



# ***RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2013***

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

## INTRODUÇÃO

O ano de 2013 ficou assinalado pelas comemorações dos 30 anos da TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, ao serviço dos seus Associados e do Turismo.

A TURIHAB teve como principal actividade a organização e realização do “**V Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER**”.

Este encontro nacional foi um palco por excelência para uma reflexão alargada e definição de estratégias sobre a qualificação da oferta, a promoção, a internacionalização e a valorização do destino Portugal.

Com os temas “**Portugal, Campo e Mar** - a qualificação e a diferenciação da oferta Turismo de Habitação e TER”, “**Portugal Experience** - Promoção e Internacionalização do Turismo de Habitação e TER”, o “**Prove Portugal**” – demonstração dos vinhos e produtos das regiões ” e a exposição Solares de Portugal e Casas no Campo – “**Portugal Real**”, o encontro contou com a presença e envolvimento dos Associados, das 7 Regiões de Turismo, Turismo de Portugal, Aicep, APAVT, CTP - Confederação do Turismo Português, IPVC, APTECE, EHTVC, ESA, Academia de Música de Fão e outras Entidades Publicas e Privadas ligadas ao sector do Turismo.

A TURIHAB, em 2013, distinguiu três personalidades, que, ao longo dos trinta anos da sua existência, foram fundamentais para a implementação e desenvolvimento do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural assim como para a reafirmação das marcas - **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e da CENTER - Central Nacional do Turismo no Espaço Rural. Foram distinguidos como Sócios Honorários, Alexandre Relvas, pelo apoio à consolidação do Turismo de Habitação e TER e da marca **Solares de Portugal**, enquanto Secretário de Estado do Turismo; Augusto Mateus, pelo suporte à internacionalização da TURIHAB e da Europa das Tradições, enquanto Ministro da Economia e Luis Correia da Silva, pelo notável apoio à qualificação dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e a homologação da CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural, também enquanto Secretário de Estado do Turismo.

Foram homenageados, com a distinção TURIHAB TOP Tour Operador, os Operadores Turísticos, OLIMAR (Alemanha), a Girassol Vakanties (Holanda), a EXPAIRTOURS (Bélgica), Vintage Travel (UK) e Ibertours Travel (Austrália), que, ao longo dos últimos 30 anos, contribuíram decisivamente para a internacionalização dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.



A TURIHAB assinou um **Protocolo de Colaboração com o Turismo de Portugal**, visando a promoção, o marketing internacional, o desenvolvimento do produto, a formação e a solidificação nacional e internacional das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo.



A TURIHAB assinou o compromisso da aplicação do **Código Mundial de Ética do Turismo da Organização Mundial do Turismo**, que “assenta num conjunto de princípios que pretendem afirmar a liberdade das deslocações turísticas, bem como a promoção de uma ordem turística mundial, equitativa, responsável e sustentável, em benefício partilhado de todos os sectores da sociedade, num contexto de uma economia internacional aberta e liberalizada.” Este Código Mundial de Ética da Organização Mundial de Turismo foi aprovado em 2011 pela Assembleia Geral das Nações Unidas.



A TURIHAB recebeu na sua sede, o Secretario de Estado do Turismo, Adolfo Mesquita Nunes, tendo apresentado o funcionamento da Associação e assuntos relacionados com a qualificação e certificação da oferta TH e TER, a promoção e internacionalização do Turismo de Habitação e TER.



A TURIHAB reforçou em 2013 a cooperação e as parcerias com organizações internacionais congéneres, a Europa das Tradições e as Fazendas do Brasil, com entidades públicas e privadas, nomeadamente com o Turismo de Portugal e as delegações no estrangeiro, a Aicep, as Agencias Promocionais e a TAP Air Portugal, para a internacionalização dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.



## 1. COMEMORAÇÃO DOS 30 ANOS DA TURIHAB

TURIHAB “*Quem contam são as pessoas*”



Para comemorar o trigésimo aniversário, a TURIHAB realizou o “ V Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER”, em Ponte de Lima, no Convento de Refóios/ Escola Superior Agrária, a 26 de Outubro de 2013.



O Encontro contou com a presença de 230 convidados e proprietários de casas associadas da TURIHAB. A **sessão de abertura** foi feita pelo Secretário de Estado da Alimentação e da Investigação Agroalimentar, Nuno Vieira e Brito, pelo Presidente da Câmara Municipal de Ponte de Lima, Vítor Mendes e pelo Presidente da Direcção da TURIHAB, Francisco de Calheiros.



O primeiro painel – **“Portugal - Campo e Mar - a qualificação e a diferenciação da oferta Turismo de Habitação e TER”**, teve a moderação de Luis Ferreira Lopes, Editor de Programas Especiais da SIC e as 7 Regiões de Turismo, estiveram presentes ao mais alto nível: Francisco Coelho, Diretor do Turismo dos Açores, Desidério Silva, Presidente do Turismo do Algarve, Francisco Zambujinho, Vice-Presidente do Turismo do Alentejo, Vítor Costa, Presidente da Comissão Executiva da Entidade Regional de Turismo da Região de Lisboa, Pedro Machado, Presidente do Turismo Centro de Portugal, Jorge Magalhães, Vice-Presidente do Turismo do Porto e Norte de Portugal e Bruno Freitas, Diretor Regional de Turismo da Madeira.



O segundo painel **“Portugal Experience - Promoção e Internacionalização do Turismo de Habitação e TER”**, moderado por Martim Cabral, subdirector de informação da SIC, voltou-se em especial para a internacionalização do Turismo de Habitação e do TER através das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo, e teve como intervenientes, Luis Matoso, Vogal do Conselho Directivo do Turismo de Portugal, Pedro Rodrigues, Director PME da Aicep – Portugal Global, Pedro Costa Ferreira, Presidente da APAVT – Associação Portuguesa das Agências de Viagens e Turismo e Francisco de Calheiros, Presidente da TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação.

O encerramento do V Encontro esteve a cargo de Francisco Calheiros, Presidente da CTP - Confederação do Turismo Português e do Presidente do IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Rui Teixeira que realçaram a extrema importância que o turismo tem para a economia e para a internacionalização do turismo português. Reafirmaram o contributo que a TURIHAB deu para o trabalho em rede e dos seus Associados na preservação do património e da autenticidade e qualificação da oferta.

A TURIHAB apresentou um filme que percorre as 7 Regiões de Portugal, potencia a oferta do Turismo de Habitação, do Turismo no Campo e reforça a diferenciação das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo.

Durante o Encontro organizou uma **exposição “ Portugal Real - Solares de Portugal e Casas no Campo”**, com todas as casas Associadas da TURIHAB referenciadas nas novas regiões de turismo de Portugal.

Como oferta da gastronomia e vinhos das 7 Regiões de Portugal, a TURIHAB preparou uma degustação/almoço “Prove Portugal”, com a presença e assinatura do Chef Hélio Loureiro e colaboração da APTECE – Associação Portuguesa de Turismo de Culinária e Economia, da EHTVC - Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo e da ESA - Escola Superior Agrária de Ponte de Lima. As sete regiões, envolvidas e colaborantes, proporcionaram uma colectânea de produtos característicos de cada uma das regiões que deliciaram os convivas.



No final do encontro num momento de rara beleza e, também, de reflexão, foi proporcionado aos convidados uma excelente intervenção musical do Coro da Academia de Música Fernandes Fão.



As intervenções, conclusões, áudios e fotografias do “ V Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER” estão disponíveis no sítio da TURIHAB: [http://www.turihab.pt/PT/encontro\\_2013.html](http://www.turihab.pt/PT/encontro_2013.html).



A TURIHAB agradece o empenho e a dedicação de todos que contribuíram para o sucesso deste evento, nomeadamente a CENTER e todos os colaboradores, a ESA e a Directora Ana Paula Vale, a EHTVC, alunos, formadores e a Directora Cristina Felix, os Serviços da Acção Social do IPVC, a APTECE e o Director José Borralho, o Chef Hélio Loureiro, a Radio Ondas do Lima e o Director Abílio Sá Lima, aos alunos e Directora Eugénia Moura da Academia de Música Fernandes Fão, e ao Crédito Agrícola do Alto-Minho. Agradecemos, também, a todos os Associados que contribuíram com a oferta de alojamento aos convidados e palestrantes.



