com:

- **FPG – Federação Portuguesa de Golfe** – Durante a BTL, em Janeiro, a TURIHAB assinou um protocolo de cooperação que prevê condições especiais em todos os **Solares de Portugal** aos associados da Federação Portuguesa de Golfe.



- **ANRET – Associação Nacional das Regiões de Turismo** – em Maio, estabeleceu-se um protocolo, entre as duas instituições, para promover a iniciativa “Escapadinha” e os circuitos produzidos no âmbito das Vivências dos **Solares de Portugal**. A “Escapadinha” é uma campanha promocional com o objectivo de criar uma rede de serviços turísticos, em que o visitante tenha a possibilidade de usufruir de preços promocionais. Aos turistas é ainda atribuído um passaporte que o identifica como “cliente escapadinha” e que lhes concede descontos nas casas associadas.



- **BES - Banco Espírito Santo** – em Setembro, foi assinado um protocolo de cooperação entre a TURIHAB – **Solares de Portugal** e o BES que visa promover um maior e efectivo apoio ao desenvolvimento do Turismo no Espaço Rural, apoiar o financiamento para a preservação do património do TER; para a modernização e desenvolvimento de equipamentos “amigos do ambiente”; e utilização de energias alternativas, reforçar também a parceria com toda a rede **Solares de Portugal**.



- **IPPAR – Instituto Português de Património Arquitectónico** – em Setembro, a TURIHAB associou-se ao IPPAR, com um programa especial de estadias e visitas às Jornadas Europeias do Património, iniciativa desenvolvida pelo IPPAR intitulada “Património... Somos nós...”.



## 4. COOPERAÇÃO

### 4.1. Europa das Tradições / EUROTRAD

Durante 2006, concluiu-se o projecto Eurotrad - Europa das Tradições: Uma ponte para as Euro-Regiões, financiado pelo INTERREG IIIC.

Neste projecto, a TURIHAB foi parceira da ADRIL – Associação de Desenvolvimento Integrado do Lima - Região Norte de Portugal; da Xunta da Galiza - Espanha; da Provincia de Belluno e Provincia de Venezia – Região de Veneto – Itália; da Provincia de Udine – Região de Friuli Venezia Guilia – Itália; da Niederosterreich e Eco-Plus – Áustria; do Turismo de Ljubljana – Eslovénia; e de Vas County - Hungria.

Este projecto objectivou a cooperação entre estas regiões e as associações que fazem parte da Europa das Tradições. Objectivou também a criação de novas associações tendo como base a TURIHAB - **Solares de Portugal**.

Foram criadas as associações TER de âmbito nacional:

- Em Espanha, a associação das Casas Grandes de Hispânia;
- Em Itália, a associação Case Della Tradizione;
- Na Áustria, a associação Tradition Österreich;
- Na Hungria implementou-se a Magyar Vendégváró Óden Házak Egyesület – Houses of Tradition;

Na Eslovénia a associação, Hises Tradicijo, integrou também o projecto.

O Seminário Final do Projecto “Eurotrad: Europa das Tradições, uma ponte entre as Euroregiões” realizou-se em Ponte de Lima, em 28 de Outubro, e contou com a presença do Ministro do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional, Doutor Francisco Nunes Correia, de representantes dos parceiros do projecto EUROTRAD e dos fundadores e parceiros da Europa das Tradições (Wolsey Lodges do Reino Unido, Hidden Ireland da Irlanda, Chateau Accueill da França e Erfgoed Logies da Holanda). O evento contou também com os Associados dos **Solares de Portugal** e entidades públicas e privadas do sector do turismo.



Durante o Seminário foi apresentada a nova brochura da Europa das Tradições, onde estão representadas todas as casas associadas da TURIHAB e as casas da Áustria, Itália, Espanha, Eslovénia e Hungria. Trata-se de um guia completo, escrito em inglês, com todas as informações sobre as casas e donos das casas das associações que fazem parte do projecto Eurotrad. Foi ainda apresentado um DVD de descrição do projecto e o site [www.europetraditions.eu](http://www.europetraditions.eu).

A TURIHAB em colaboração com a ADRIL, participou em Novembro, na Hungria, numa acção de divulgação das redes de cooperação e dos **Solares de Portugal**.

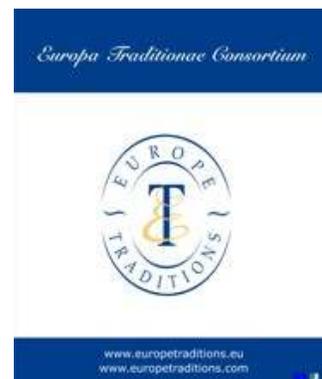
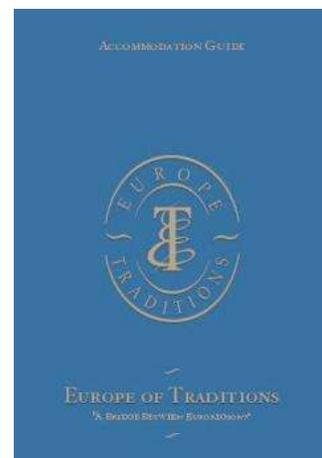
O Presidente da TURIHAB, na qualidade de manager da ETC, participou, em Novembro, nas “Jornadas sobre Protección y Usos de Edificios Históricos”, em Tarragona – Espanha, com uma palestra de divulgação do Consórcio ETC e do projecto Eurotrad.

#### 4.2. Mercosul - Fazendas do Brasil

A rede Fazendas do Brasil foi formalmente fundada, no mês de Fevereiro, em Fortaleza, no Brasil. Nesta data, a TURIHAB foi eleita Presidente da Assembleia-Geral.

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](http://www.fazendasdobrasil.com), contou em 2006, com a adesão de 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, em Novembro, participou conjuntamente com a ADRIL, no “Fórum Mundial de Turismo para a Paz e o Desenvolvimento Sustentável” em Portoalegre no Brasil, e numa visita à Argentina, onde assinou um Protocolo com a RATUR – Rede Argentina de Turismo Rural, que visa o desenvolvimento do Turismo no Espaço Rural e a promoção dos **Solares de Portugal** neste país.



## 5. CONCEPÇÃO E DESENVOLVIMENTO

### 5.1. Vivências dos Solares de Portugal

Com o lema “Cada Casa uma Vivência, Cada Visita uma Experiência”, a TURIHAB desenvolveu em 2006 a Campanha “AS VIVÊNCIAS NOS SOLARES DE PORTUGAL”, destinada a promover todas as casas associadas, nas vertentes de história, cultura, arte, e etnografia da casa e da região.

Para estruturação da oferta dos **Solares de Portugal** e promoção das várias valências de um turismo alternativo, a TURIHAB criou um conjunto de 10 circuitos temáticos, que serviram de base à publicação de 5 circuitos:

- PASSEIOS, Viajar Simplesmente em Portugal
- GASTRONOMIA, Deus Criou a água, o homem criou o vinho
- PATRIMÓNIO, Símbolo de Cultura e Identidade
- ACTIVIDADES, ar puro, liberdade e movimento
- TERMAS, Mente e corpo são

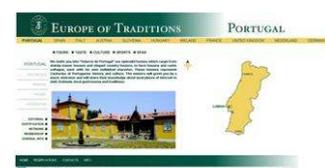
Estes circuitos foram publicados na brochura bilingue – **Solares de Portugal** – A Qualidade ao serviço da Tradição.

### 5.2. Brochura e Website

Foi produzida uma brochura, em Inglês, com todas as casas associadas dos **Solares de Portugal**, as novas associações e respectivas casas que integraram o projecto EUROTRAD. Desta brochura fizeram-se 10.000 exemplares para distribuição no mercado internacional.

