



Governo do Estado do Rio Grande do Norte
Secretaria de Estado do Turismo – SETUR



Prefeitura Municipal de Mossoró
Secretaria Executiva

CONSELHO DE TURISMO DO POLO COSTA BRANCA

ATA DA 34ª REUNIÃO ORDINÁRIA

DATA: 09/04/2017

HORÁRIO: 10h

LOCAL: Macau – RN

PAUTA: Aprovação da Ata da 33ª Reunião Ordinária 1 do Conselho de Turismo;
Síntese do Plano Estratégico e Marketing Turístico do RN
Apresentação das ações da SETUR/RN para 2017
Programa de Regionalização do Turismo
Outros assuntos

MEMBROS PRESENTES:

SETUR-RN: Ruy Gaspar;. Solange Portela

EMPROTUR: Haroldo Azevedo Filho

ICMBIO: Leonardo Brasil de M. Nunes

SETHAS/PROART: Salmira de Araújo T. Clemente

P.M Mossoró: Milene Melo da Costa Moreira

P.M. Areia Branca: Iraneide Xavier Rebouças

P.M. Grossos: Daniele de Fátima Oliveira

P.M. Guamaré: Mauricéia Cavalcante

P.M. Macau: Túlio Lemos ; Jemima Diniz Aladim

P.M. Porto do Mangue: Francisco Flávio Felipe de Souza; Edna Souza

P.M. Tibau: Milton Santos Guedes

ICMBIO: Leonardo Brasil de M. Nunes

IFRN: Francisco Fernandes de Oliveira

SEBRAE: Yves de Carvalho

SENAC: Benjamim Garcia da Cruz Neto

ASSOCIAÇÃO RESERVA PONTA DO TUBARÃO: Luiz Ribeiro da Silva

MEMBROS AUSENTES:

ABIH Regional Mossoró

BNB – Banco do Nordeste do Brasil

UERN – Univers. Estadual do Rio Grande do Norte

UNP – Universidade Potiguar

CDL – Câmara do Dirigentes Lojistas de Mossoró

ACIM – Associação Comercial e Industrial de Mossoró

Mossoró Convention & Visitors de Mossoró

Sindicato dos Restaurantes Bares e Similares de Mossoró

Sindicato da Indústria dos Salineiros

MESTRE DE CERIMÔNIA: Em nome do prefeito de Macau, Sr. Túlio Lemos e da secretária de turismo Sra. Jemima Aladim, o cerimonial da 34ª. Reunião do Conselho de Turismo do Pólo Costa Branca, deseja boas vindas a todos. Passo a palavra ao secretário de estado do turismo, Sr. Ruy Gaspar, para dar início aos trabalhos.

RUY GASPAS/Setur-Rn: Muito bom dia a todos, gostaria de cumprimentar meu amigo prefeito Túlio Lemos, aqui de Macau, cumprimentar meu amigo secretário Milton de Guimarães, em nome dele, cumprimentar todos os secretários aqui presentes, todas as pessoas, todas as autoridades. É um prazer enorme estar aqui de novo, nessa reunião do Pólo Costa Branca aqui em Macau. Uma cidade grande da região, Túlio eu sempre colocava que, essa era a única cidade grande aqui do nosso estado, que eu ainda não tinha tido oportunidade de conhecer, e fiquei muito feliz quando foi definido que Macau seria a cidade sede dessa reunião. Ter a oportunidade agora, de pessoalmente conhecer essa região, que tenho certeza do potencial turístico enorme, pelo que já ouvi do meu irmão, e de várias outras pessoas, entendo que a região é muito forte. Toda essa região eu já conheço, estive em Tibau, saí de carro até Galinhos, não passei por aqui, pois fizemos o caminho por fora. A gente conheceu todo esse potencial turístico da Costa Branca, que realmente é sensacional. E não posso deixar de falar sobre o aeroporto de Mossoró, sobre o vôo da Azul Linhas aéreas, é um desejo, e sei ser muito importante esse voo lá em Mossoró. É uma luta grande, porque as dificuldades são enormes, mas acho que agora, a gente já tem um norte certo para fazer com que esse aeroporto volte a operar. A gente contratou uma empresa, inclusive quero agradecer aqui em público, ao empresariado de Mossoró, que contratou esse consultor, que vai ajudar na certificação do aeroporto de Mossoró. Ainda tem outros entraves que vamos resolver, o corpo de bombeiros que o estado vai resolver, a aquisição de equipamentos a secretaria de turismo do estado está providenciando, equipamento esse que é um detector de metal, e o Raio X, como também as câmeras, nós vamos adquirir pela secretaria de turismo, e vamos ceder para o aeroporto através do “RN Sustentável”, e umas outras pendências que vão resolver. O que estou imaginando, o que tenho em mente, e garanto a vocês, é que estive com o diretor da Azul, até o pessoal de Mossoró fica muito ansioso, recebe notícia que não vai sair, que vai perder pra Aracatí. Não existe essa possibilidade de Mossoró perder pra Aracatí, é zero. Pode anotar, é zero. Eu estive com o diretor da Azul, é meu amigo, e ele disse que não tem a menor possibilidade do voo ir pra Aracatí. O desejo da Azul é Mossoró, só depende de nós, se a gente aprontar o aeroporto, certificar, em um mês depois, a Azul coloca um vôo ligando Mossoró À Recife, e aí toda essa região estará conectada com o mundo. De Recife, a Azul tem voo para São Paulo, enfim, até para os Estados Unidos, e a TAP Portugal, que hoje é sócia da Azul, e que voa para toda Europa, além de São Paulo. Então, essa região toda do Pólo Costa Branca, como também Pólo Serrano, é uma região órfã dessa necessidade. É isso que quero registrar.

MESTRE DE CERIMÔNIA/Macau: Dando continuidade, registramos a presença do grupo de empresários de turismo de Ponta do Mel, representante da “Rota das Falésias”, e também técnicos da AMDESTUR. Convido o prefeito de Galinhos para compor a mesa, e passo a palavra ao prefeito de Macau, Sr. Túlio Lemos.

TÚLIO LEMOS/Prefeito de Macau: Bom dia a todos, é com muita alegria que Macau recebe essas cidades conterrâneas, que no turismo é importante uma reunião como essa, para discutir o futuro do turismo. Aqui temos algumas gestões novas nessas cidades integrantes do Pólo Costa Branca, é uma oportunidade de se discutir alternativas e viabilidades para o turismo em nossa região. Eu acho que esse momento é de se destravar um pouco, a tão falada interiorização do turismo, que é a tão cobrada, mas nunca aconteceu na prática. Eu acredito que agora é possível destravar, se viabilizar e se concretizar essa interiorização, a partir do incentivo, do estímulo para que o turismo aconteça no Pólo Costa Branca. O estado tem hoje um governador determinado nesse aspecto, conhecedor do assunto, nós temos na Emprotur