## 2. ASSOCIATIVISMO E COOPERAÇÃO INSTITUCIONAL

*“30 anos a garantir qualidade”*

A TURIHAB dinamizou o inter-relacionamento entre Associados e os potenciais clientes através de um trabalho em rede, promovendo a sua oferta, criando um canal de distribuição e de comercialização através da CENTER e valorizando a diferenciação da oferta dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.



A TURIHAB apoiou os 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 TH e TER,



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

Foram apoiados 42 promotores TH e TER e das candidaturas apresentadas, foram admitidas 11 **novas Associadas** na TURIHAB.

Na rede **Solares de Portugal**, foram admitidas 5 Associadas:

**Casa Grande de Juncais** – Fornos de Algodres, Centro de Portugal – no grupo das *Casas Antigas*;

**Casa das Tílias** – Seia, Centro de Portugal – no grupo das *Casas Antigas*;

**Herdade da Agolada de Cima** – Coruche, Alentejo, no grupo das *Quintas e Herdades*

**Solar do Espírito Santo** – Golegã, Alentejo - no grupo das *Casas Antigas*;

**Casa do Rossio** – Montemor-o-Novo, Alentejo - no grupo das *Casas Antigas*;

Na rede **Casas no Campo** foram admitidas **6 Associadas**:

**Quinta de Cartemil** – Gemieira, Ponte de Lima – Porto e Norte de Portugal

**Quinta de Valdevez** – Refoios, Ponte de Lima – Porto e Norte de Portugal

**Casa do Morgadio da Calçada** – Provezende, Sabrosa – Porto e Norte de Portugal

**Casa do Pinheiro Grande** – Bombarral - Centro de Portugal

**Quinta das Lavandas** – Castelo de Vide, Alentejo

**Moinho do Álamo** – Montemor-o-Novo - Alentejo

Ano de excelência no incremento do associativismo e dinamização da cooperação, 2013, fica marcado pelo alargamento da TURIHAB com a adesão de 11 novas Associadas. A TURIHAB representa 122 casas Associadas em todas as regiões do País, com uma oferta de 1737 camas, distribuídas pelas duas marcas: os **Solares de Portugal** (88 Associados) com 1227 camas e as **Casas no Campo** (34 Associadas) com 510 camas.

### Reuniões dos Corpos Sociais da TURIHAB

A Direcção 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 Março para análise das contas do exercício da actividade da TURIHAB.



A Assembleia-Geral da TURIHAB reuniu a 19 de Abril para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2012. Em reunião extraordinária, a 26 de Outubro para distinção de Sócios Honorários. Em 12 de Dezembro, a Assembleia-Geral reuniu para eleição dos Corpos Sociais da TURIHAB para o biénio 2014/ 2016 e reuniu, também, para apresentação, apreciação e discussão do Plano de Actividades e Orçamento para o Ano de 2014.

### Participação em Reuniões, Seminários e Conferências

A TURIHAB, em 2013, participou em todas as reuniões promovidas pelo Turismo de Portugal, em Lisboa e Aveiro, no âmbito da CT 144 e da Subcomissão 7 – Turismo de Habitação e TER, para a elaboração do Manual de Boas Práticas do Turismo de Habitação e TER.

Dos diversos convites para participação em seminários, destacam-se a participação da TURIHAB na 3ª Conferência Internacional sobre Turismo e os Media, organizada pelo Turismo de Portugal e que se realizou no Estoril, no “Simpósio Internacional de Boas Práticas no Turismo”, organizado pela Escola Profissional de Carvalhais em S. Pedro do Sul, tendo o Presidente da Direcção proferido uma palestra com o tema: “Serviço ao Cliente no Turismo em Zonas Rurais”, no *II Encontro Regional de Técnicos de Turismo*, organizado pela AECN/Escola Secundária Fernando Namora de Condeixa-a-Nova, com o tema “Turismo de habitação, 30 anos depois...”, tendo a TURIHAB sido representada pelo Eng.º Oscar Santos da Vila Duparchy; nas “*Quintas Jornadas Técnicas*”, realizadas pela Escola Profissional de Agricultura e Desenvolvimento Rural de Vagos, com o tema: “O futuro - que desafios para o turismo em meio rural”, tendo a TURIHAB sido representada pela Dra. Gloria Campolargo da Casa de Mogofores.

A TURIHAB foi, ainda, convidada para integrar o painel de palestrantes no *Workshop Técnico “Turismo Equestre em Portugal – Oportunidade de Desenvolvimento”*, organizado pelo Turismo de Portugal, tendo o Presidente da Direcção apresentado o projecto “Itinerários de turismo equestre e o desenvolvimento do território Minho-Lima”.



## Cooperação Institucional

A TURIHAB celebrou vários protocolos de cooperação institucional, dos quais se destacam: o protocolo celebrado com o Turismo de Portugal, com o IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e do Ave, com a Esprominho - Escola Profissional do Minho, em Viana do Castelo, Escola Secundária de Monserrate, em Viana do Castelo, com a ESA - Escola Superior Agrária de Ponte de Lima para receber e acolher estagiários na Associação.

A TURIHAB forneceu informações a instituições de ensino e associações culturais, para elaboração de trabalhos de investigação de mestrado e doutoramento, prospecção da oferta e programação de visitas sobre o tema TH e o TER, as redes Solares de Portugal e Casas no Campo, destacando-se: a Universidade Católica de Braga (master Administração e Gestão do Turismo); Universidade de Aveiro (Mestrado em Gestão e Planeamento em Turismo) , Instituto de Geografia e Ordenamento do Território (IGOT), da Universidade de Lisboa; o IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo, pólos da ESTG - Escola Superior de Tecnologia e Gestão, a ESA - Escola Superior Agrária; IPDT - Instituto de Turismo; Instituto Politécnico do Porto; IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e do Ave; e Universidade de Bournemouth – Inglaterra.

A TURIHAB apoiou e acompanhou nos trabalhos de investigação e em visitas de estudo, mais de 130 alunos/ formandos e professores/ formadores das seguintes instituições de ensino: Escola Profissional de Desenvolvimento Rural de Grândola, Escola Secundária da Boa Nova, Leça da Palmeira, Escola Secundária da Boa Nova, Leça da Palmeira; Escola Secundária de Ponte de Lima.

A TURIHAB reforçou as parcerias para promover a divulgação dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** com o banco CCAM – Credito Agrícola, o BES – Banco Espírito Santo, com a AMEX – American Express, com a DECO – Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor, com o ACP – Automóvel Clube de Portugal e assinou um protocolo de cooperação com o SLB – Sport Lisboa e Benfica, que proporcionam vantagens aos associados de ambas as instituições.



### 3. Promoção e Marketing Relacional

#### 3.1. Promover “Portugal, Campo e Mar”

A TURIHAB desenvolveu várias acções de promoção e marketing relacional que reforçaram a presença das casas associadas em diferentes canais de distribuição, indo de encontro às novas necessidades e segmentos de mercado.

Para reafirmar a importância da qualificação dos destinos e dos produtos, e tendo em consideração que os clientes fazem parte integrante do processo de concepção e escolha dos produtos, a TURIHAB produziu um filme que percorre as 7 Regiões de Portugal, potenciando a oferta do Turismo de Habitação, do Turismo no Campo e reforçando a diferenciação e autenticidade das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo. Este filme com base no slogan “Portugal, Campo e mar” pode ser visualizado em <http://youtu.be/DHsmFaN8INO>

A TURIHAB, durante 2013, fomentou a criação dos circuitos temáticos e o levantamento de novos itinerários culturais, equestres, jardins, gastronomia e vinhos, saúde e lazer que permitam promover os circuitos temáticos, com o mote “Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência” e “A Magia do 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 - Central Nacional do Turismo no Espaço Rural, lançou este ano um conjunto de novos itinerários temáticos de 7 e 14 noites, percorrendo as diferentes regiões do País (Porto e Norte, Centro, Lisboa, Alentejo, Algarve, Madeira e Açores). A concepção destes circuitos, teve em conta a especificidade de cada casa e da região do País em que está inserida e as novas tendências da procura. Estes novos circuitos promovem o contacto com a natureza, os sabores, os cheiros, as emoções e a tradição, e as temáticas: “Os vinhos - Néctares dos deuses”, “Os sabores e aromas dos Solares”, “Jardins históricos nos Solares”, “Casas com história e “estórias””, “Conheça as belezas naturais de Portugal”, “Quintas e herdades de Portugal” e “Descubra a autenticidade dos Solares”.