Desenvolveu-se a conceptualização e os conteúdos de um novo website, com conteúdos em inglês, para difusão das Associações criadas no âmbito do projecto EUROTRAD e de toda a rede da Europe Traditionae Consortium.

Este novo website, disponível no endereço [www.europetraditions.eu](http://www.europetraditions.eu), possui informação individual de cada casa da rede, e permitirá o pedido de reservas on-line, criando desta forma mais um canal de distribuição e comercialização dos **Solares de Portugal**.



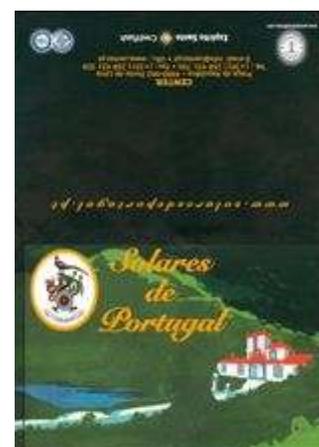
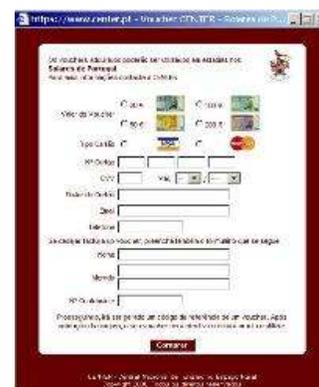
### 5.3. Vouchers on-line

No final do ano, a TURIHAB e a CENTER desenvolveram um projecto conjunto de aquisição, pelos clientes, de vouchers on-line. 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 um aniversário, para o Natal ou para surpreender alguém querido numa data muito especial.

Os vouchers são impessoais, podendo ser usufruídos por outras pessoas que não os seus compradores. 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 de vouchers online faz-se através de um método fácil e seguro. A negociação é efectuada sobre um protocolo de segurança com uma chave de encriptação de 256 bits.

A aquisição destes vouchers pode ser efectuada através dos website [www.center.pt](http://www.center.pt) e [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt).



## 6. PROMOÇÃO E MARKETING

### 6.1. Campanhas de Promoção

A TURIHAB e a CENTER desenvolveram 25 campanhas de promoção, que foram divulgadas directamente nos websites, nas newsletters, nas “Especiais” e nas “Novas dos Solares”. Das campanhas efectuadas realçam-se as seguintes:

- TAP / VICTORIA – Os **Solares de Portugal** integraram, em 2006, a promoção do Programa de Clientes VICTORIA. Este programa comum a todas as companhias aéreas da Star Alliance, representa um excelente canal de distribuição em segmentos de mercado com elevado poder de compra e manifesto interesse no produto.
- PGA – Portugália Airlines - A PGA, conjuntamente com a CENTER, desenvolveu uma campanha de promoção na sua Revista de Bordo e nos sistemas de informação interna, para os seus quadros e clientes, oferecendo milhas e condições especiais nos **Solares de Portugal**.
- American Express – Oferta aos clientes American Express de descontos em todos os **Solares de Portugal**, nas reservas efectuadas



através da CENTER. A American Express também divulgou, internamente a imagem dos **Solares de Portugal**.

- Através dos seus canais de distribuição próprios, a TURIHAB e a CENTER, criaram as campanhas “Histórias de Páscoa nos **Solares de Portugal**”, “Vindimas nos **Solares de Portugal**”, “À descoberta das cores do Outono nos **Solares de Portugal**”, “Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência”, “Pais e Filhos nos **Solares de Portugal**”, “**Solares de Portugal** com escapadinhas para o campo” e “Receba o Verão nos **Solares de Portugal**”.

- Para divulgação das actividades realizadas e das campanhas dos **Solares de Portugal**, foram enviadas 11 newsletters, para os utilizadores registados na base de dados dos websites (6.115 endereços em 31 de Dezembro) e para todas as entidades que cooperam com a TURIHAB e com a CENTER. Estas campanhas foram amplamente divulgadas através de um novo instrumento de informação aos associados: as “Novas dos Solares”. Para uma promoção mais alargada das campanhas criou-se um “Especial Solares” – folheto electrónico bilingue, que inclui informação produzida para os operadores turísticos, nacionais e internacionais.

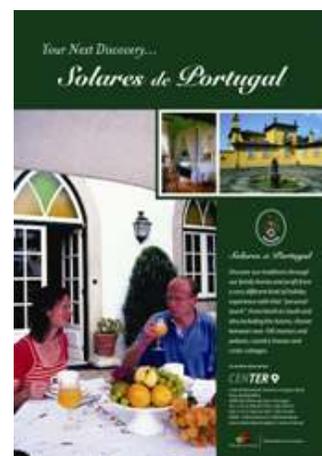
- Os **Solares de Portugal** foram publicitados: nos portais [www.aeiou.pt](http://www.aeiou.pt), [www.escapadinhas.com.pt](http://www.escapadinhas.com.pt), [www.escapadelas.com](http://www.escapadelas.com), [www.bes.pt](http://www.bes.pt) e nas revistas Publituris; Viajar; Revista do ACP; Atlantis; Bons Vicius e Magazine PGA.

## 6.2. Imprensa

A TURIHAB foi contactada por cerca de 80 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 41 notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais e internacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB e pela CENTER.

Os **Solares de Portugal** foram notícia por mais de 200 vezes, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação Social, nacional e estrangeira, dos quais destacamos:



- Imprensa nacional - o artigo “Experiência da marca **Solares de Portugal** é conhecida” publicado no diário açoriano Incentivo; o artigo “Ano de Ouro para os **Solares de Portugal**” publicado no jornal O Independente; a reportagem “**Solares de Portugal** - Reviver o passado nos mesmos lugares” publicada pela revista Bons Vicius; a notícia “Portugal pronto para exportar certificação de casas rurais” publicada no Jornal de Notícias; o artigo “**Solares de Portugal** contribuem para a preservação do património” publicado na revista Viajar; o artigo “Solares de Portugal deveriam integrar Marca Portugal” do Jornal Vida Económica; e o artigo “Turismo Europeu privilegia tradições regionais” do Jornal Público.

- Imprensa internacional - o artigo “To the manor born” publicado na revista irlandesa Essential Portugal; o artigo “In searchre of a bigger share of Europe’s tourists” publicado no jornal inglês The Independent; a reportagem “Ospitalità aristocrática nelle dimore patrizie” publicada na revista italiana Clup Guide Portogallo; o artigo “**Solares de Portugal** una fuga” publicado no jornal espanhol 5 Dias; a notícia “A rede **Solares de Portugal** foi integrada como Marca Portugal pelo ICEP” publicada pelo jornal espanhol A Peneira.

### 6.3. Educacionais

Foram realizadas 54 visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB, das quais se destacam: o fotógrafo inglês Roger Day, o jornalista inglês Roger Green; o editor da revista Portugal Magazine; a jornalista espanhola Maria Eugenia Ruiz da revista Ibéria, o jornalista italiano Christian Corosi, o jornalista espanhol Ernesto Parra, os jornalistas holandeses das revistas Noveau, Kampionen e Columbus; a jornalista Elzbieta Sawicka do jornal polaco Rzeczpolita, o jornalista Matthew Hancock do Rough Guide, jornalistas alemães da revista Brigitte, a equipa do programa “Oi Mundo a Fora” do canal GNT da rede Globo e o fotógrafo alemão Hans-Georg Roth da revista Geo Special.

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, mais de 250 alunos e professores.

A TURIHAB e a CENTER organizaram 20 educacionais, para cerca de 140 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 170 estadias a Operadores, agentes de viagem e jornalistas.