também um homem capacitado e com visão, e temos um secretário de turismo que conhece o mundo, conhece como ninguém, sabe das potencialidades, e sabe também como explorá-las. O que falta pra nós é justamente abrir para que os municípios possam ser ouvidos, nós podemos expor nossas qualidades, potencialidades e dificuldades, e em parceria com o estado e municípios coirmãos, nós podemos realmente fazer com que o turismo possa deslançar. O turismo de eventos, o turismo voltado para as belezas naturais, o turismo náutico, enfim, nós temos as belezas naturais pela generosidade divina, temos que aproveitar justamente isso, é exatamente isso que queremos, explorar de forma respeitosa, de forma que a gente possa gerar empregos, possa qualificar nossa mão de obra, gerar renda e também respeitando o meio ambiente. Tudo isso é possível, acho que estamos aqui dando um pontapé inicial, repito, fico muito feliz por Macau sediar essa primeira reunião do Pólo Costa Branca em 2017. Sejam bem vindos, estejam em casa, nós não somos adversários na busca pelo turista, nós somos parceiros, precisamos trazer o turista para que ele visite as nossas cidades, para que ele realmente possa gastar dinheiro aqui, gerando receita e renda para nossos municípios. Seja na gastronomia, na prestação de serviços, em qualquer área. Enfim, Macau esta de portas abertas como cidade pólo dessa região, para abrigar, para acolher todas as alternativas possíveis de exploração do turismo, aqui em toda nossa região, e o que for preciso nós vamos discutir como parceiros. Agradecendo desde já ao governo do estado fazendo com que Macau possa sediar essa região, e que a gente possa tratar o turismo de forma diferente, já que temos novas gestões, e que precisamos ver o turismo de forma diferenciada, e que Macau realmente quer ser. Já começamos, a secretaria de estado já está fazendo em relação a “Gol”, o que antes era o único cartão postal do RN: Genipabu ou Morro do Careca, hoje nós temos a oportunidade de ver Macau, Tibau, Areia Branca, Mossoró, Patú, ou seja, praticamente todas as cidades do estado já com seus ícones de turismo, de representatividade turística para o mundo, para uma agência de viagem internacional. Não se concentra mais o turismo somente em Natal, o turismo precisa realmente ser interiorizado na prática, Macau abraça essa idéia, e quer compartilhar com todos vocês. Obrigado a todos pela presença, e vamos discutir o turismo aqui durante todo o dia.

SOLANGE PORTELA/Setur-RN: Bom dia a todos, vendo aqui a nossa pauta, nós temos 03 apresentações e a inclusão da apresentação que o Sebrae também irá fazer. Mas, o primeiro item é a aprovação da Ata da 33ª. Reunião, que foi realizada em Grossos, em dezembro passado. A Ata foi enviada para o email de todos, como também para a Setur/RN com antecedência, onde não recebemos nenhuma observação. Então assim, não fazemos aquela leitura da Ata exatamente para ganhar tempo, e colocamos em votação aqui, se alguém tem alguma observação a fazer se posicione. Como não houve nenhum comentário, a Ata está aprovada.

A reunião passada foi bem focada, aconteceu a apresentação dos trabalhos do Plano Estratégico, que a SOLIMAR realizou. Na reunião foi realizada uma oficina para validar o diagnóstico, trabalhar as estratégias, e priorizar as ações para o plano de investimentos. Foi basicamente assim, comentários gerais, etc. A nossa primeira apresentação de hoje, é uma síntese, como todos sabem houveram mudanças em quase todos os municípios que compoem o pólo. O Plano Estratégico e de Marketing Turístico do Estado, está sendo elaborado desde fevereiro do ano passado. Então, ele é construído coletivamente por todas as regiões do estado, é um trabalho que nós fazemos. Cada etapa do plano, nós discutimos em cada conselho regional, e depois leva para o CONETUR, que o conselho estadual, e assim considerando os municípios, os novos gestores que estão assumindo, hoje nós vamos fazer uma síntese das etapas que já foram realizadas para o pessoal se situar, saber se estão recebendo os e-mails, da equipe da secretaria, e da Emprotur, que tem enviado os produtos por email para os municípios, e pedindo que a secretaria executiva do pólo, encaminhe para todos os membros do conselho. As vezes não temos todos os contatos do membros do conselho, nós tentamos ao mesmo os municípios participantes. E Haroldinho, da Emprotur, vai fazendo a

apresentação e informando como está o plano. Ele foi iniciado em fevereiro/2016, quem ganhou a licitação foi uma empresa americana, a SOLIMAR, a equipe da empresa esteve aqui no estado quatro vezes. Esteve a primeira vez para fazer a visita de campo, depois veio novamente para coletar as informações, para fazer levantamento em todo estado, foi feita a pesquisa de demanda, como também o estudo da oferta turística. A empresa entrou em contato com as instituições de ensino de cada região para fazer o levantamento de dados, havia essa solicitação nos anos anteriores, que quando o trabalho fosse realizado, essas instituições de ensino fossem envolvidas. Depois disso foi elaborado o diagnóstico, e foi discutido em cada região. Em dezembro do ano passado, tivemos a última etapa, com a oficina discutindo e fechando as estratégias em cima do diagnóstico realizado, e já com sugestões de ações para o plano de investimentos. Agora no final de março, os consultores, novamente estarão aqui no estado, vão visitar cada região para estar exatamente concluindo, apresentando as estratégias, porque assim, vamos trabalhando cada polo. Tem que lembrar: O plano é o estado, então ele faz polo à polo, depois sintetiza as estratégias e o plano de investimento. Então eles vão estar voltando agora no final de março, por isso adiamos esse retorno dele, porque nós sabíamos que nesse momento de readequações das estruturas municipais, precisava de um tempo, e para criar os produtos, eles vem, fecham esses últimos produtos com plano de marketing, e em abril, nós vamos realizar um seminário em Natal, de um único dia, reunindo os cinco polos, para que todos possam ver o plano com um todo, e não ver apenas parcial. Vocês vão perceber agora, quando Haroldo for fazer a síntese, quando ele apresentar os detalhes do estudo da demanda, focará mais na região do Polo Costa Branca, não detalhando o estado como um todo.

O objetivo do seminário em Natal, é para que tenham todos os polos presentes, para que conheçam o plano completo, porque é um instrumento de planejamento que vem atender no que diz o Plano de Regionalização do Ministério do Turismo, para que o estado fique dentro do mapa do turismo, ele tem que possuir esse instrumento de planejamento. Como também as Leis Estadual e Federal de Turismo exigem esse instrumento de planejamento.

HAROLDO AZEVEDO FILHO/Emprotur: Bom dia à todos, quero cumprimentar a mesa, cumprimentar o prefeito Túlio Lemos, o secretário Ruy Gaspar, e aproveitar também para parabenizar as mulheres pelo dia, em nome da primeira-dama Andréa Lemos. Bom, o Planejamento Estratégico e de Marketing do Turismo do RN, tem como objetivo geral elaborar o plano estratégico de turismo do estado, contendo diretrizes e ações estratégicas para o desenvolvimento da atividade turística do estado. Objetivos específicos: * Levantar oferta turística por polo; * Codificar e qualificar a demanda turística por polo; * Realizar diagnóstico da situação atual do turismo nos polos do estado; * Sistematizar as informações coletadas; * Elaborar cenários prospectivos do turismo para o estado; * Fornecer suporte a formulação de políticas e diretrizes para subsidiar o planejamento estratégico governamental; * Definir propostas para o desenvolvimento do turismo no estado; * Elaborar plano de marketing para facilitar a coordenação dos esforços para a comercialização, para diferentes atores dos setores públicos e privados. Produtos e atividades a serem desenvolvidos: O produto 01, foi o estudo da oferta turística, esse relatório do estudo contendo os resultados de forma quantitativa, das atividades previstas como: * A infraestrutura de apoio ao turismo; * Serviços e equipamentos turísticos; * Atrativos turísticos e o turismo rural. Aqui é o mapa dos polos, dos municípios dos polos.