Foram ainda criadas as campanhas “As Casas no Campo convidam a passar um fim-de-semana”; “Passe a Páscoa em família e mais perto da Natureza”; “É tempo de Vindimas!”; “Os Solares de Portugal abrem as suas portas no dia Mundial do Turismo” e “Personalize o seu presente - Ofereça Vouchers nos Solares de Portugal e nas Casas no Campo”.

Durante 2013, a TURIHAB conjuntamente com a CENTER fez uma grande aposta nas redes sociais e nos sítios da Associação e da central de reservas.

No início do ano, a TURIHAB apresentou o novo sítio institucional [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt).

O sítio promocional dos Solares de Portugal, [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt) foi totalmente renovado, conta com uma imagem vigorosa, com cores fortes e apelativas. Apresentado em três línguas (português, inglês e francês), este sítio permite fazer reservas, assim como comprar vouchers e cheques-prenda on-line.

Também, o sítio promocional das Casas no Campo [www.casasnocampo.net](http://www.casasnocampo.net), foi reformulado, com conteúdos trilingue, passando a disponibilizar reservas online.

#### 4. Comercialização e Internacionalização

*“estar sempre presente onde está o cliente”*

Em 2013, a TURIHAB intensificou a internacionalização das marcas **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** através de novos canais de distribuição e em novos mercados, indo de encontro às novas tendências do mercado.

A TURIHAB esteve presente em feiras nacionais e internacionais, workshops, eventos, organizou educacionais e desenvolveu várias campanhas e realizou ações com operadores turísticos e imprensa em mercados em franca expansão, como o Brasil, Argentina, Canada, Austrália, Rússia, Singapura e Japão.

Com o mesmo intuito de aumentar a procura externa, a TURIHAB e a CENTER apostaram fortemente nos mercados Europeus e de proximidade organizando educacionais e desenvolvendo várias parcerias na Suíça, Dinamarca, Suécia, Finlândia, Holanda, Polónia, Republica Checa, entre outros.

##### 4.1. Feiras de Turismo e Workshops

- **BTL Rural 2013** – de 27 de Fevereiro a 03 de Março, a TURIHAB e a CENTER estiveram presentes na BTL Rural. 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 Direcção, Francisco de Calheiros, a Directora de Marketing, Maria do Céu Sá Lima, o Técnico de promoção José Augusto Azevedo e o estagiário Luis Duarte.

Marcaram presença as Casas associadas: Casa de Santo António de Britiande, Paço de Calheiros, Casa das Torres de Oliveira, Casa do Foral, Casa do Largo, Casa do Terreiro do Poço, Quinta da Praia das Fontes, Casa de Vilarinho de S. Romão, Casa do Monte, Quinta da Calçada, Quinta da Bemvisa, Casa de Fontão, Quinta de S. Bento, Casa de Sequiade, Quinta da Ponte do Louro, Casa dos Matos, Casa dos Castelejos, Casa Conversas de Alpendre, Casas de Romaria, Casas de Pedralva, e os novos associados Moinho do Álamo, Casa Morgadio da Calçada e Solar do Espírito Santo.

A inauguração do stand contou, entre outras individualidade, com a presença do Ministro da Economia, Álvaro Santos Pereira, do Secretário de Estado do Turismo, Adolfo Mesquita Nunes, do Presidente da AIP, Rocha de Matos, do Presidente do Turismo de Portugal, Frederico Costa, de inúmeros convidados e representantes dos vários sectores do Turismo e da Economia, tendo sido servido o tradicional bolo-rei acompanhado de vinho do Porto oferecido pela associada Casa dos Varais, os pastéis de Chaves oferecidos pela Associada Quinta da Mata.

Durante a feira, 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 muita alegria. Esta iniciativa teve a colaboração da Câmara Municipal de Ponte de Lima, com a presença do Vereador Miguel Pires da Silva, do Director José Fernandes da revista Limiana e o Presidente da Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa.

Ainda na BTL, foi lançado o “Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER” e as Campanhas “Solares de Portugal – Casas com histórias e estórias para contar” e “Casas no Campo – Apure os sentidos e parta à descoberta...” e apresentadas as novas brochuras promocionais dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

- **Salon des Vacances**, 31 de Janeiro a 02 de Fevereiro, Bruxelas, Bélgica. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no Stand oficial de Portugal representadas pelo



Presidente da Direcção. Esta feira é um evento obrigatório para o turismo belga e estrangeiro, constituindo uma excelente plataforma de promoção e de auscultação das tendências dos mercados. Durante a feira, a TURIHAB estabeleceu contactos com operadores e agentes, que em muito vão contribuir para a promoção dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.



- **FITUR** - Feira Internacional de Turismo, de 30 de Janeiro a 03 de Fevereiro, Madrid - Espanha. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no Stand oficial de Portugal representadas pelo Presidente da Direcção e Directora de Marketing. Foram efectuados vários contactos comerciais oriundos dos diferentes mercados, dos quais se destacam: a nova parceria estabelecida com o operador Catai Tours para o mercado espanhol, com o operador Brugafi para o mercado do Peru, com o operador Maxtravel para o mercado brasileiro. O Presidente da Direcção deu várias entrevistas a diferentes órgãos da comunicação social: TV, rádio e jornais.



- **Workshop “Portugal Experience”** - 23 de Abril de 2013, Dublin, Irlanda. A TURIHAB e a CENTER estiveram representadas pela Directora de Marketing. Este workshop foi organizado pela Delegação do Turismo de Portugal na Irlanda e contou com a presença do Embaixador de Portugal na Irlanda. Para este evento, foram convidados de 60 operadores turísticos e jornalistas, que demonstraram grande interesse pela oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Foi ainda sorteado, entre os buyers, um voucher de oferta de um fim-de-semana.



- **WTM** - de 5 a 07 de Novembro, Londres, Reino Unido -. A TURIHAB e a CENTER estiveram representadas pela Presidente da Direcção. É uma das principais feiras de Turismo Mundial. Neste mercado, o alojamento de Turismo de Habitação e TER e a qualidade da oferta são factores de valorização do Destino e determinantes para captação de novos segmentos de mercado. Foram promovidas reuniões com operadores turísticos oriundos de vários mercados internacionais e com jornalistas para apresentação da rede dos *Solares de Portugal* e das *Casas no Campo*.



#### 4.2. Educacionais

Foram realizadas 38 visitas educacionais com jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB e CENTER, das quais se destacam: o Jornalista



Mr Alexander Wischnewski do jornal DIE WELT (Alemanha) para elaboração de várias reportagens; o jornalista David Giason do Guide du Routard (França); a jornalista e blogger inglesa Julie Dawn Fox; a Press Trip da TV MBC (Dubai); a TV Publica NHKo (Japão); os jornalistas Ernesto Parra do Jornal “Economico” e Maribel Outeirinho do Jornal “La Region” (Espanha), a Maria Sobral do Guia Petit Futé (França).



No mercado nacional: o cineasta João Botelho, o Coordenador do MINHO FILM COMMISSION Rui Ramos, o jornalista Mário Rodrigues que escreve para o Jornal Expresso - Guia Boa Cama Boa Mesa; a jornalista e editora Patrícia Brito e a fotógrafa Marisa Cardoso da Revista UP – TAP; o apresentador Manuel Luis Goucha; o jornalista Fernando Alves da TSF; a Directora da Associação do Porto e Norte e o Jornalista Vasco Gonçalves, Director da Revista “Passear” para a elaboração de artigos sobre as casas da rede Solares de Portugal e Casas no Campo.



Foram realizadas várias educacionais para Operadores turísticos, para as visitas e programação nos mercados: Espanha, Holanda, Alemanha, Bélgica, UK e Rússia.



Para a concretização sucesso destas educacionais foi fundamental o apoio das casas associadas, das delegações de Turismo de Portugal nos respectivos mercados, da TAP Portugal, tendo-se oferecido 62 estadias a jornalistas, Operadores e agentes de viagem.



#### 4.3. Canais de Distribuição e de Difusão - Imprensa, Brochuras, Publicações e Sítios

Durante 2013, a TURIHAB foi contactada por mais de 55 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*. Foi noticiada por mais de 125 vezes, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação, dos quais destacamos:



- Imprensa nacional – a reportagem sobre a Associação para o **programa SIC – Sucesso.pt**: o Turismo de Habitação em Portugal e a sua internacionalização, a importância para a preservação do património, o incremento das redes *Solares de Portugal* e *Casas no Campo* e o impacto na economia e no desenvolvimento sustentável deste sector do turismo.