#### 6.4. Operadores / agentes de viagem

A TURIHAB foi contactada, por mais de 300 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 mais de 40 brochuras de operadores turísticos nacionais e a nível internacional. Os **Solares de Portugal** foram pela primeira vez apresentados nos sites de operadores turísticos na Alemanha, nos EUA, na Austrália, na Bélgica, em Inglaterra, na Noruega, na Holanda, entre outros. Destacam-se as inclusões dos **Solares de Portugal** nas prestigiadas brochuras dos operadores: DERTOUR – Alemanha; TransEurope – Bélgica e França e Ibertours – Austrália.

Foram superadas todas as expectativas em relação às actividades de promoção, estabelecendo-se 370 acordos e protocolos para promoção e comercialização de todos os **Solares de Portugal**.

#### 6.3. 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:

##### 6.3.1. NACIONAIS

- **BTL** – Bolsa de Turismo de Lisboa, de 18 a 22 de Janeiro, a TURIHAB e a CENTER, estiveram presentes com stand próprio neste certame. Durante a feira foi efectuada a apresentação do Manual de Boas Práticas dos **Solares de Portugal**, na presença de Suas



Excelências o Ministro da Economia e Inovação, Dr. Manuel Pinho, e o Secretário de Estado do Turismo, Dr. Bernardo Trindade.

Destacaram-se, ainda, as presença do Embaixador da Eslovénia em Portugal e adidos das embaixadas do Paraguai e do Uruguai, delegados dos ICEP's da Holanda, da Dinamarca, da Bélgica, do Brasil, da França e da Itália, membros do ITP, do SEBRAE – Brasil e do Turismo Brasileiro.

Estiveram presentes: o Presidente da Assembleia-Geral, Eng.º António Carlos Pinto Ribeiro, O Vice-Presidente da Assembleia-Geral, Dr. António Pinto Mesquita, o Presidente da Direcção, Eng.º Francisco de Calheiros, o Secretário da Direcção, Côsul José Martins Pires da Silva, a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima, e os Técnicos D. Eduarda Alves e Eng.º José Augusto Azevedo.

Esta feira contou com uma forte adesão dos associados da TURIHAB, tendo participado a Quinta de S. Bento, Vila Duparchy, Casa do Foral, Qta Convento da Franqueira, Casa do Monte, Casa de Canedo, Casa dos Varais, Quinta da Prova, Casa de Sezim, Quinta da Calçada, Paço de S. Cipriano, Paço de Calheiros, Casa do Ameal, Qta Sto António de Britiande, Casa Vilarinho de S. Romão, Casa de Fontão, Casa do Anquião, Quinta da Praia das Fontes, Quinta do Sourinho, Quinta de Santo António, Casa das Torres de Oliveira, Quinta da Ponte, Casa do Cimo e Quinta da Mata.

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

No total foram contabilizados cerca 4500 visitantes e efectuados cerca de 81 contactos comerciais.

A BTL 2006 foi um momento importante de sensibilização dos promotores TER e do Mercado em geral, para a implementação da qualificação e promoção dos **Solares de Portugal**.

- **Fam Trip Agentes USA** – 8 de Novembro – A ADETURN convidou os **Solares de Portugal** para uma sessão de apresentação, em Braga, a 18 Operadores provenientes dos Estados Unidos. Nesta sessão esteve presente o técnico, Eng. José Augusto Azevedo, tendo-se realizado contactos individuais e entregue Dossiers completos de informação dos **Solares de Portugal**.



- **EXPOTURIS** – 26 de Novembro a 03 de Dezembro, Exponor. Esta mostra pretendeu reunir a oferta turística destinada a quem procura a qualidade e contacto com a natureza. Nesta mostra apresentaram-se os **Solares de Portugal** e as redes de Cooperação. Estiveram presentes o técnico, Eng. José Augusto Azevedo e a empresa de animação “Oficina da Natureza”.



Apesar do esforço efectuado pela TURIHAB e pela CENTER, em estar presente com stand, o número de visitantes desta feira ficou muito aquém do esperado. No total dos 8 dias de feira registaram-se cerca de 700 visitas ao stand. Foram distribuídos mapas, brochuras e DVD's, esperando-se, com esta acção aumentar a visibilidade, dos **Solares de Portugal**, na área metropolitana do Porto.



- Conferência “**Pense Global e Actue Localmente - A Certificação como Motor da Competitividade**” - 15 de Março, organizada pela APCER no Centro de Congressos de Lisboa, a TURIHAB participou com uma palestra proferida pelo Presidente da Direcção, Eng. Francisco de Calheiros, sobre a certificação da rede **Solares de Portugal**.



- **Seminário de formação sobre a Qualidade no TER**, para empresários TER, de 17 a 19 de Março, organizada pela ADELIAÇOR, na Ilha do Faial – Açores. Foi apresentada a da ERS3001, o Manual de Boas Práticas e os Manuais de Serviço de Qualificação dos Solares de Portugal pela Directora de Marketing da TURIHAB, Dra. Maria do Céu Sá Lima.



- Conferencia “**Turismo em Portugal: Visões para o Futuro**” 15 de Setembro, realizada pelo Banco Espírito Santo, no Centro Cultural de Belém, em Lisboa, o Presidente da Direcção da TURIHAB proferiu uma palestra com o tema “**Solares de Portugal**, uma marca Nacional”.

- Acção de **Formação sobre a ERS3001 e o Manual de Boas Práticas dos Solares de Portugal**, para empresários TER, dia 3 de Outubro, promovida pela Região de Turismo da Rota da Luz, em Aveiro. Contou com o apoio da TURIHAB e dos formadores: Dr. António Portela, da QGI e Doutor Paulo Batista da P&B Consultores, que usaram como referência a “Qualificação dos **Solares de Portugal**”.



- Seminário “**Cultura, Património e Turismo – A região em Formação**”, 23 de Novembro, na Universidade do Minho, Braga. Foi proferida a palestra “**O património Familiar e as redes de cooperação Europeia**” pelo Presidente da Direcção.



### 6.3.2. INTERNACIONAIS

- **FITUR - Feria Internacional de Turismo**, de 25 a 29 de Janeiro, 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**.



- **Holiday World Dublin**, de 26 a 29 de Janeiro, Dublin – Irlanda. Presença do Presidente da Direcção da TURIHAB. Foi a primeira vez que os **Solares de Portugal** estiveram presentes nesta feira irlandesa. A Feira contou com a presença de mais 55.000 visitantes o que demonstra a importância do evento. Foi uma excelente acção de promoção da rede **Solares de Portugal**.



- **Salon de Vacances**, 09 a 13 de Fevereiro, Bruxelas – Bélgica. Presença dos **Solares de Portugal** no stand de Portugal, representados pelo Presidente da Direcção da TURIHAB. Foram efectuados contactos com vários operadores e agentes de turismo assim como com a imprensa para promoção dos **Solares de Portugal**



- **BIT – Bolsa Internacional de Turismo**, de 18 a 21 de Fevereiro, Milão - Itália. Esteve presente o Presidente da Direcção TURIHAB que efectuou uma apresentação dos **Solares de Portugal** e da Rede Europeia no Stand de Portugal. Foram efectuados contactos com vários operadores e agentes de turismo assim como com a imprensa italiana para promoção dos **Solares de Portugal**.



- **ITB - International Tourism Exchange** – 08 a 12 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 operadores turísticos, agências de viagem e imprensa da especialidade. Foram distribuídos Dvd's, cd's com fotos, brochuras e mapas dos **Solares de Portugal**.