O resultado da avaliação da oferta turística dos polos: falaremos sobre o Polo Costa Branca, onde foram levantados os atrativos naturais, onde temos como exemplo: Areia Branca tem a orla e a praia de Upanema; Galinhos com galos, o farol: Macau com as praias de Barreiras, Camurupim, Diogo Lopes, Soledade, Ponta do Tubarão. Aí foi feito todo o levantamento de atrativos contidos nesse município. Também foi feito o levantamento de elementos como culinária e artesanato, como exemplo: Macau tem na culinária peixe,

camarão, ostras, e no artesanato estou vendo que tem conchas do mar, que vimos na entrada do evento, muito bonito por sinal. Também foi feito levantamento de todos os municípios, através das secretarias municipais de turismo, e nas fontes secundárias também, principalmente na parte de atrativos. Houve também levantamento de sítios arqueológicos, a maioria dos municípios possui, por exemplo: Macau, São Rafael, Grossos e Areia Branca. Foi também realizado levantamento do patrimônio histórico, são os prédios antigos, praticamente a maioria dos municípios tem esse atrativo, aqui em Macau tem a casa da cultura e o mercado público. Foi feito também o levantamento dos atrativos culturais, todos os atrativos, como por exemplo, Macau: Tem o Museu José Ubira e o Palácio dos Salineiros. Nas atividades recreativas e de lazer, pesquisa é o grande chama de qualquer destino dos polos. Areia Branca por exemplo, tem a prática do kitesurf, pára-pente que são atrativos de aventura, são esportes de aventura que tem ganho uma projeção muito grande, hoje em todo lugar que você vai, tem esse esportes, e vemos que aqui, Macau, faz parte desse circuito. Temos também o levantamento de meios de hospedagens, unidades habitacionais e leitos, o que é necessário em qualquer destino turístico. Vemos muitas vezes que existem municípios, que não tem uma estrutura mínima de hospedagem, e é importante. Para ser um destino turístico, é fundamental ter onde o turista se hospedar, senão o turista passa apenas o dia, de passagem, e não é interessante. É importante que tenham meios de hospedagens para que o turista fique mais de um dia no destino. Por exemplo, Areia Branca foi quem teve o maior número, com dezenove meios de hospedagens, Macau com dezesseis, Mossoró só com dezesseis, é isso mesmo? **MILENE MELO/Ger.Turismo de Mossoró:** A quantidade de meios de hospedagens é menor, mas a estrutura dos mesmos possui maior quantidade de unidades habitacionais e leitos. **HAROLDO AZEVEDO FILHO/Emprotur:** Houve o levantamento dos equipamentos de alimentos e bebidas, incluindo também cafeteria, padaria, confeitaria, etc. Isso também informa a real noção da necessidade de estrutura mínima para o turista chegar e ficar. Como exemplo, fui uma dia para reunião em uma cidade do Polo Agreste-Trairí, e ao final da reunião pensamos em almoçar na cidade mesmo, e infelizmente não tinha local, alíás tinha uma pizzaria, que ao chegarmos, vimos logo um toldo caído, decidimos então ir embora, e almoçar em Santa Cruz. Então, tem que ter o mínimo para atender ao turista, para ser um destino turístico.

O produto 03, é o estudo da demanda turística, foi o levantamento de dados secundários existentes, e realização de pesquisa para quantificar e qualificar a demanda turística dos polos, identificando o perfil socioeconômico dos visitantes, seus hábitos, principais motivações, gastos, permanência, bens e serviços ofertados. Nessa pesquisa a metodologia foi por amostragem. O foco do interesse do turista que visitou um dos três polos. Cada questionário considerado válido, completo, foi introduzido nas amostras de dados, os incompletos foram descartados. A amostra foi de 1.443 turistas entrevistados, a margem de erro devida foi estipulada em 2,6% para mais, ou para menos e, no intervalo de 95% de confiança. A pesquisa contemplou todos os polos proporcionalmente por gênero, o Costa Branca: mulher 50%, homem 50%. Pela faixa etária também foi importante, onde por exemplo o Polo Costa Branca, veos entre 18 e 29 anos, é bem significativo, isso prova que o turismo jovem é muito bem aceito aqui, vem para o turismo de esportes. Secretário, pode até focar mais nesse segmento, o pessoal jovem, pode ser que venha por esses esportes gratuitos. Acho que essa pesquisa foi na semana santa. A pesquisa pelo nível de escolaridade, no Costa Branca é de graduação em faculdade e universidade, é uma boa faixa, 54%, é bem significativo, pois vemos que em outros polos, tipo o Seridó, a maioria deles é secundário e colegial. É um público diferenciado que a pesquisa apontou que vem pra cá, esse é um dado importante. A maioria dos visitantes, viajam com a família, em todos os pólos tem essa maioria, em segundo plano viajam com amigos, e em terceiro tem uma singularidade, vejam que a proposta em grupo é quase mínima. É bem diferenciado de outros polos, que inclusive chegam a ser maior, viagens com amigos. Qual foi a maior razão para visitar essa área?

Férias e lazer é indiscutível, vejam que no Polo Costa Branca 95% é em relação a férias, lazer e recreação. Então, claro que vocês vão querer trabalhar negócios, como por exemplo Mossoró que é uma cidade polo da região, e que tem como trabalhar esse mercado. Cada cidade com seu foco. Mossoró com certeza, nesse foco aí vai aumentar. No item “Como tomou conhecimento do destino”, a recomendação de um amigo u membro da família foi 69%, é a famosa recomendação “boca a boca”. Por exemplo um anúncio pela internet, hoje em dia é muito importante. Quando resolve viajar, a primeira coisa que se faz é pesquisar o destino na internet, é o primeiro ponto que se procura informações. Inclusive vendo essa pesquisa, achei que seria o índice mais alto, mas sendo o segundo, ainda é bem distante do terceiro ponto. Quanto ao meio de hospedagem durante a visita, no caso do Polo Costa Branca, 29% fi em hotel, pousada 22%, 32% em casa de amigos, ou seja, os meios de hospedagens foram a maioria. A média de gastos, logicamente no Polo Costa das Dunas, com atrativos mais conhecidos, tem um gasto bem maior que os outros. No Polo Costa Branca, talvez Mossoró que puxe esse valor para cima, no Polo Serrano é Martins e Portalegre, nas outras cidades é bem menos o valor. (...pergunta sem microfone) Eu acredito que esse gasto seja diário, porque um gasto de R\$ 54,00 não pode ser no período no Polo Serrano.