<http://sicnoticias.sapo.pt/programas/successopt/2013/07/15/successopt>



O artigo *“Encontro da TURIHAB quer lançar novas perspectivas sobre Turismo de Habitação e TER”* na revista Presstur; *“TURIHAB regista resultados muito animadores na internacionalização”* no jornal Panorama; *“TURIHAB debate futuro do turismo de Habitação em Portugal”* na revista Ambitur; *“Solares de Portugal reforçam oferta na Região do Vale do Tejo”* no portal RH Turismo; *“TURIHAB e CENTER classificadas com excelente pelos Associados e hóspedes”* na revista Passear; *“TURIHAB fomenta Turismo no Campo, com novas adesões, em áreas Naturais”* na revista Passear; *TURIHAB com novos associados nas Casas de Campo”* na Publituris; *“TURIHAB distingue personalidades e operadores turísticos”* na revista Turisver; 2 reportagens na Revista Tudo sobre Jardins; no canal Mais Actual, no canal Localvisão TV; nas Rádios Ponte da Barca, Ondas do Lima, Altominho, Renascença e TSF.

- Imprensa internacional – o artigo *“Tradição de bem receber”* na revista Panorama do Turismo – Brasil; a reportagem *“Casas e Mansões fazem parte do projecto que estimula visitantes a conhecer de perto as tradições das famílias de várias regiões”* do Jornal Brasil Economico (Brasil); *“Solares de Portugal - sinta-se em casa”* na revista Brasil Travel News (Brasil); *“Solares de Portugal: Special Places to Stay ”*; *“A Wonderful Welcome at Casa da Calçada in Megaço”* ; *“Farmhouse and flowers at Quinta da Agra, Ponte de Lima; “ Keeping it in the Family”* da blogger Julie Fox; as reportagens *“Country life with the past “* e *“Much more than sand and sea: that’s where you’ll find Portugal’s still largely undiscovered north with its intriguing towns, vineyards and historic palaces”* na revista Swiss Air (Suíça) ;

Para divulgação das actividades realizadas e das campanhas dos **Solares de Portugal e Casas no Campo**, foram enviadas newsletters, para os utilizadores registados na base de dados dos websites e para todas as entidades que cooperam com a TURIHAB.

Foram enviadas 12 notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais e internacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB.

Para uma divulgação directa ao público em geral fez-se a inserção de dois spots publicitários, um dos Solares de Portugal e um das Casas no Campo, num outdoor digital numa das mais movimentadas artérias da cidade de Gaia.



**Brochuras e Publicações** - A TURIHAB e a CENTER foram contactadas, por 80 operadores e agências de viagens nacionais e internacionais para fornecer informações sobre os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, de forma a promoverem as redes e os novos circuitos temáticos.

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, Norueguês, Inglês, Espanhol, Italiano, Americano, Australiano, Canadiano e Brasileiro.

Durante 2013, verificou-se um reforço da imagem dos **Solares de Portugal** e o lançamento das **Casas no Campo** em quinze publicações, guias turísticos e manuais de férias.

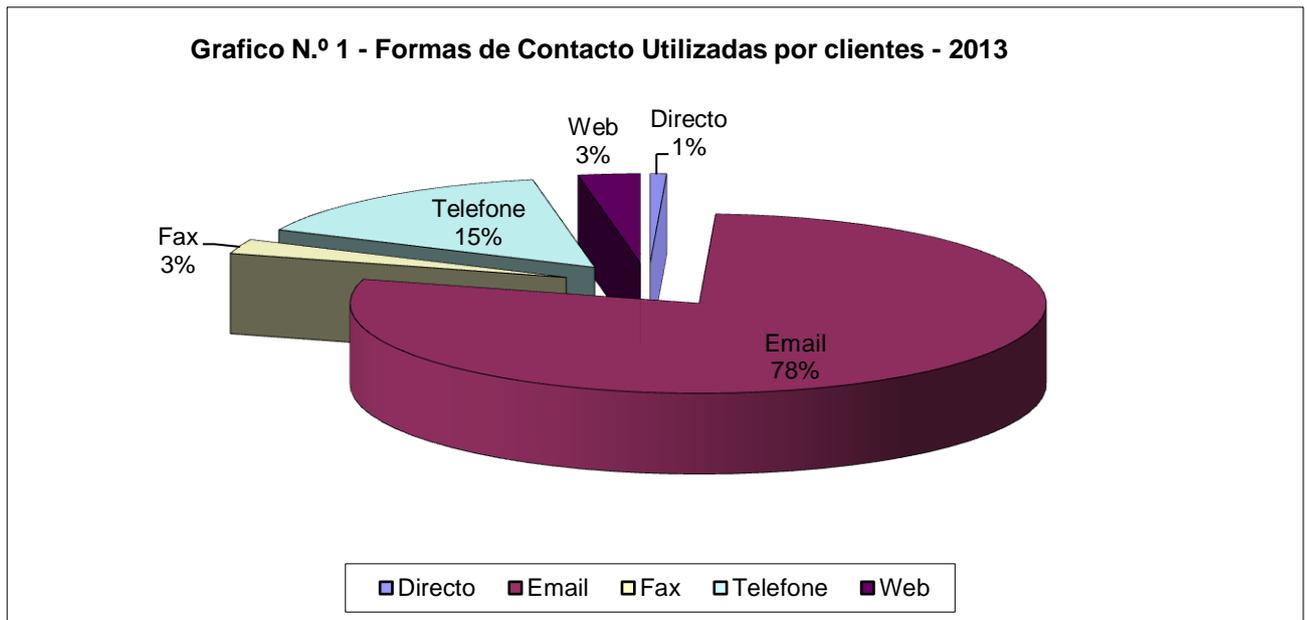
A TURIHAB e a CENTER efectuaram outras acções de comunicação e de difusão através dos diferentes meios de promoção e canais de distribuição:

Editou a nova brochura dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, tendo distribuído cerca de 10.000 brochuras dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**; Distribuiu 150 livros de Prestígio dos Solares de Portugal; reproduziu 500 DVD's do filme "Portugal, campo e Mar" e com apresentações dos Solares de Portugal, Casas no Campo, mapa de localização, fotografias, circuitos e itinerários temáticos.

**Sítios e Comunicações**- A internet é um canal privilegiado de promoção e uma plataforma primordial para apresentar a oferta em todas as suas valências, dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, articulada entre os vários meios de promoção, comunicação e distribuição.

A TURIHAB elaborou várias campanhas publicitárias e acções promocionais on-line. Promoveu conjuntamente com a CENTER, a "Excelência da Imagem" das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo, através dos websites [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt), [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt), [www.casasnocampo.net](http://www.casasnocampo.net), [www.euopetraditions.com](http://www.euopetraditions.com); [www.fazendasdobrasil.com](http://www.fazendasdobrasil.com) e [www.center.pt](http://www.center.pt) totalizando em 2013, um total de 1.018.476 visitas.

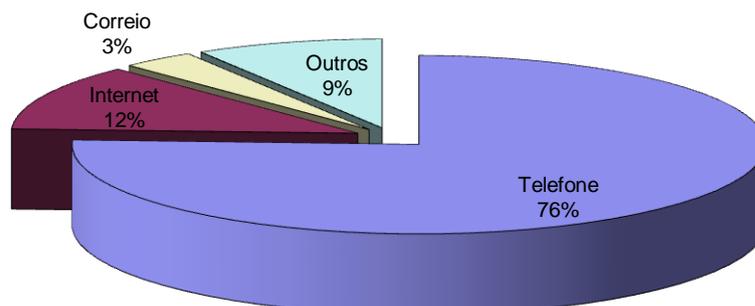




As ferramentas de comunicação são essenciais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB e CENTER.

As comunicações por meios electrónicos (emails e websites) representaram em 2013 78% (Ver Gráfico N.º 1) de todas as comunicações efectuadas, registando-se um aumento de cinco pontos percentuais face ao ano anterior. Os custos destas comunicações electrónicas, representam apenas 12% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 2).

**Gráfico N.º 2 - Custos das Comunicações 2013**



Os telefones representam 76% dos custos associados a comunicações e o correio apenas 3%. Mantém-se o esforço de redução de custos de comunicações, através da renegociação de contractos e adopção de tarifários adaptados às necessidades específicas da TURIHAB e da CENTER, o que se tem reflectido numa redução da despesa associada a custos de comunicações.

## 5. CENTRAL DE RESERVAS

Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de actividade da Central de Reservas em 2013.