- **Comemorações dos 250 Anos da Região demarcada do Douro**, 17 de Outubro - Na Embaixada de Portugal em Londres. Realizou-se um seminário, promovido pela delegação do ICEP em Londres com a colaboração da ATTO/UK, para Operadores e Agentes de Viagem, que contou com uma apresentação dos **Solares de Portugal** proferida pelo Presidente da Direcção da TURIHAB.

- **WTM – World Travel Market** – de 06 a 09 de Novembro, em Londres. Com a presença do Presidente da Direcção e da Directora de Marketing da TURIHAB, foram apresentadas no Stand de Portugal, as novas brochuras “Qualificação dos **Solares de Portugal**” e da rede EUROTRAD, a operadores, agentes e imprensa.

## 6.4. Distribuição

### 6.4.1. MATERIAL INFORMATIVO

**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 1.000 cd-roms com imagens dos **Solares de Portugal** para distribuição junto dos operadores turísticos e imprensa.

**Reprodução de DVD's** – foram reproduzidos cerca de 1.500 DVD's de apresentação dos **Solares de Portugal** para distribuição junto das Entidades Oficiais e Operadores Turísticos.

**Dossiers Técnicos** – foram produzidos 400 dossiers com fichas técnicas para Operadores Turísticos e Jornalistas.

**Brochuras** - Foram editadas 2 novas brochuras, que integram todos os **Solares de Portugal**. A brochura “A Qualidade ao serviço da Tradição”, bilingue, com a tiragem de 20.000 exemplares. A brochura “EUROTRAD” em Inglês, com a tiragem de 10.000 exemplares.

**Material de Papelaria** – Foi produzido novo material de papelaria, com a ISO9001:2000, a ERS3001 TER e a Marca Portugal: 8.000 envelopes, 6.000 folhas timbradas, 30.000 folhas timbradas para dossiers, 2.000 pastas promocionais, 1.250 pastas para dossiers de informação, 20.000 questionários IQ39, 500 Livros de estatutos, 3.000 Capas de DVD; 2.000 Cartões para vouchers, 2.500 cartões **Solares de Portugal** e 7.000 cartões de visita.



## 6.4.2. COMUNICAÇÕES

As comunicações foram essenciais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB e da CENTER.

Durante 2006 foi reestruturada a base de comunicações com a aquisição uma nova central telefónica e um novo servidor web:

- A nova Central telefónica, equipada com a mais moderna tecnologia, permite uma maior eficiência na gestão das comunicações e no registo de todas as comunicações efectuadas. Este equipamento suporta comunicações por VOIP, possui um interface GSM e faz a gestão de todos os acessos básicos e RDIS, que possibilitam uma redução dos custos associados às comunicações, que são, ainda, muito elevados.

- O novo servidor web, dotou a TURIHAB e a CENTER da mais moderna e fiável tecnologia, permitindo uma maior velocidade de

acesso à informação dos website e uma maior agilidade no serviço de webmail. Foram, ainda, implementados protocolos de segurança, indispensáveis ao serviço de pagamentos on-line e à credibilização dos sistemas.

As comunicações por meios electrónicos (emails e websites) representaram em 2006 mais de

60% (Ver Gráfico N.º 4) de todas as comunicações efectuadas, no entanto o custo destas comunicações representa apenas 12% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 5).

Para continuar a potenciar as comunicações web, foram registados dois novos domínios de âmbito europeu, com a nova extensão – EU - [www.solaresdeportugal.eu](http://www.solaresdeportugal.eu) e [www.europetraditions.eu](http://www.europetraditions.eu).

## 6.4.3. WEBSITES

A TURIHAB e a CENTER administram directamente 8 websites ([www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt) [www.center.pt](http://www.center.pt) [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt) [www.casasnocampo.net](http://www.casasnocampo.net) [www.europetraditions.com](http://www.europetraditions.com) [www.europetraditions.com](http://www.europetraditions.com) [www.fazendasdobrasil.com](http://www.fazendasdobrasil.com) e

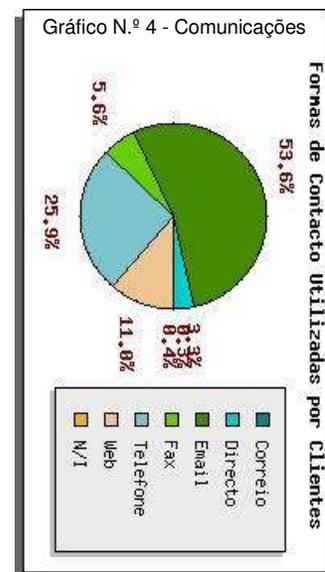
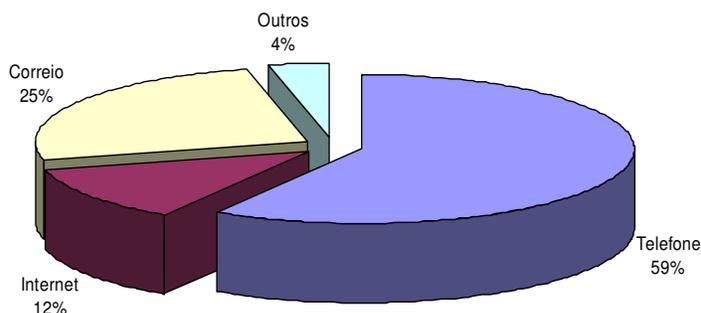


Gráfico N.º 5 - Custos das Comunicações 2006



[www.manorhousesofportugal.com](http://www.manorhousesofportugal.com)). A estes websites estão associados mais de 50 diferentes domínios registados pela CENTER e pela TURIHAB.

A Web representa para a TURIHAB e para CENTER 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.

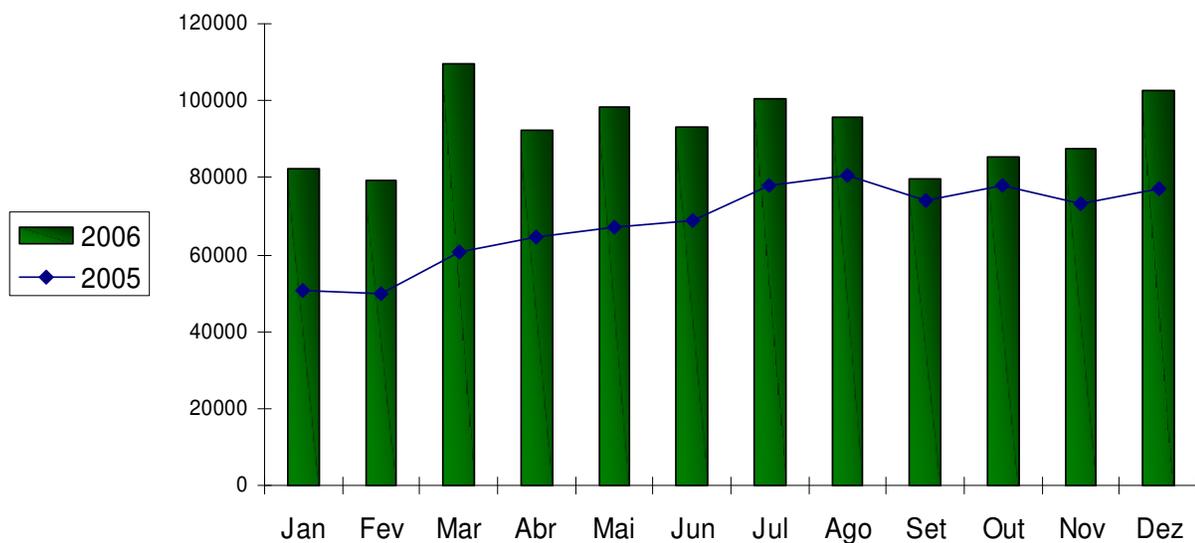
Analisando este gráfico, o número de visitas aos websites, que promovem os **Solares de Portugal**, representa uma média mensal de cerca de 93 mil visitas, totalizando 1.106.622 de visitas em 2006.