Diante de tudo que foi visto nas pesquisas, as principais percepções nas pesquisas primárias, integrações das constatações das pesquisas secundárias, vamos ver agora o que foi identificado no Polo Costa Branca: Segmento com alto nível de instrução (aquilo que disse sobre o nível de escolaridade lá em cima), porém com renda um pouco limitada. Talvez assim refletido pela alta proporção de clientes empregados em governos e funcionários públicos. Eles tendem, a viajar de carro, até porque não há opção aérea, no futuro haverá a opção da Azul em Mossoró. Não são provenientes de mercados distantes, não passam muito tempo no polo, menos que a média de turistas no RN. Possivelmente devido as economias realizadas pelo método de viagem. Esse segmento parece ser o menos interessado em infraestrutura de transporte local do polo. Disponibilidade ou variedade de eventos, atividades culturais e operações com bugre, embora durante o mês de junho haja uma variedade eventos e festivais. Particularmente em Mossoró, portanto, os resultados das pesquisas podem indicar que os turistas esperam todo ano, ou pelo menos quando visitam, o mesmo nível ou mesma frequência de eventos. Por outro lado, os turistas na região procuram por atividades relacionadas a natureza, paisagem e clima. O que é muito importante na tomada de decisões, avaliar as necessidades locais e o calendário de eventos, tem como ainda a elaboração de um plano estratégico para melhorar a infraestrutura geral, com o intuito de atrair, manter e captar novos clientes, por meio do “boca a boca”. Estratégias de preços específicos precisam ser planejadas, possíveis pacotes ou viagens duplas. Esse dado das viagens duplas é importante, pis faz com que a visita não seja apenas no Polo Costa Branca, mas daqui vá ao Polo Serrano. Essa interação entre polos, no meu ponto de vista, é muito importante.É como o prefeito disse aqui, ele estava falando que as cidade não são concorrentes, tem que ver a cidade vizinha, como parceira, e a mesma coisa digo em relação aos polos.

RUY GASPAR/Setur-RN: Falando sobre o que Haroldo está colocando, os prefeitos do litoral norte de Natal: Extremoz, Ceará Mirim (eu pedi pra inserir), Barra de Maxaranguape, Rio do Fogfo, Touros, São Miguel do Gostos, Pedra Grande, São Bento do Norte e Caiçara, eles se juntaram, todos esses prefeitos, e vão fazer uma divulgação em bloco do litoral norte como um todo. Fica essa dica pra vocês, para também se unirem. Fico feliz em estar vendo pela primeira vez alguém de Galinhos, que na administração passada não vinha ninguém, e é um município que conheci, e tem um potencial turístico enorme prefeito. Asté a gente vindo pra cá agora, cruzamos com três ônibus: dois da Potiguar turismo e um da Luck turismo indo pra Galinhos. O potencial lá é muito grande, vocês tem um diamante que precisa ser lapidado. Bem trabalhado, com certeza vai ter muito sucesso alí. Então, dou essa sugestão pra se vocês puderem também fazer uma junção, unir todos é mais fácil até de vender

também. Por exemplo, na hora que for uma feira, nós iremos participar a partir de quarta-feira da próxima semana em Lisboa, da BTL, uma coisa inédita e histórica, nós vamos estar pela primeira vez com estande próprio nessa feira. Então, o que custava ir um representante do polo, dessas prfitorias unidas para divulgar, claro que vocês vão saber vender melhor o seu destino do que eu mesmo, pois vocês são locais e conhecem. Mauricéia vai, e eu soube que Marcela de Santa Cruz vai também. **HAROLDO AZEVEDO FILHO/Emprotur:** Inclusive, falando em parceria dos municípios, Mauricéia, você poderia ser parceira e se alguém do polo quiser, e você puder, mandar material. Sei que tem limitações, mas fica minha sugestão.

Produto 03, é a Análise de Dados de Oferta Turística do RN: Análise de dados da demanda turística; Análise do perfil de entrada; Análise da cadeia produtiva do turismo; Análise do marketing do turismo do RN; Análise do setor de turismo rural. Foi feita uma comparação do RN a região nordeste: Do nordeste, pegou as principais características e o turismo; Os estados do nordeste e principais atrativos turísticos; O RN e o turismo; A importância do setor turístico para a economia do estado; O destino turístico do RN, e outros destinos. Foi analisado nossos concorrentes na região, pegou o plano de marketing de estados vizinhos e fez a comparação com a nossa região. É importante saber quem é o nosso concorrente, o que ele oferece, qual o plano de marketing, e o que podemos melhorar. Também foi feita a análise de competitividade dos destinos estrangeiros, onde comparou o RN com o Caribe com o turismo sol e mar, além dos estado vizinhos, para saber como podemos captar esse turistas que vão para os destinos concorrentes. Para fazer as análise principais do mercado de origem a Solimar pegou todo o material disponível na Setur—RN e Emprotur, material antigo, acho que vocês não chegaram a conhecer esse primeiro material que tem todos os polos e tem outros materiais. Fizeram uma análise pra ver onde pode melhorar a nossa imagem, e o nosso marketing. Foi feita também análise da mobilidade, análise dos portos de entrada: Aeroporto Aluísio Alves, Porto de Natal e terminal rodoviário de Natal. Analisaram também a malha viária, seja ela em nível federal e estadual, fazendo levantamento principalmente da sua conservação e manutenção. Ferrovias, que são muito poucas, acho que apenas na grande Natal, mas é utilizada para transporte urbano. Característica e acessibilidade de cada polo, foi feito também um estudo da mobilidade e acessibilidade. Aí o Sr. Túlio, prefeito, falou na preocupação com o meio ambiente, realmente não dá pra andar sem o turismo sem o meio ambiente, não pode ser diferente. Fiquei surpreso com essa unidade do IDEMA aqui, isso é importantíssimo. E é de responsabilidade do gestor municipal, que o meio ambiente é fundamental para o desenvolvimento turístico da sua cidade, da sua região. Já falamos no levantamento que a Solimar fez referente ao patrimônio histórico e cultural, e o patrimônio histórico arquitetônico, tem como exemplo em Natal os centro históricos, Ceará Mirim com os engenhos. Foi levantado todas as questões, e constatado que o Polo Costa das Dunas e o Polo Costa Branca, são os mais desenvolvidos em termos de turísticos e econômicos, o que não poderia ser diferente, pois o Costa Branca tem Mossoró que é a cidade polo da região, e segunda cidade do estado, e que tem a Petrobrás e outras empresas instaladas, onde puxam esse desenvolvimento. E, no Costa da Dunas, tem Natal por ser a porta de entrada do turismo no estado. Houve também a constatação que os Polos Serrano e Agreste-Trairí, são os menos desenvolvidos, devido apresentarem problemas estruturais. Outro dado importante observado, foi a infraestrutura e serviços públicos, observado o abastecimento de água, esgotamento sanitário, vejo como um problema: Poucas cidades possuem o esgotamento sanitário. Tem também os resíduos sólidos: A questão do lixo, que é outra coisa muito importante. Por exemplo, se um região de praia tem lixo próximo a orla, acarretará mosca em restaurantes e barracas de paria, e isso é péssimo. O turista deparando-se com isso, não volta. A questão da energia elétrica e iluminação pública: A iluminação pública significa segurança. Você tendo um destino mal iluminado, provavelmente vai ter problemas de segurança pública. Comunicação e telefonia também foram analisados, existem cidades que nos deixam fora de

tudo. Na cidade onde minha sogra é prefeita, só tem sinal de uma operadora de celular. A saúde: Hospitais e unidades básicas, também foram observadas. Muito importante também é a sinalização das rodovias das áreas turísticas, aqui mesmo, quando viemos pra cá prefeito, a gente se perdeu, passou pra Macau, depois voltou, ou seja, é uma questão de sinalização. Mas isso, pelo que estamos conversando na Setur-RN, já está bem perto de ser solucionado.