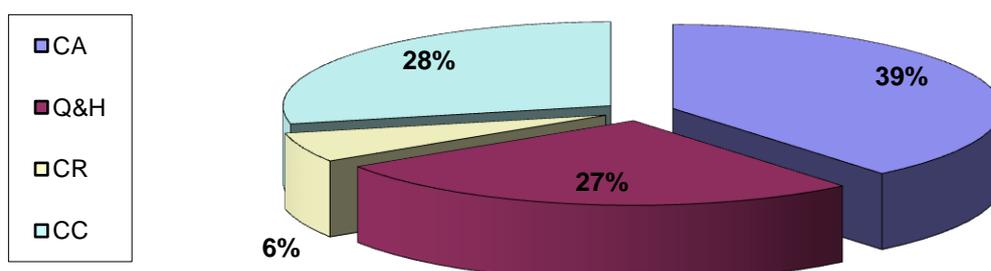
### 5.1. A Oferta Solares de Portugal e Casas no Campo

A oferta dos **Solares de Portugal**, em Dezembro, correspondia a 88 Casas, totalizando 616 Quartos e 1227 camas. A marca **Casas no Campo**, que representa uma oferta de 34 casas associadas com 255 quartos e 510 camas. A média de quartos por casa é de 7,14 Quartos/casa.

Deste modo a oferta total da TURIHAB, era em Dezembro de 2013, 122 unidades, com 871 quartos e 1737 camas.

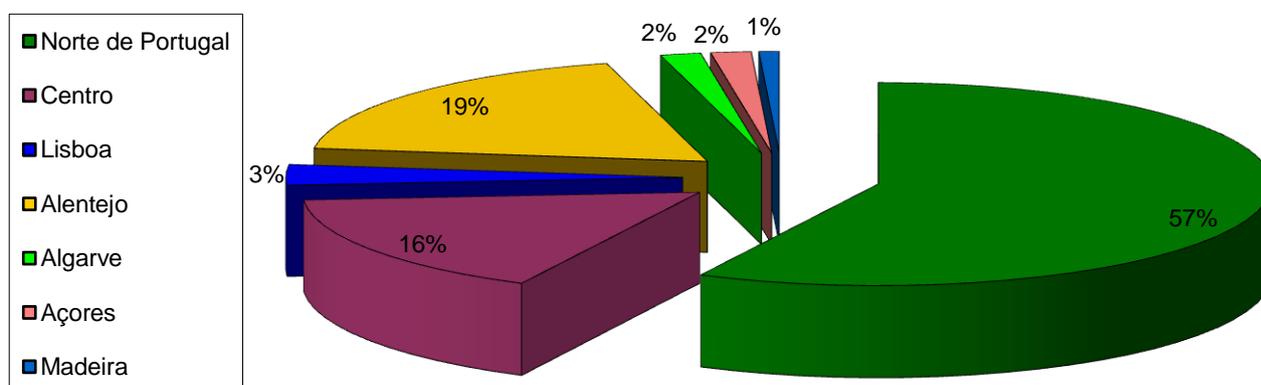
Nos gráficos que se seguem analisa-se a oferta dos **Solares de Portugal e Casas no Campo**, de acordo com a distribuição do produto por categoria e por distribuição geográfica.

**Gráfico N.º 3 - Distribuição do produto por categoria - 2013**



Na oferta **Solares de Portugal**, o grupo de **Casas Antigas** representa 39% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 27% e as **Casas Rústicas** 6% (Gráfico N.º 3). As **Casas no Campo** são já o segundo grupo maior representando 28% da oferta total, apresentando um crescimento muito acelerado.

**Gráfico N.º 4 - Distribuição do Produto por Agencias Promocionais - 2013**



Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se, que o Norte de Portugal, representa 57% da oferta, seguindo-se a região do Alentejo com 19%, o Centro com 16%, Lisboa com 3%, Algarve e Açores com 2% e Madeira com 1% (Gráfico N.º 4).

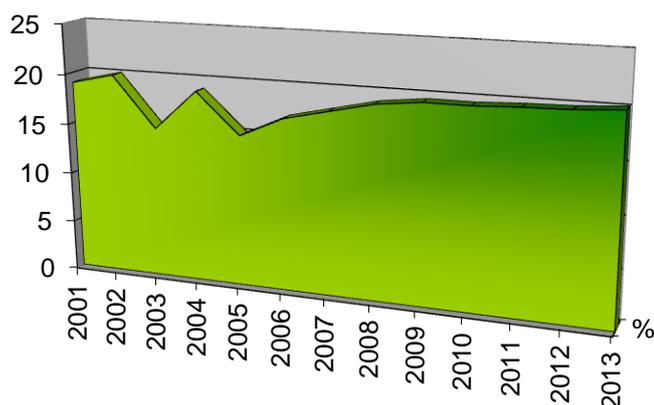
A reorganização das Agencias promocionais condiciona os dados não permitindo uma correcta análise face aos anos anteriores. No entanto pode-se destacar o aumento significativo da oferta no Alentejo e no Centro de Portugal.

## 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

Gráfico N.º 5 - Evolução da Taxa de Ocupação

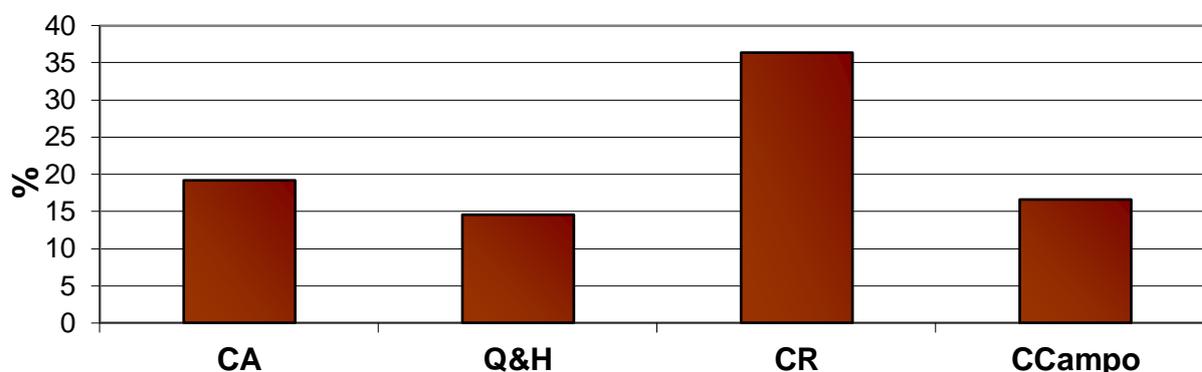


Pela análise do gráfico N.º 5 verificamos um aumento (+0,3%) da taxa de ocupação em relação ao ano transacto, atingindo o valor de 19,86%. Apesar das expectativas para 2013 serem algo sombrias, a CENTER acabou por registar um aumento do numero de dormidas em mais de 9%, no entanto e uma vez que a oferta aumentou significativamente esse aumento do numero de dormidas traduziu-se num aumento muito mais ligeiro na taxa de ocupação global.

A TURIHAB e a CENTER durante 2013 levaram a cabo um conjunto de acções, quer ao nível da oferta quer da procura que conseguiram contrariar a crise económica que afectou o país, impedindo a diminuição das taxas de ocupação. A forte aposta em mercados internacionais foi determinante para os objectivos alcançados.

### 5.2.2. Taxa de Ocupação por Categoria

**Gráfico N.º 6 - Ocupação Anual por Categoria - 2013**

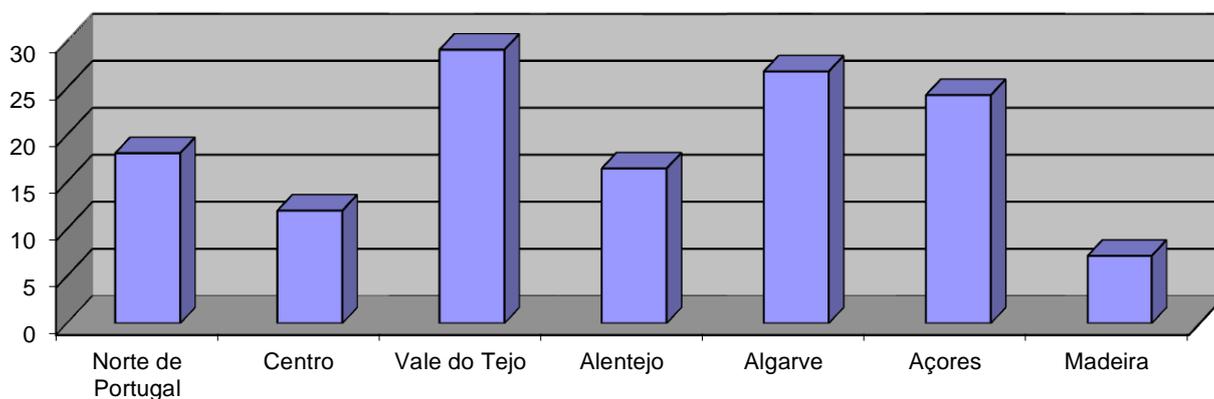


Analisando a taxa de ocupação por tipo de casa (Casas Antigas, Quintas e Herdades, Casas Rústicas e Casas no Campo) verifica-se que o grupo das Casas Rústicas tem a melhor taxa de ocupação com cerca de 36%, seguindo-se as Casas Antigas com 19%, as Casas no Campo com 16,6% e a Quinta e Herdades com 15,4% (gráfico N.º6).