Comparando os registos de visitas de 2005 e 2006, 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 2005 - 2006



## 7. CENTRAL DE RESERVAS

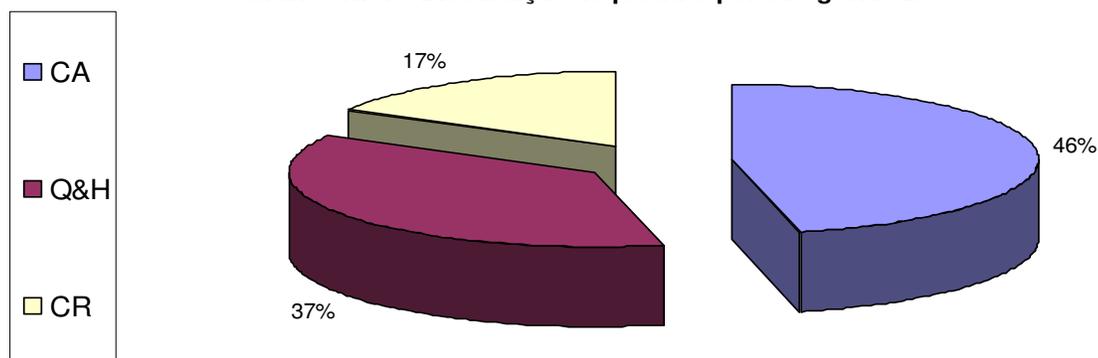
Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de actividade da Central de Reservas em 2006.

### 7.1. A Oferta Solares de Portugal

A oferta dos **Solares de Portugal**, em Dezembro, correspondia a 96 Casas, todas certificadas de acordo com a ERS3001 TER, totalizando 618 Quartos e 1230 camas. A média de quartos por casa é de 6.44 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.

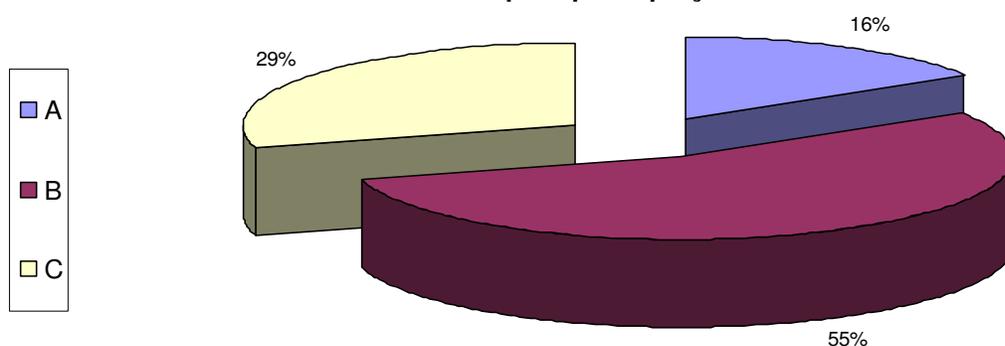
Gráfico N.º 7 - Distribuição do produto por categoria - 2006



Na oferta **Solares de Portugal**, o grupo de **Casas Antigas** representa 46% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 36% e as **Casas Rústicas** 17% (Gráfico N.º 7).

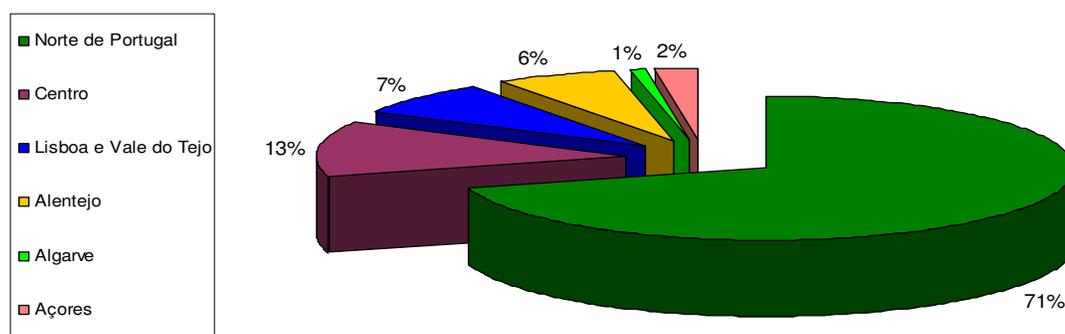
As adesões registadas em 2006 foram maioritariamente agrupadas na Categoria de **Quintas e Herdades**.

Gráfico N.º 8 - Oferta por tipo de preço - 2006



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 29%, e o tipo A com 16% da oferta total (Gráfico N.º 8). Durante 2006, verificou-se um aumento percentual da tipologia C, no entanto o tipo B ainda tem um peso muito elevado na oferta.

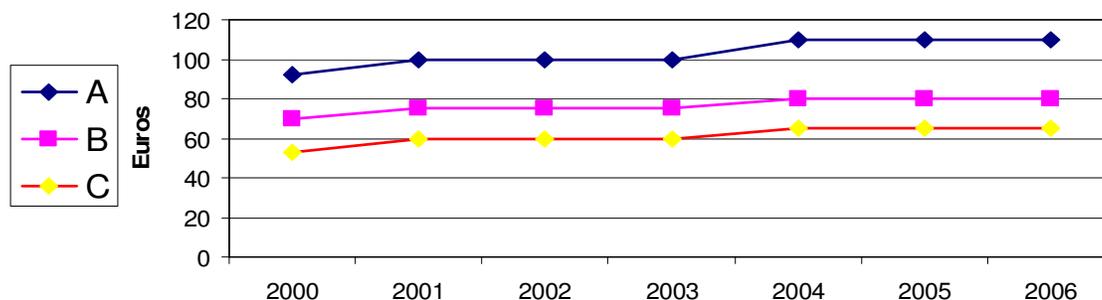
**Gráfico N.º 9 - Distribuição do Produto por Agencias Promocionais - 2006**



Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se que o Norte de Portugal, representa 71% da oferta, seguindo-se a região do Centro com 12%, Lisboa e Vale do Tejo com 7%, Alentejo com 6%, Açores com 2% e Algarve com 1% (Gráfico N.º 9). Durante 2006 foram admitidas 4 casas no Alentejo aumentando de 2% para 6% em 2006.

## 7.2. Tabela de preços - Solares de Portugal

**Gráfico N.º 10 - Evolução dos Preços**

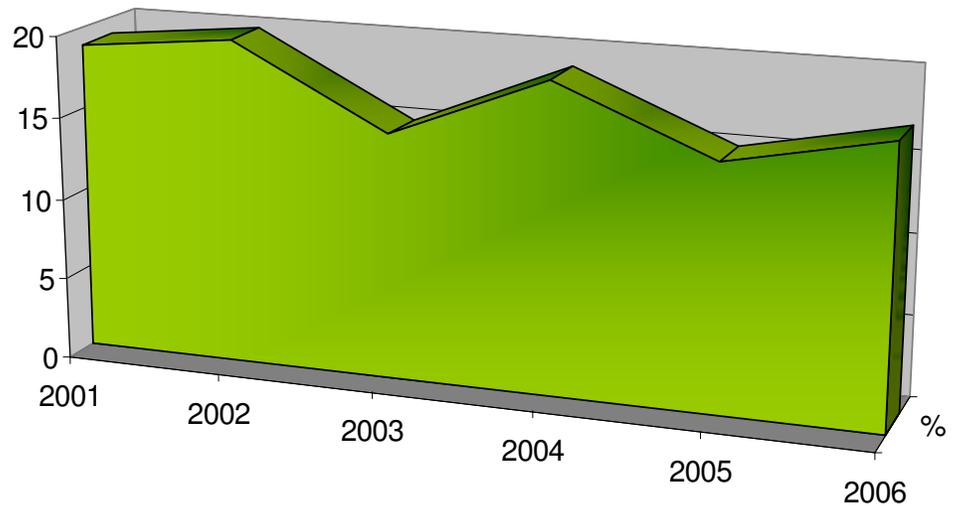


Conforme se pode verificar no gráfico N.º 10, os preços praticados nos **Solares de Portugal** não sofreram qualquer incremento em relação aos anos anteriores. Esta decisão deveu-se ao facto da conjuntura não se apresentar favorável ao aumento das tarifas. A manutenção dos preços e o aumento da oferta na tipologia C, reflectiu um 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