Esse é o desafio: Interiorização do Turismo. Como o prefeito falou que há muitos anos vem a passos mínimos. O governador Robinson Faria determinou que não podemos mais prometer e nada realizar. Chamou equipes da Setur/RN e Emprotur, e estamos fazendo com que realmente a interiorização do turismo aconteça. Em relação ao marketing, ao logotipo que estava sendo estudado, foi criado um comitê de marketing, onde fazem parte Ruy Gaspar e Solange Portela/Setur-Rn, Ana Maria da Costa/Emprotur, e várias outras entidades públicas, privadas e polos turísticos para verificar como trabalhar uma nova marca do RN. Veio a idéia de que, quando os exploradores portugueses chegaram ao RN em 1500, o Brasil iniciou sua existência, pelo menos parta eles. Através de séculos brasileiros e viajantes internacionais tem descobertos que Natal e o Rio Grande do Norte, não são apenas praia e sol, mas um local emocionante, que faz a vida ser muito melhor de se viver. Daí surgiram as idéias: “ A emoção começa aqui”; “A diversão em família começa aqui”; “ A terra potiguar começa aqui”... Em princípio o que pensamos para a marca da identidade do RN foi: “ Tudo começa aqui”. A inspiração dessa marca foi justamente o cordel, utilizamos o estilo gráfico da literatura de cordel, que é única para o nordeste brasileiro. A idéia nossa é colocar imagens com referências, por exemplo: No ‘Polo Costa Branca tem, “ A alegria começa aqui” que enfatiza os festejos juninos de Mossoró , é apenas uma idéia. **NÃO IDENTIFICADO:** A equipe do plano de marketing para criar o slogan, levou em consideração o ponto mais oeste do Brasil, etc? – Porque poderíamos dizer que o Brasil começa aqui por ser o ponto mais oeste. – Tiveram essa sacada? **RUY GASPARGASPAR/Setur-Rn:** Também tem outra coisa que estou meio que lutando para pra provar, que o Brasil foi descoberto aqui, hoje não tenho a menor dúvida disso. A dúvida que eu tinha era, que se enxergasse do mar o Pico do Cabugi, e quando fui a São Bento do Norte, prefeito, os pescadores me falaram que se guiavam pelo Pico do Cabugi. Então, essa dúvida se extinguiu. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** A empresa tinha mandado sugestão com um coração, coincidiu que quando enviaram a proposta, Pernambuco lançou a campanha deles e está trabalhando o coração com o slogan “O centro é aqui”. E, na proposta do coração, havia o slogan “ Tudo começa aqui”, aqui tem muita alegria, a gastronomia é muito rica, a questão da cultura, então o Rio Grande do Norte de tudo tem um pouco. Então, vamos trabalhar o slogan sugerido, e descartamos a imagem do coração. Quanto a colocação de ser o ponto mais oeste, geograficamente esse ponto fica na Paraíba. A questão do descobrimento faz parte também, porque coincidentemente o slogan diz a proposta, é nesse conjunto. **HAROLDO AZEVEDO FILHO/Emprotur:** O conceito da homepage, mostra diversos locais do RN, com grande imagens e vídeos. Ainda está em fase de montagem, estamos tentando colocar o máximo de informações possíveis para que o turista tenha tudo completo em um único site. O novo logotipo, o pessoal do comitê achou melhor não utilizar o que havia apenas sol e mar, por termos muito mais que isso. Daí partimos pra outro, que Solange vai mostrar a imagem atual, que está no celular dela, devido por lapso não estar constando na apresentação do meu pen drive. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** Quando eles começaram essa idéia do sol, iriam utilizar a marca com o sol sobre o RN, que nós temos no estado inteiro, mas gerou um impasse quando foi discutido no comitê, principalmente quando colocou o sol com o mar, exatamente por a gente não ter sol e mar no estado todo. Outro detalhe, o município de Natal concluiu hoje o plano de marketing, criaram uma nova marca, e Natal sim, tem sol e mar o ano inteiro. Após isso tivemos discussões internas e resolvemos procurar uma nova imagem que pudesse apresentar, e toda a equipe junto com a empresa de consultoria decidiu ver qual a marca que o Brasil utiliza, que é uma marca que tem umas “ondinhas” multicoloridas. Há uma

tendência que quando o governo federal utiliza uma forma, os estados tendem a acompanhar. A logomarca recém criada para Pernambuco é um coração multicolorido, o Ceará também tem imagens multicoloridas, ou seja sempre se reportando a imagem que o Brasil utiliza. Dentro desse contexto, utilizando a xilografia veio essa proposta com a figura que representa os nossos cinco polos, multicolorida. A imagem do Brasil é multicolorida para representar o calor humano, a diversidade cultural, o verde é a mata, o azul o céu, o mar, etc. Então, estávamos em discussão há seis meses, e temos que concluir o plano. Chegamos ao consenso que vamos adotar essa marca utilizando o nome Rio Grande do Norte, nesse o exemplo está com o nome de Natal, mas qualquer município poderá usar essa marca e modificar o nome e divulgar. A proposta é que quando estivermos com a marca fechada, que esperamos ser agora em abril, repassarmos aos municípios e orientar para que cada um comece a utilizar. Além disso, qualquer município pode ter sua marca própria, como por exemplo, Tibau do Sul, mas que utilize também a marcado estado ao lado para que possamos criar uma identidade como o governo federal construiu a marca Brasil. Se não me falha a memória foi em 93/94, e até hoje ela é utilizada. Antigamente era “Brasil Sensacional”, tiraram o sensacional, passaram a utilizar só “Brasil”. **HAROLDO AZEVEDO FILHO/Emprotur:** O próximo produto, “Estratégias para o Turismo do RN”, que seria a realização de um fórum ou similar, para definição de estratégias, construção de cenários, consolidação das estratégias de turismo para os polos, apresentação de estratégia de turismo aos conselhos regionais. O produto 05, seria o planejamento de marketing, seria a Elaboração de objetivos e metas do planejamento de marketing a curto, médio e longo prazo; Elaboração de mapas de mercado; Elaboração de estratégias de marketing; Apresentação do planejamento de marketing aos conselhos regionais de turismo. O produto 06 seria o Plano de Investimento para o turismo do RN, através de Realização de oficinas para discutir propostas; Elaboração de plano de ação para discutir estratégias de turismo para o polo; Elaboração do plano de marketing para o polo; Apresentação do plano de investimento aos conselhos regionais. O Produto 07, apresenta a versão consolidada do Plano Estratégico do Turismo do RN, com o relatório final contendo a Consolidação dos resultados anteriores; Relatório síntese de estudo, com apresentação em multimídia contendo a consolidação dos relatórios anteriores para revisão e apresentação aos conselhos regionais e estadual de turismo. Bom, isso aqui foi uma síntese do plano, esses últimos produtos foi enviado a você por email. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** Exatamente, eles foram enviados por email, porém em datas diferentes para que não acontecesse de não lerem todos, ou seja, se enviasse os dois juntos, só abririam um arquivo, é o que vinha acontecendo. E o Plano de investimento, a empresa estará concluindo na próxima semana, e enviaremos depois. Então, essa oficina irá acontecer no final de março, vai ser para discutir e validar esses 03 últimos produtos. E a versã consolidada vai ser em abril, no seminário que será em Natal com os cinco polos e os membros dos conselhos todos. Seguindo a reunião, abrimos para se alguém tem algum questionamento ou colocação.