A taxa de ocupação das Casas Rústicas está intimamente ligada, regra geral, a preços mais baixos e a um grupo mais reduzido de unidades. O grupo das Casas no Campo teve um aumento significativo das taxas de ocupação a que acresceu ainda um reforço muito significativo da oferta. Estes dados revelam já uma consolidação e afirmação do produto Casas no Campo.

### 5.2.3. Taxa de Ocupação anual por Localização Geográfica

**Gráfico N.º 7 - Taxa de Ocupação por Localização Geográfica - 2013**

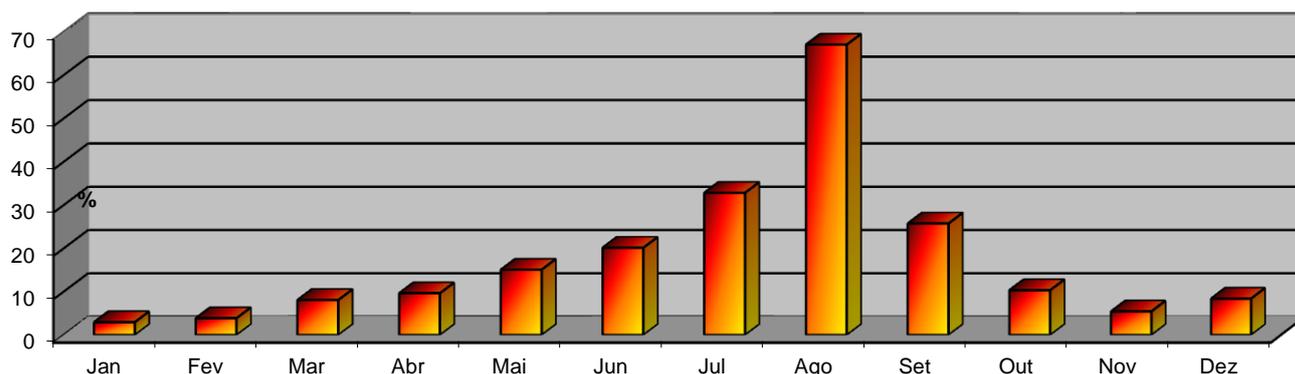


Analisando o gráfico N.º 7, relativo à taxa de ocupação por localização geográfica, verifica-se que as Casas da região de Lisboa e Vale do Tejo são as que obtiveram melhor taxa de ocupação (29,1%).

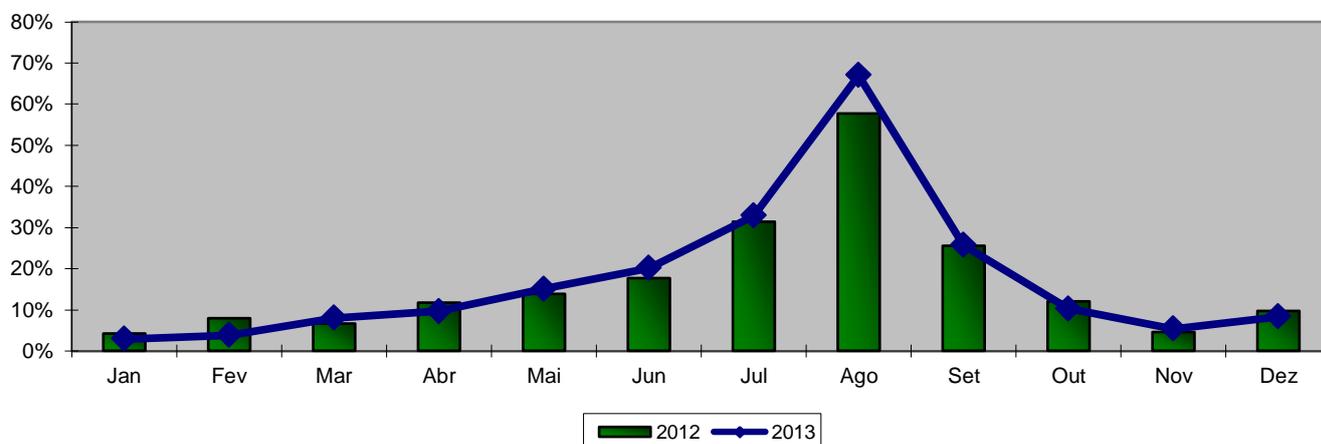
Seguem-se as regiões do Algarve (26.7%), Açores (24.3%), Norte de Portugal (18.1%), Alentejo (16.4%), Centro (11.9%), e Madeira (7.2%).

#### 5.2.4. Taxa de Ocupação Mensal

**Gráfico N.º 8 - Ocupação Mensal 2013**



**Gráfico N.º 9 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2012 e 2013**

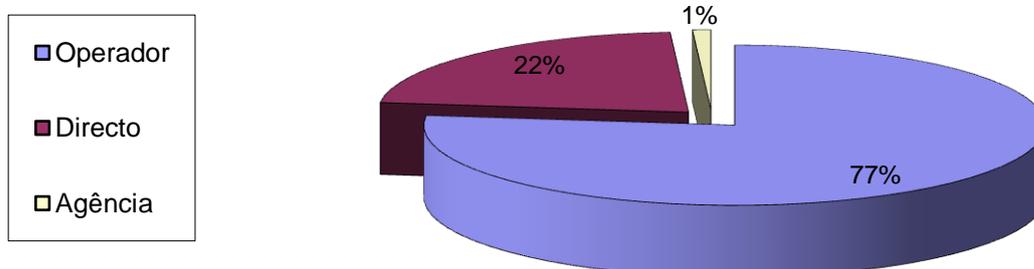


A sazonalidade é indiscutivelmente um dos maiores constrangimentos do sector turístico nacional e o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural não fogem a essa realidade. Sendo 2013 um ano de retracção económica interna, tornando o sector mais dependente da procura externa, a sazonalidade foi ainda mais acentuada que o normal.

A ocupação foi muito concentrada no mês de Agosto (taxa de cerca de 67%). Comparando a taxa de ocupação mensal em 2013 com o período homólogo (gráfico N.º 9), verificou-se um acentuar do fenómeno da sazonalidade com uma ainda maior concentração da procura no mês de Agosto.

### 5.3. Ocupação por Entidade

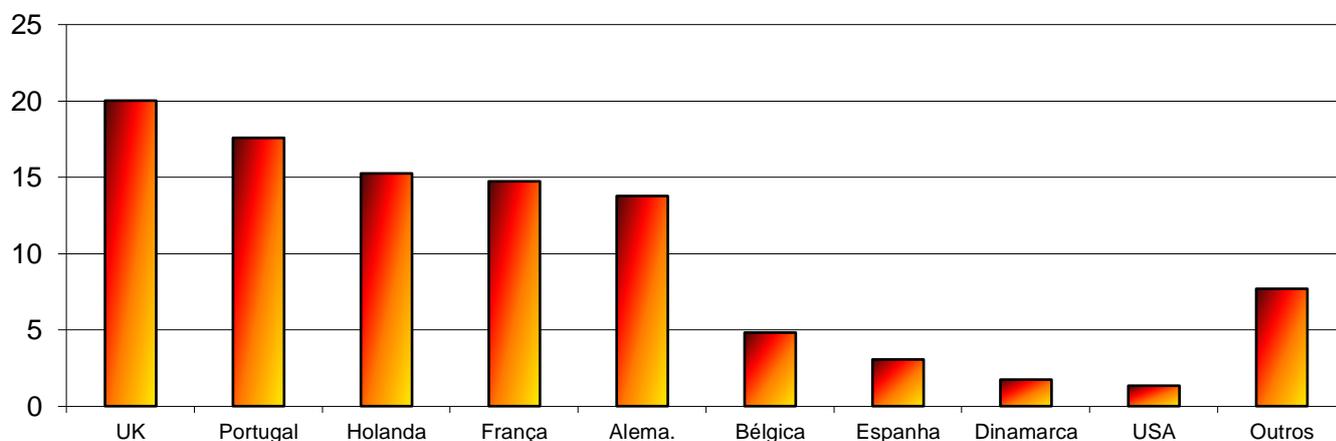
Gráfico N.º 10 - Ocupação por Entidade - 2013