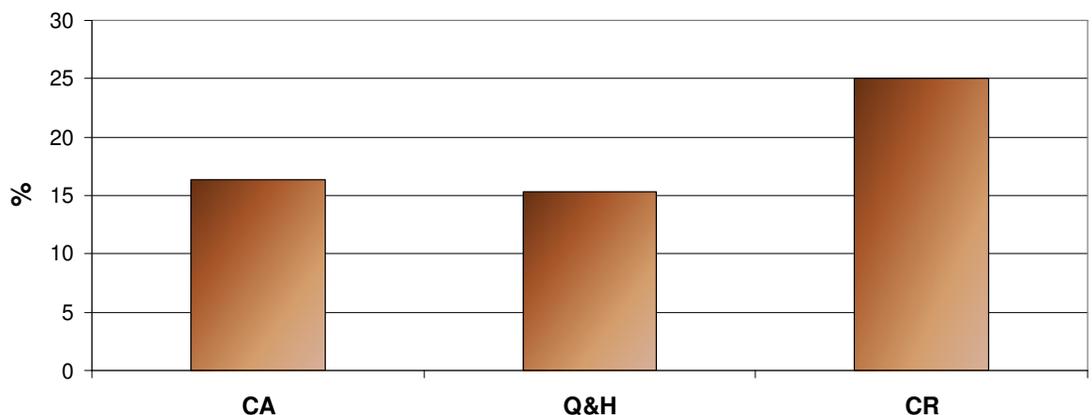
Gráfico N.º 11 - Evolução da Taxa de Ocupação



Os valores apresentados, no gráfico N.º 11, mostram uma tendência de evolução positiva, da taxa de ocupação anual registada nos **Solares de Portugal**. Em 2006 registou-se uma taxa de ocupação anual de 17%, verificando-se uma recuperação, face aos valores do ano anterior, no entanto estes valores não estão ainda próximos dos desejáveis.

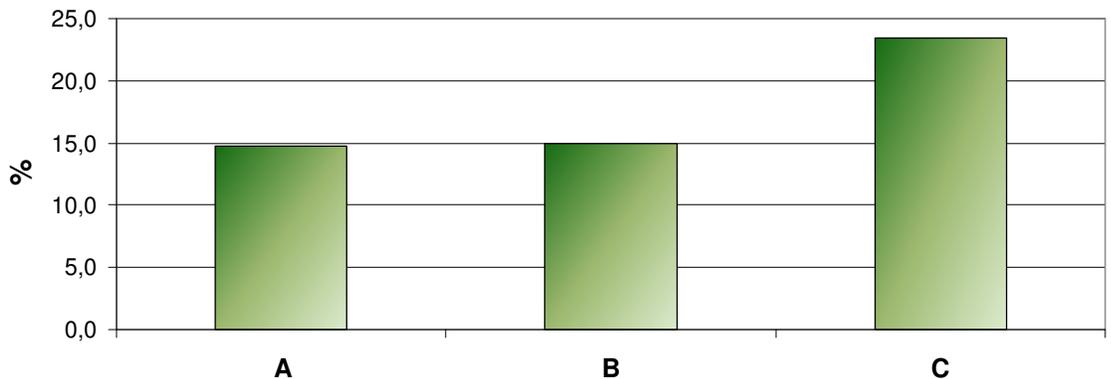
#### 7.3.2. TAXA DE OCUPAÇÃO POR CATEGORIA E TIPOLOGIA DE PREÇOS

Gráfico N.º 12 - Ocupação por Categoria - 2006



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 25%, seguindo-se as Casas Antigas com 16% e as Quintas e Herdades com 15% (gráfico N.º12).

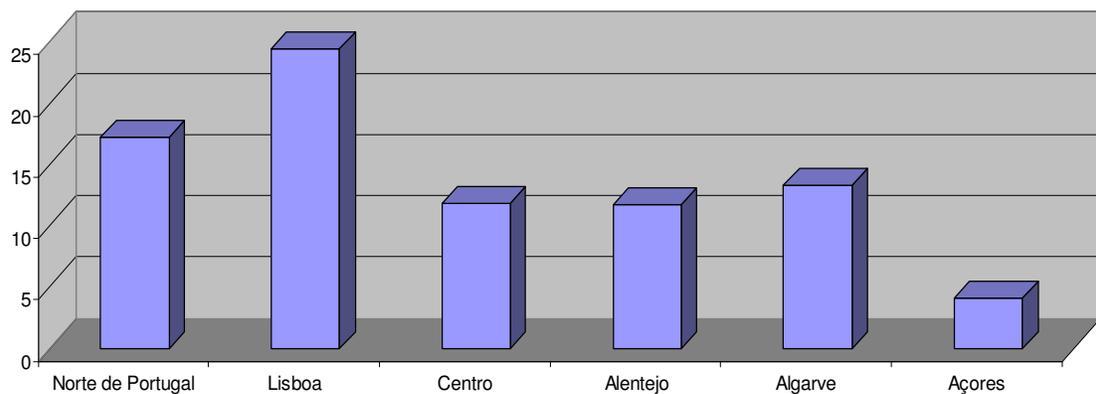
**Gráfico N.º 13 - Ocupação por Tipo de Preço - 2006**



Se analisarmos por tipologia de preços (A, B e C) verifica-se que o Tipo C detêm a melhor taxa de ocupação com 23%, seguindo-se os Tipos B e A com as mesmas taxas (Gráfico 13). Pode-se pois concluir que a categoria e a tipologia de preços são factores determinantes nas taxas de ocupação registadas.

### 7.3.3. TAXA DE OCUPAÇÃO ANUAL POR LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

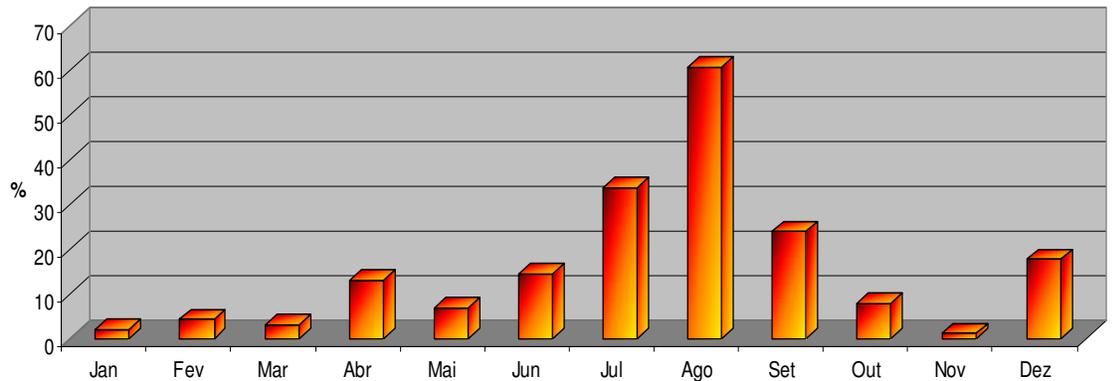
**Gráfico N.º 14 - Taxa de Ocupação por Localização Geografica - 2006**



Analisando, o gráfico N.º 14, 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 (24%), seguindo-se as Casas do Norte de Portugal (17%). O Centro, o Alentejo, o Algarve e os Açores estão abaixo da taxa de ocupação média geral.