MILTON GUEDES/Setur:Tibau: queria saber dos executores do plano com relação ao cronograma de execução, porque temos trabalhado com planos de ação turística de outros municípios de uma forma mais individualizada. Cada município vai fazendo o seu. Apesar de ser um plano que tem como concepção metodológica orientada pela OMT- Organização Mundial de Turismo, mas a gente percebe que para alguns municípios seria melhor não ter plano, porque sempre defendemos a idéia que, logo depois de concluído, ouvido a opinião pública gerando uma expectativa muito forte que o turismo vai ser consolidado naquele município, mas a grande maioria dos gestores engaveta o plano. Então, se você trabalha com cronograma de execução que conste curto, médio e longo prazo, você consegue amarrar. Mas, quando não tem um cronograma definindo datas, aliás os prazos, e as vezes alguns prefeitos tem secretários com grandes projetos, grandes idéias na cabeça, mas o próprio prefeito é o primeiro a dificultar a execução do plano, demonstra a falta de

compromisso com a consolidação do turismo. Então, o meu questionamento é se tem um cronograma de execução. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** Sim, o plano de investimento tem cronograma de curto, médio e longo prazo. Inclusive, com recomendação de alternativa de fonte de recurso, que esse entra o grande desafio, porque fica a expectativa de que será a secretaria de turismo que irá executar 100%, e infelizmente no governo do estado não temos recursos suficientes para fazer isso tudo. Então, fica a recomendação para ver no SICONV, portal de convênios, que ao longo desse mês no Ministério do Turismo está aberto para que, tanto o estado como os municípios apresentem projetos. Eram 03 editais: 01 para eventos, que se encerra hoje, 09/03, mas que tem que ser eventos considerados turísticos, que tenham sido realizados pelo menos nos últimos 03 anos. Existem vários critérios a serem cumpridos, tem gente que chega lá na secretaria e diz: “Bote aí a festa da padroeira da minha cidade”, tem que ter fluxo turístico, isso é analisado pelo Ministério do Turismo, é o Brasil inteiro mandando, pense que por exemplo Aparecida do Norte também está mandando projeto. Isso é pra vocês analisarem quanto ao fluxo turístico do evento. “Vou mandar o meu São João”, lembrem-se que Campina Grande está mandando também. Então, temos que ter o cuidado em cumprir esses critérios, analisando quando fluxo turístico, se acontece regularmente, etc. A secretaria estadual pode apresentar um projeto por estado. Os municípios apresentam os seus individualmente. Tem o edital de elaboração de projetos de infraestrutura, e a secretaria também só pode apresentar 01 projeto em cada categoria. Esse não foi aberto para os municípios, só para o estado. É tanto que estamos tentando colocar no PDITS a atualização dos Polos Costa Branca, Costa das Dunas e Seridó. Mas, existe também limitação de recursos, são projetos de até R\$ 200.000,00. E, foi aberto um terceiro edital agora ao longo do mês de março, que os municípios também poderão apresentar projetos para execução de obras de infraestrutura, e tem que apresentar projeto executivo elaborado, plano de trabalho e inserir no SICONV. Quanto ao estado, não temos condições de apresentar todos os projetos, temos alguns projetos prontos na secretaria, inclusive elaborado com recursos do Ministério do Turismo que vamos estar priorizando. Mas, os municípios é que devem estar buscando. Esse instrumento de planejamento, o PDITS (Plano de Desenvolvimento Integrado de Turismo Sustentável), o polo Costa Branca tem, tá certo que está um pouco desatualizado, foi de 2010/2011, mas ele é um instrumento que consta no Ministério do Turismo, que tem as justificativas, que tem um plano de ação e que os municípios podem embasar os seus pedidos, porque ele leva um peso na análise do ministério quando está dentro de um instrumento de planejamento. A mesma coisa vai ser com o plano de investimento do estado. Então é isso, SICONV, Ministério do Turismo, ações mais pontuais de infraestrutura como saneamento, o Ministério das Cidades abre isso, FUNASA abre isso. Quero dizer para os municípios ficarem atentos. **FERNANDES/ IFRN-Mossoró:** Bom dia a todos, lembrando que aqui temos colegas do campus IFRN Macau, que estão com uma participação muito efetiva nas ações daqui. Gostaria de registrar os resultados que a secretaria vem apresentando nos últimos tempos, e que eu estou ficando muito feliz com isso, acho que já há uns 12 anos, e vez por outra, a gente vem a essas reuniões e as meio triste. Mas, eu confesso que a última reunião em Grossos, e essa de hoje, estou sentindo realmente a coisa fluir. O secretário Ruy não sei se está tendo sorte, ou é porque ele é muito empenhado mesmo, os resultados estão chegando, então quando você mostra resultado com dados, pesquisa, apontando as possibilidades, a gente começa a perceber que efetivamente a “coisa” está andando. Então, há 15 anos eu acreditava em turismo, muita gente mangava da gente, dizíamos que Mossoró ia ser cidade turística, e que muita gente falava que a cidade só tinha o “Espetinho do Rabicó” e nós atravessamos isso, e hoje temos um fluxo turístico muito interessante. Me parece que o plano de investimento de forma focada, sistematizada, mais profissionalizado na área de turismo. Chamo atenção para os gestores que estão entrando em uma nova gestão, sei que enfrentarão muitas dificuldades, mas me antecipo para que antes dos planos chegarem, a gente poder fazer alguma coisa, como por exemplo: As prefeituras vão dar