No que respeita à ocupação por entidade, e analisando o gráfico N.º10, verifica-se que em 2013, como á semelhança dos anos anteriores, a maioria da ocupação é resultado de reservas de Operadores Turísticos (77%), cujo peso na ocupação aumentou 10 pontos percentuais face ao ano anterior. Os Clientes directos representaram 22% da ocupação e as Agências de Viagem, representam apenas cerca de 1% da ocupação. Estes valores são claramente indicadores de uma mudança de hábitos de consumo por parte dos clientes, que recorrem cada vez mais a operadores turísticos, sejam operadores tradicionais para a aquisição de produtos compostos, seja a operadores digitais para marcação de estadas isoladas. O maior peso dos operadores na ocupação traduz-se invariavelmente numa diminuição da receita gerada, fruto das comissões cobradas.

### 5.4. Ocupação por mercados

Gráfico N.º 11 - Ocupação por Mercados - 2013

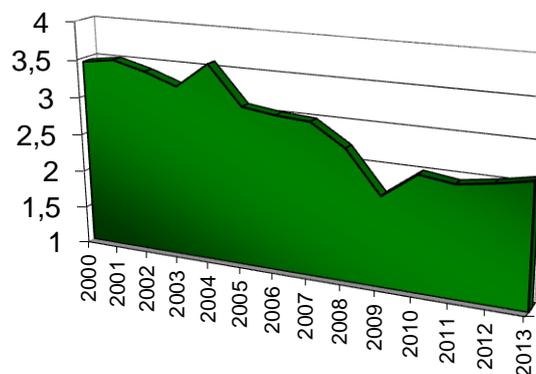


No que diz respeito à procedência dos hóspedes, durante 2013, 82,5% foram de origem estrangeira (Gráfico N.º 11). O principal mercado foi o Inglês com 20,02%, seguindo-se o Português (17,5%), o Holandês (15,25%), o Francês (14,73%), o Alemão (13,77%). Estes 5 mercados são indiscutivelmente os mais importantes para a CENTER, seguindo-se a grande distancia o mercado Belga (4,82%) e o Espanhol (3,06%). Todos os outros mercados apresentam valores inferiores a 2%.

Estes valores reflectem as intensas campanhas de promoção efectuadas pela TURIHAB e CENTER em alguns mercados alvo que se tem revelado acertadas.

### 5.5. Média de Noites por Reserva

**Gráfico N.º 12 - Média de Noites por Reserva**



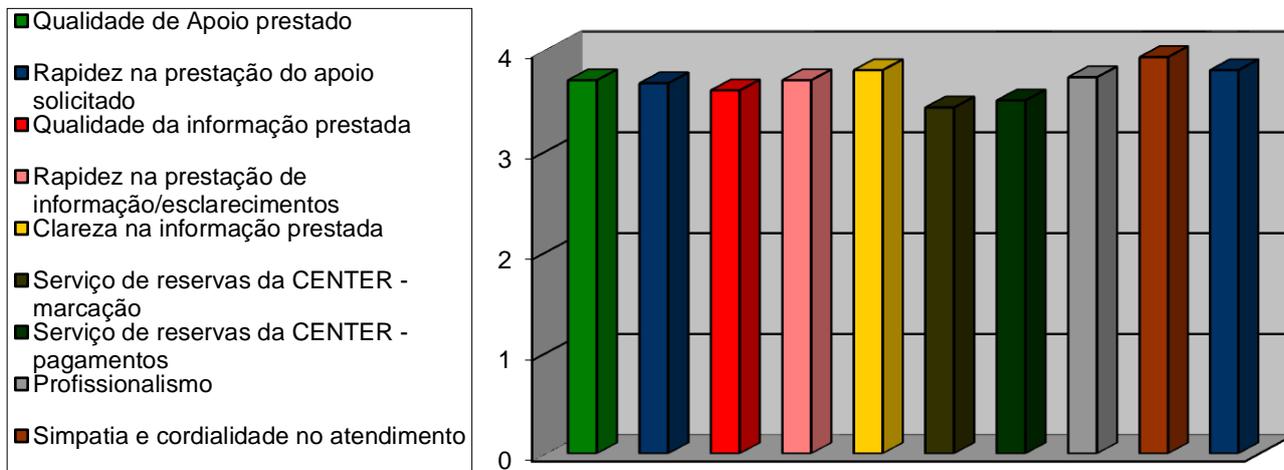
A média de noites por reserva registada em 2013 foi de 2,6 noites/reserva. Este valor representa um ligeiro aumento face ao ano anterior. Apesar da procura se concentrar cada vez em circuitos, associados a estadas curtas, as Casas no Campo tem registado estadas mais prolongadas o que permitiu aumentar o valor da média de noites por reserva.

### 4.6. 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 13 - Grau de Satisfação das Casas Associadas - 2013**

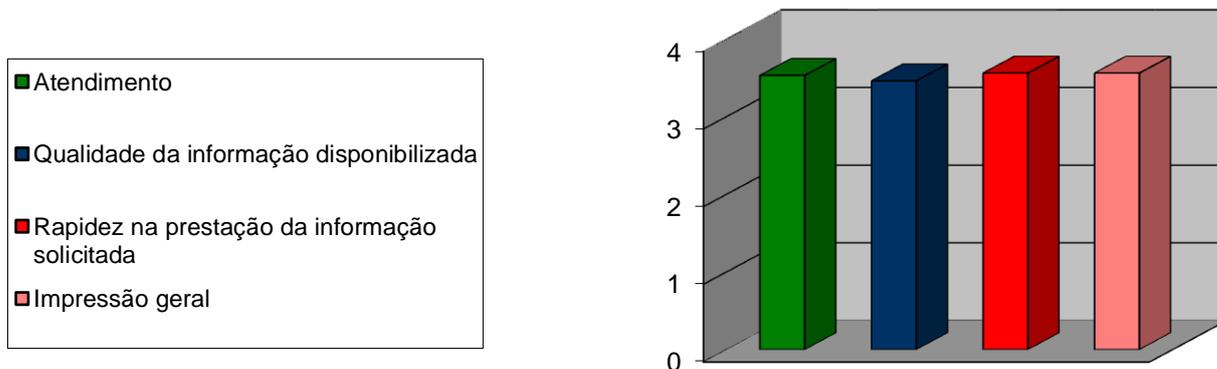


Analisando o gráfico acima, onde se apresentam os resultados dos questionários efectuados aos Associados da TURIHAB (IQ41), verifica-se que, nas 30 respostas obtidas, a média a cada questão apresenta valores elevados, sendo a média geral de 3,69 (escala de 1 a 4).

Os itens que melhor classificação obtém junto dos associados são a “Simpatia e cordialidade no atendimento” (3,93) e “Clareza na Informação” com 3,80 (escala de 1 a 4). Os itens que obtêm classificação menos elevada são: marcação de reservas e pagamentos (3,43 e 3,50 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 2013 realizaram reservas para os Solares de Portugal e para as Casas no Campo, através da CENTER, registaram-se 57 respostas.

**Gráfico N.º 14 - Grau de Satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2013**



Os valores observados no são elevados, com uma média geral de 3,53 (de 1 a 4). Na análise dos resultados verifica-se uma redução do número de respostas face ao ano anterior (57 em 2013 e 95 em 2012). Todos os itens analisados tiveram um resultado igual ou superior a 3,46 (escala de 1 a 4). Os itens com melhor média são “Rapidez” e “Impressão geral” (3,65).