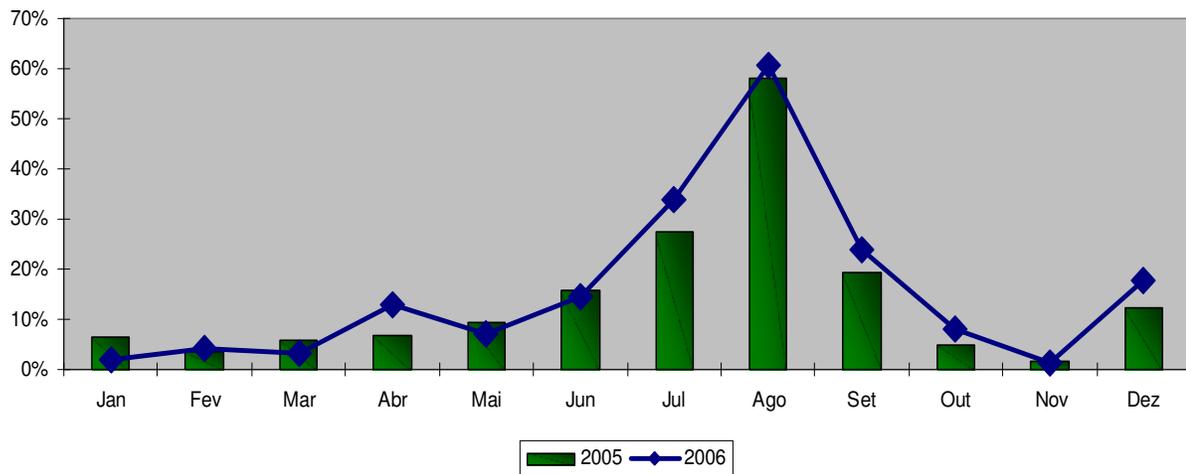
### 7.3.4. TAXA DE OCUPAÇÃO MENSAL

Gráfico N.º 15 - Ocupação Mensal 2006



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).

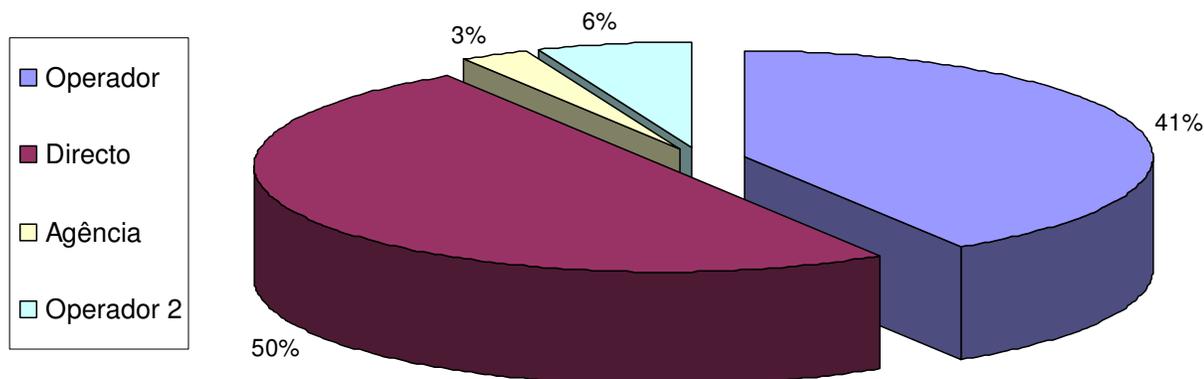
Gráfico N.º 16 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2005 e 2006



Comparando a taxa de ocupação mensal registada em 2005 e 2006 (Gráfico N.º 16), verifica-se que em 2006 se conseguiram melhores resultados nos meses de Fevereiro, Abril, Julho, Agosto, Setembro, Outubro e Dezembro, o que representa um aumento em quase todos os meses do ano, reflectindo-se no aumento da taxa anual.

## 7.4. Ocupação por Entidade

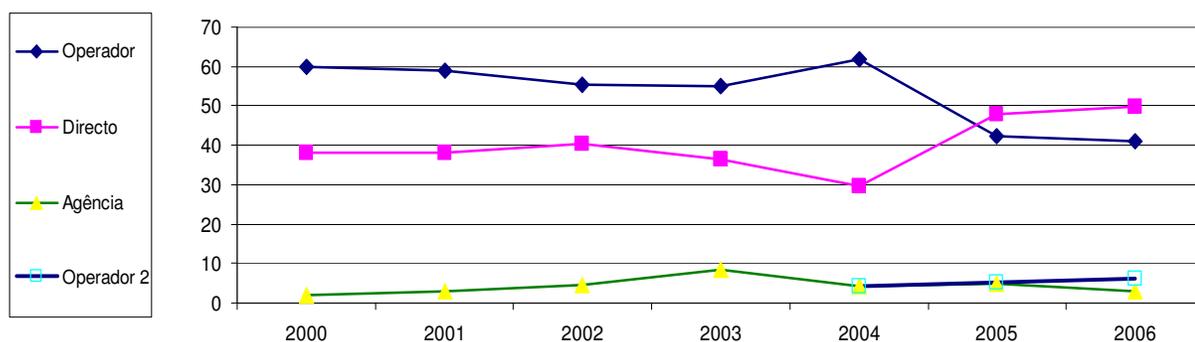
Gráfico N.º 17 - Ocupação por Entidade - 2006



Analisando o gráfico N.º17, do peso relativo de cada entidade na ocupação dos **Solares de Portugal**, verifica-se que os clientes directos foram responsáveis por 50% das estadias de 2006.

Este facto muito se deve à aposta na Internet, e às campanhas levadas a cabo durante o ano. No entanto os operadores e Agentes de viagens continuam a ter uma importância muito grande (50%) na ocupação dos **Solares de Portugal**.

Gráfico N.º 18 - Evolução da ocupação por Entidade - 2000 - 2006

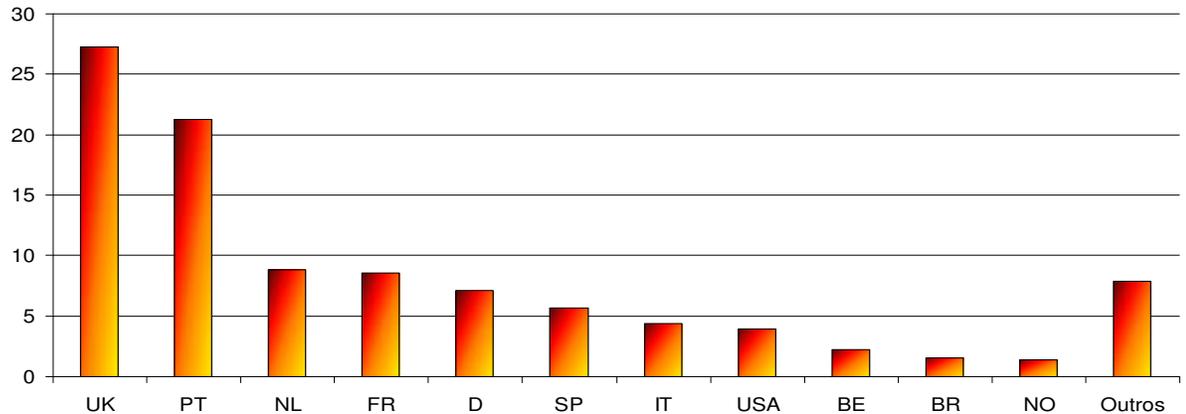


O ano de 2006 veio confirmar a tendência de 2005, com o número de dormidas provenientes de clientes directos a ser igual às dormidas provenientes de Operadores e Agentes de Viagem (Gráfico N.º 18).