concessões para operadores na área de restaurante, na área de serviços de um modo geral. Então precisamos cobrar responsabilidades, tem que colocar regras nos contratos, porque tem prestadores de serviços quando se apropriam de determinadas concessões, querem fazer da maneira deles, e nem sempre é o mais interessante para os destinos. Nós temos percebido, por exemplo, que um garçon pode queimar um destino turístico, e aí nós temos que ter cuidado com isso. Os gestores se anteciparem em pensar maior ao fazer essas concessões, exigir algumas coerências com o turismo. Tem muita gente dizendo que estamos em crise, não sei até que ponto essa crise existe, e aí quem sabe aproveitar esse momento dar uma guinada, fazer novos investimentos com outra perspectiva. Tem muita gente que não acredita em turismo, em nosso polo por exemplo, estou sentindo dificuldade como Guedes, ele ralando e é apenas um deles. A interação entre as secretarias é importante, não tem como trabalhar o turismo, se a secretaria de urbanismo não está limpando as ruas, a educação não está preparando as pessoas para receber bem, a saúde não funcionar. Portanto, tem que haver uma integração, e o gestor não consegue avançar para quando o investimento chegar, estarmos com a cabeça voltada para receber e fazer melhor. Obrigado. **IRANEIDE/Prefeita de Areia Branca:** Bom dia a todos, essa é a primeira reunião que participo e estou achando muito interessante para que possamos ter um norte nos pontos a serem trabalhados em nosso município. Areia Branca é uma cidade de extrema importância no Polo Costa Branca, tanto na parte de gastronomia como nas belezas naturais, possui 42km de orla marítima. O que nós precisamos de fato é retirar do papel e colocar na prática, começando em preparar o nosso povo, qualificar essas áreas de alimentação, empreendedorismo. Eu já participei de uma reunião com o superintendente do Sebrae e também com Mossoró. Sei que este é um ano focado para o turismo, eu convoco a todos aqui, pra isso estamos aqui, para que possamos fortalecer não apenas se reunir, mas dar um passo a frente para que as coisas realmente aconteçam, cada município fazendo o seu papel buscando junto ao governo do estado, cada setor competente para que realmente se una aos municípios que têm esse potencial que a gente conhece cada município e sabe do seu potencial, que não estejamos competindo, mas dando as mãos para que nós possamos fazer do Rio Grande do Norte ser reconhecido pelas suas belezas naturais e seu potencial turístico. Então eu parableno toda essa reunião e como coloco como prefeita, confirmo pedindo que a próxima reunião seja em Areia Branca, para que possamos mostrar aos prefeitos que ainda não conhecem as nossas belezas e a nossa gastronomia. Precisamos trabalhar e melhorar, mas já vamos começar. Muito obrigado. **BENJAMIM GARCIA/SENAC Mossoró:** Bom dia a todos, só corroborando com as palavras do amigo Fernandes do IFRN, da prefeita Iraneide, e fazendo um link com a pesquisa que foi explanada, um dado me chamou a atenção, que 67 ou 62% das pessoas que vem visitar o Polo Costa Branca, é através de recomendação. Realmente nós compramos carros através de recomendação, escolhemos escolas, restaurante e outras coisas. Faço link a fala da prefeita referente a importância da qualificação profissional e também o que Fernandes falou, que um garçon pode acabar com um destino. Então, é por essa razão que estamos aqui, a qualificação da mão de obra. O SENAC existe pra isso, acredito que a instituição tem a maior expertise em qualificação profissional voltada para o turismo no RN. Mossoró hoje por exemplo, tem a melhor cozinha pedagógica, a mais moderada da região oeste. Estamos à disposição, nos procurem, estamos com a nossa equipe completa conseguimos trazer Marcelo Milito coordenador de gestão a nível de estado, Sávio que é o nosso agente de negócios, trouxemos a professora Juliana para colaborar conosco, então conseguimos evoluir, a pesquisa foi muito interessante pois nos trás indicadores, informações relevantes para tomadas de decisões. Acredito que o que está acontecendo, coloca este comitê no caminho certo. Mais uma vez obrigado pelo espaço, e estamos à disposição. **FLÁVIO SOUZA/Setur Porto do Mangue:** Bom dia, justifico a ausência do prefeito por estar em Brasília, nós somos um dos menores municípios do polo e com todas as carências imagináveis. Nós fizemos pela primeira vez o carnaval em 20 anos de município, e para escolher o rei e rainha reunimos bares e restaurantes.

Temos muita convicção que ao prefeito assumir umas medidas foram um pouco chocantes, o povo ficou um pouco curioso, mas que uma administração tem que não só ouvir, mas fazer o que tem de ser feito. Pra nós não é o retrovisor que vai nortear nossa discussão do dia à dia da gestão. Isso o comércio de Porto do Mangue afirma a nossa previsão, que foi uma alta satisfação com o pequeno evento que fizemos, com pouca estrutura, e ficamos convencidos que somar esforços não apenas em reuniões, mas construir a identidade cultural desse polo. Não é igualar, é construir a identidade cultural, é a primeira vez que faço parte da gestão, são 20 anos levando “côro”, mas nunca abrí. Perguntava: “Nós não temos o calendário de festas de padroeiras do polo? Qual o de Serra do Mel? O de Areia Branca?” Pra mim ficava tudo muito estranho. – “Estão discutindo o que nessas reuniões?” – Nós temos que produzir material, temos que concentrar esforços, portanto fiquei muito feliz no caminho, conversando com a colega da secretaria de assistência social que disse: “ Se não mudar agora, o desânimo vai continuar.” Era muito sem foco, agora apresentando esse produto nos anima. Nós estamos trabalhando para até o final de março, apresentar o calendário de eventos de Porto do Mangue, chamar os parceiros, os municípios vizinhos, as secretarias e os demais parceiros. Inclusive, queremos capacitar o comércio que tem quase 80 pessoas, tudo dono do comércio, e aí nós queremos, não só anunciar o calendário de eventos, mas contribuir com um debate extremamente necessário e caótico, que é o potencial do mapa do desenvolvimento econômico de nossa região, que pelos dados indicadores, é a região de maior potencial dentro do estado do RN. Então somos mais fortes para construir e acreditar que unir esforços nos fortaleça, somos aliados e coirmãos. **JANE SANTOS/Setur São Rafael:** Bom dia, fiquei 03 meses afastada, estou começando a me nortear agora, mas eu sempre tenho uma questão de como esse produto será vendido. Nós somos, pelo onde me recordo, o único município do polo que não tem mar, praia. Então na minha concepção vocês tivessem interiorizando sol e mar, e aí gostaria muito de tentar entender como esse produto será vendido. Eu sei que o município, até lembro, nós ficamos como suporte, mas eu não consigo compreender como ele vai ser vendido. Será vendido quatro municípios, sei lá, numa integração de municípios. E como o município de São Rafael vai estar dentro desse todo. Uma questão também que foi colocada lá, é que na Fazenda Lajea Formosa onde tem as pinturas rupestres, foi sugestionado que existe a possibilidade de rapel e asa delta. Eu não tenho material específico, por exemplo, se chegar alguém e perguntar se tem pessoal qualificado, ou material para usar, eu não tenho, inclusive guia., E com relação a sinalização que vai falar mais na frente, essa estrutura vai ser organizada? Ainda está nesse processo de estrutura? Como está funcionando? Essa é a questão. Eu acredito que o município de São Rafael é um dos mais bonitos, eu acho perfeito. Já convidei o secretário para participar, aqui muito conhecem, ele é perfeito. Então aqui eu gostaria de pedir que olhasse para ele com bons olhos, e me enviassem pessoas pra lá, porque estamos fazendo um trabalho de qualificação de pessoas, temos condutores locais formados pelo Sebrae, nós temos uma pousada que não tem apenas 10 leitos, são mais. São 10 quartos, que tem mais ou menos 20 leitos, então disponibilidade de trabalhar e excelente potencial nós temos. Muito obrigado. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** Deixe só dar uma resposta senão eu me perco. Como a gente diz, a responsabilidade da secretaria de estado de turismo é de divulgar o estado. Cada município tem a sua responsabilidade, a sua divulgação individual, que a gente recomenda que seja feita coletivamente e integrada dentro do seu polo, e o estado divulga os polos, entendeu? Então o município se integra nesse contexto, nós estamos tentando fazer ações, principalmente a sinalização turística que aquele material gráfico a gente mostra o polo. Eu não posso ficar divulgando individualmente São Rafael, é a mesma briga que a gente tem em Natal que acham que a secretaria de estado tem que estar divulgando Natal. Existe a secretaria municipal de turismo de Natal que faz a parte dela, e a do estado divulga o estado. Quando dizemos que é propício para a atividade de rapel, esses que você descreveu, isso são trabalhos realizados pela iniciativa privada. É um trabalho que o município tem que estar buscando atrair investidores,