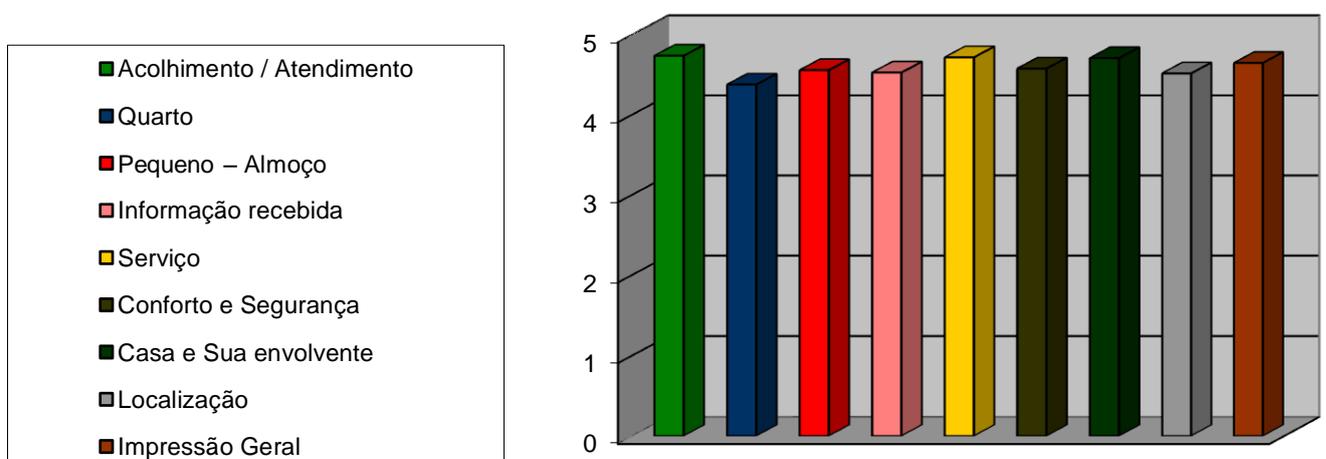
O número de respostas com classificação negativa é muito baixo, no entanto devem ser devidamente analisados de forma a melhorar os serviços prestados e a corresponder sempre às expectativas dos clientes, principalmente o item “Qualidade da informação disponibilizada” que obteve o resultado de 3,46.

A realização destes questionários revela-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos a melhorar no serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER. Estes questionários, 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 2013 deram continuidade à distribuição e avaliação de questionários de satisfação de hóspedes (IQ39) cujos resultados se apresentam.

Desde Janeiro a Dezembro de 2013 foram recebidos para análise, na TURIHAB/CENTER, 272 questionários provenientes das casas Associadas.

**Gráfico N.º 15 - Grau de Satisfação dos Hóspedes em relação às Casas - 2013**



Os resultados registados mostram que numa escala de 1 a 5, o valor médio atingido é 4,59, verificando-se que o grau de satisfação dos hóspedes em relação às casas associadas da TURIHAB é muito elevado, mas registando-se uma quebra em relação ao ano anterior. Sendo a média mais baixa de 4,37 (Quarto) e a mais alta de 4,73 (Acolhimento/Atendimento). Médias muito próximas do valor máximo da escala (1 a 5). Face aos valores registados no ano anterior verificou-se uma ténue variação negativa em todos os itens.

Comparando com o ano anterior, 2013 registou uma menor adesão no preenchimento dos questionários (IQ 39) tendo sido recepcionados, na TURIHAB/CENTER, 272 respostas provenientes de 18 casas Associadas.

Deve-se reforçar junto de todos os Associados, a importância de promover o preenchimento destes questionários por parte dos hóspedes e seu posterior envio para a TURIHAB/CENTER, de forma a ser tratado estatisticamente e de 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 das expectativas dos clientes e Hospedes, e promover políticas de qualidade conducentes à melhoria contínua do serviço prestado pelas casas, fazendo jus ao trabalho desenvolvido por todos os Associado na implementação da Certificação e do Sistema de Gestão de Qualidade dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

A realização deste questionário revela-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos a melhorar no serviço prestado pelas casas associadas, a implementação das acções correcção e preventivas e a monitorização das redes Solares de Portugal e Casas no Campo.

## 5. CONCLUSÃO

A TURIHAB executou o Plano de Actividades na sua globalidade, tendo atingido os objectivos e as metas delineadas para 2013.

O ano ficou assinalado pelas comemorações dos 30 anos da TURIHAB, organização do V Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER; pela cooperação institucional e o relacionamento com as Entidades de Turismo e os Associados, a dinamização do inter-relacionamento entre os Associados e potenciais clientes; desenvolvimento do marketing relacional e o networking; fortalecimento da excelência da imagem e satisfação do cliente e sua fidelização nas redes **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**; criação de pacotes diferenciados que potenciam a oferta das regiões, em que estão

localizadas as casas associadas e desenvolvam um turismo alternativo sustentável; fomento das comunicações dos Associados e clientes através do sistema on-line e por meios electrónicos; tendo alcançado novos mercados, a internacionalização e a promoção em mercados estratégicos e emergentes. Promoveu as marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** associadas ao destino Portugal.

A TURIHAB, em 2013, aumentou o número de casas associadas em 9%; representando em Dezembro o total de 122 Associadas aumentando o número de camas para 1737; dinamizou o sistema de gestão de qualidade, mantendo o elevado grau de satisfação dos hóspedes em relação às Casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER; o número de dormidas geradas pela Central de Reservas, aumentou 9,5%; a origem dos hóspedes foi predominante dos mercados internacionais 82,5% e 17,5% do mercado nacional; a taxa de ocupação média é de 19,86%; aumentou significativamente as reservas geradas através dos operadores representando 77% do total; aumentou o número de comunicações on-line com as Casas e operadores em 10%; manteve a presença dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** nas brochuras e nos sites dos Operadores turísticos e a presença dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** na imprensa e aumentou para 1.018.476 o número de visitas aos websites que promovem os **Solares de Portugal** [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt) e das **Casas no Campo** [www.casasnocampo.com](http://www.casasnocampo.com).

**SÚMULA DE ACTIVIDADES – 2013**

Actividade
Comemorações do Trigésimo Aniversário da TURIHAB
V Encontro Nacional do Turismo de Habitação e TER
Distinção de Sócios Honorários e TOP TOUR Operators
Auditorias de Acompanhamento ISO 9001:2008 – TURIHAB /CENTER
Reuniões do Manual de Boas Práticas para o TH e TER baseada NP4494
Auditorias Internas e Auto Avaliações NP4494
Avaliação da Satisfação de Clientes TURIHAB/CENTER e hóspedes
Help Desk para Apoio a Associados e Investidores
Formação: Manual Boas Práticas, NP4494:2010, CENTERNET e comunicação digital
Criação de Pacotes e circuitos temáticos
Campanhas de promoção Solares de Portugal e Casas no Campo
E-commerce, E-marketing e Marketing directo
Educacionais e Visitas de Estudo
Anúncios, Publicidades e Permutas
Reuniões de divulgação e sensibilização
Feiras, Workshops e Eventos
Feira BTL – Lisboa, Portugal
Salon des Vacances – Bruxelas, Bélgica
Feira FITUR – Espanha
Workshop Portugal Experience – Dublin, Irlanda
Feira ITB – Berlim, Alemanha
Feira WTM – Londres, UK
Publicações Solares de Portugal e Casas no Campo
Protocolo de Colaboração com o Turismo de Portugal
Código Mundial de Ética da Organização Mundial de Turismo
Workshop Técnico “Turismo Equestre em Portugal – Oportunidade de Desenvolvimento”
3ª Conferência Internacional sobre Turismo e os Media - Palácio Estoril Hotel
“Simpósio Internacional de Boas Práticas no Turismo” – S. Pedro do Sul
II Encontro Regional de Técnicos de Turismo – Condeixa-a-Nova
“Quintas Jornadas Técnicas – O futuro que desafios” - Vagos

## 7.AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as Instituições públicas e privadas, que contribuíram durante 2013 para o engrandecimento da Associação, a dinamização 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; Secretaria de Estado do Desenvolvimento Rural, Secretaria de Estado da Alimentação e da Investigação Agroalimentar; 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; APCER; Associação Comercial do Porto; todas as delegações do TP no estrangeiro; CCDR-N; CCDR-C; CIM do Alto Minho; Município de Ponte de Lima; Câmaras Municipais; Crédito Agrícola – Alto-Minho, CENTER; ADRIL; ADRIMINHO; ATA; 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; IPDT - Instituto do Turismo; Associação Industrial do Minho; DECO; APAVT; Confederação do Turismo Português; INATEL; Revista UP - TAP; Federação Portuguesa de Golfe, Clube Náutico de Ponte de Lima, Centro Equestre do Vale do 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 especialmente 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, 24 de Março de 2013

---

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