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 - 2006



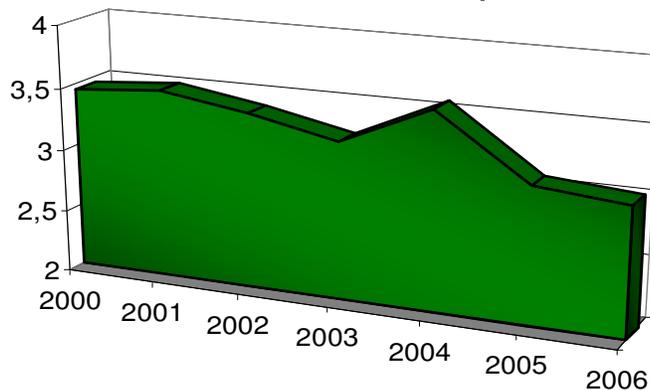
No que diz respeito à procedência dos hóspedes dos **Solares de Portugal**, 78,7% da taxa de ocupação é resultado de estadias de estrangeiros (Gráfico N.º 19).

Os **Solares de Portugal** alojam hóspedes provenientes de 37 mercados. 90% da ocupação é proveniente da Europa, liderada pelo Reino Unido com 27,3%, seguindo-se o mercado Português com 21,3%, o Holandês (8,8%), o Francês (8,5%), o Alemão (7,2%), o Espanhol (5,7%), o Italiano (4,4%) o Belga (2,2%) e o Norueguês entre outros.

Os Estados Unidos com 4% lideram a lista dos mercados fora da Europa, seguem-se os mercados Brasileiro, Australiano e Canadiano.

## 7.6. Média de Noites por Reserva

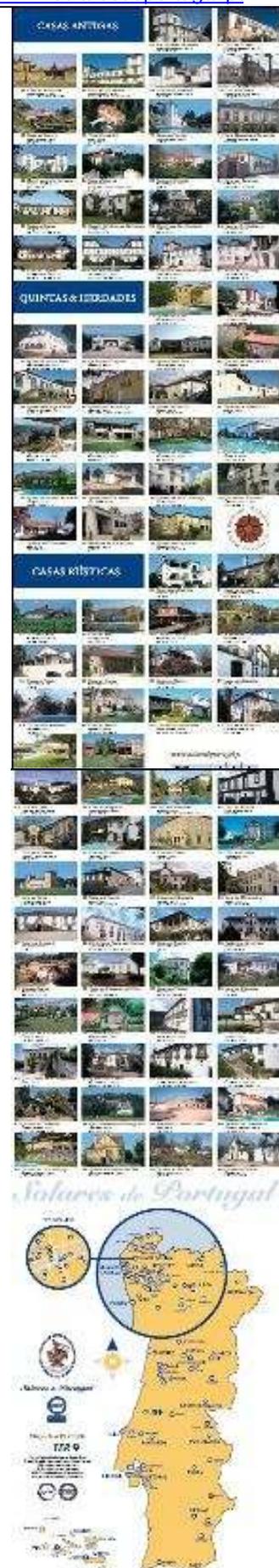
Gráfico N.º 20 - Média de Noites por Reserva



A média de noites por reserva registada em 2006, é de 3 noites/reserva. Verificou-se uma ligeira descida face aos anos anteriores, este facto deve-se 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 - 2006

Actividades 2006	Data de Realização
Formação do Help Desk para apoio à implementação da ERS3001 e Manual de Boas Práticas	10 Janeiro
Feira – Feiran – Áustria	12 a 15 de Janeiro
Feira BTL – Portugal	18 a 22 de Janeiro
Protocolo com a FPG	19 de Janeiro
Feira – FITUR – Espanha	26 a 29 de Janeiro
Holiday World Dublin - Irlanda	27 a 29 de Janeiro
Workshop de divulgação da Certificação– Dublin	28 Janeiro
Formação das Casas para implementação da ERS3001 e Manual de Boas Práticas	31 Janeiro
Salon de Vacances - Bruxelas	9 a 13 de Fevereiro
Feira BIT – Itália	18 a 21 de Fevereiro
Workshop de divulgação da Certificação – Paris	27 Fevereiro
Feira ITB - Alemanha	8 a 12 de Março
Workshop de divulgação da Certificação – Viena	10 Maio
Cerimónia de entrega de certificados ERS3001	2 de Junho
Tabela de Preços 2007/2008	Junho
Brochura dos Solares de Portugal	Junho
Qualificação dos Solares de Portugal – Conclusão do Projecto PIQTUR	Julho
Candidatura “Marca Portugal”	Agosto
Protocolo com o BES	15 de Setembro
Seminários Ville Veneto (Porto e Lisboa)	19 e 21 de Setembro
Ação “Comemorações dos 250 Anos da Região do Douro - Londres”	17 de Outubro
Seminário Final do Projecto EUROTRAD	28 de Outubro
Feira WTM - UK	6 a 09 de Novembro
Jornadas Sobre “Proteccion y Usos de Edifícios Históricos – Tarragona – Espanha	15 e 16 de Novembro
Fórum Mundial de Turismo – Portoalegre – Brasil	25 de Nov a 9 de Dez
Expoturis 2006	25 Nov a 03 Dez
Protocolo com a RATUR - Argentina	6 e 7 de Dezembro
Organização de Visitas educacionais	Janeiro a Dezembro
Actualização dos Sites do ETC	Dezembro
Melhoria dos Sites	Dezembro
Reservas On-line/ Vouchers on-line	Dezembro
Programa “Vivências nos Solares de Portugal”	Dezembro
Conclusão do Projecto EUROTRAD	Dezembro



## 9. AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as Instituições públicas e privadas, que contribuíram para que 2006 fosse um ano de referência e de excelência para a TURIHAB, designadamente: o Ministério da Economia e Inovação; o Ministério do Ambiente do ordenamento do Território e do desenvolvimento Regional; a Secretaria de Estado do Turismo; o ITP – Turismo de Portugal; o ICEP; a Direcção Geral do Turismo; a Associação Comercial do Porto; a APCER – Associação Portuguesa de Certificação; a ANRET; a todas as Regiões de Turismo; as agências promocionais de Turismo; todas as delegações do ICEP no estrangeiro; a CCDD-N; a CCDD-C; a DRE do Norte; a VALIMAR; o Município de Ponte de Lima; 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 ADELIAÇOR; a Personal Vison; a QGI; a P&B Consultores; o BES – Banco Espírito Santo; a Federação Portuguesa de Golfe, o Centro Equestre do Vale do Lima; a MDias; a Adega Cooperativa de Ponte de Lima; os parceiros da ETC e das Fazendas do Brasil, os Jornalistas Roger Green e Teresa Carvalho; entre outros. Agradece também às equipas de trabalho da TURIHAB e da CENTER, que se desdobraram em esforços para concretizar com sucesso todos os projectos estabelecidos para 2006. A Direcção da TURIHAB agradece especialmente a todos os Associados, que de uma forma abnegada contribuíram para a implementação do Sistema de Qualidade ERS3001TER, para o enaltecimento e a credibilidade da oferta dos **Solares de Portugal**.

A todos Bem-haja,

Ponte de Lima, 23 de Março de 2007

---

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