peessoas, empreendedores que queiram investir naquele segmento por existir, ser propício para aquela atividade. É como hoje vimos aqui, Ponta do Mel com parapente, há em Genipabu o bugre, então quando essa atividade está organizada, nós fazemos a divulgação daquele segmento, como divulgamos o passeio nas dunas. Não divulgamos cooperativa “A” ou bugreiro “Y”, nós dizemos que tem aventura nas dunas próximo a Natal(RN), para passeio de bugre. A prova é que a gente diz que na região de São Bento, Monte das Gameleiras, Passa e Fica é propício também para escaladas, trilhas e tudo mais. É um trabalho que a iniciativa que faz, tá certo? É nesse contexto. **RUY GASPAS/Setur-RN:** São 65 municípios hoje que fazem parte dos cinco polos. Então, é impossível divulgar todos, é setorizar e divulgar os polos que é o que estamos fazendo, aí respondendo a sua fala Fernandes: Sorte a gente tem que ter na vida, sem ela não vamos a lugar nenhum, mas acho que a primeira coisa sem dúvida alguma, o governador Robinson Faria, a escolha que ele fez, que de fato saiu do discurso da campanha, que o turismo é importante, e foi pra prática. E a prática começou me escolhendo, sou da área, e deu a liberdade que eu escolhesse minha equipe para trabalhar. Então, se eu não tivesse essa liberdade, também a gente não teria conseguido fazer absolutamente nada. Esse somatório de fatores é o que está conseguindo fazer com que a tenhamos norte.. E é isso que quero deixar plantado, esse norte para quem me suceder, o próximo secretário continuar esse norte. **FÁBIO ARAÚJO/Prefeito de Galinhos:** Boa tarde à todos, quero também dizer aqui a vocês, que junto comigo veio o vereador Wilker, o coordenador de turismo Dário Fernandes, e o secretário-adjunto do Meio Ambiente Rogério. É a primeira vez que participo dessa reunião, e que quando assumimos o município de Galinhos dia 16 de maio do ano passado, nós encontramos muitas dificuldades e que muitas, ou quase todas já foram superadas. Investimentos bastante no turismo, em quarenta e cinco dias lançamos um vídeo e uma marca: “Eu amo Galinhos”. Isso rodou o mundo e trouxe fatos positivos, muito positivos. Então, eu quero dizer Ruy, que eu vou “lhe” perturbar, estive na casa de Edneide em Areia Branca e nessa oportunidade, também o vereador estava comigo, conversamos com o governador, fomos a Brasília juntos, e graças à Deus conseguimos recursos, e já estão chegando as documentações. Mas, não é fácil a gente dar as oportunidades, às vezes é muito fácil atirar pedras no gestor quando se diz que não tem oportunidade. Muitas vezes nós damos, e não é desenvolvido que se espera da população. Eu tenho uma preocupação muito grande com o cidadão em si, e que nossos serviços tem que ser prestados na marca, certo? E a gente está levando o turismo como uma indústria em desenvolvimento que vai gerar muito emprego. A festa da padroeira no mês de agosto foi um “estouro”. O nosso réveillon foi muito bom, em torno de 10 mil pessoas passaram por Galinhos. E o carnaval, quando a festa é elogiada pela oposição já está dizendo tudo. É indiscutível então, a gente vem fazendo um trabalho sério em todas as áreas de Galinhos. A questão do lixão, é uma questão de dias. Já vem de várias outras gestões que nunca foi dada importância, mas nós estamos levando com grande seriedade, e esse lixão vai render muito, e muito para Galinhos. Fiquei muito satisfeito em estar aqui nessa reunião. **RUY GASPAS/Setur-RN:** Vou dar só uma notícia pra você: Participei de um evento em Paris, e ninguém falava em Natal ou Pipa, só se falava em São Miguel do Gostoso e Galinhos, pra você ver a força. **SOLANGE PORTELA/ Setur-RN:** Continuando, as próximas apresentações serão as ações da SETUR/RN, planejamento 2017, o calendário dos principais eventos que estaremos realizando, participando, ações em andamento, propostas e parcerias, principalmente na área de marketing. Como Ruy, falou, a secretaria de estado vai participar dos eventos, mas, da mesma forma os municípios devem se fazer presentes, falam sempre que mandar um técnico tem um custo alto, a gente reconhece isso. Às vezes temos estande como na ABAV, de 100m², a Setur/Rn também tem limitação de recursos para comprar passagens e mandar técnicos. Nós só podemos mandar quatro pessoas para um estande 100m², um evento com um fluxo de pessoas no período de 10h às 20h. Se tivesse 01, 02 pessoas dos municípios para dar suporte, informação, falar do destino, não falar apenas do seu município, falar da região como um todo,

naturalmente dando ênfase a sua cidade. O calendário de feiras e eventos que estamos com participação confirmada, estandes garantidos com recursos do RN Sustentável, ou outros eventos que serão em parceria com a Embratur, principalmente nos internacionais, vocês vão ver a marca Brasil colorida que eu havia falado, é uma marca colorida, não indica nada específico e dá margens a diversas coisas. Então, tivemos no mês de janeiro a participação na feira da Holanda e na FITUR Madri. Em eventos que não temos condições de comprar, a gente vai dentro da Embratur com todos os outros estados brasileiros. Em seguida tivemos a convenção da CVC, que foi um evento bem interessante em Foz do Iguaçu agora em Fevereiro, antes do carnaval. Estavam presentes dos gerentes das lojas CVC do Brasil, foi uma maratona de apresentações, fizemos doze palestras mostrando o destino potiguar com vídeo, distribuição de material gráfico do estado para a maior operadora e que tem o maior número de lojas no país. Neste momento estamos com a equipe da Setur/RN e Emprotur em Berlim, participando da ITB, uma importante feira internacional em parceria com o Ministério do Turismo e Embratur. Quando a equipe sair do ITB, vai para a ABTL em Portugal, evento que o secretário vai, como também Mauricéia de Guamaré e Marcela de Santa Cruz. Logo em seguida tem o workshop de Ilha Bela, que será em Fortaleza. Nós nos propomos a comprar o estande, participar desses eventos, principalmente devido a “Rota das Falésias”, que foi criada ao longo do ano passado, é um evento bem focado nisso, seria importante a participação dos municípios da região, é aqui perto, o custo é bem menor e será de 30 de março a 02 de abril próximos. Quando adquirirmos estande com recursos próprios colocamos a marca do RN Sustentável. Estaremos na WTM São Paulo de 04 à 06 de abril, em seguida teremos em Natal a FEMPTUR com o Fórum de Turismo, dias 07 e 08 de abril. É um evento regional que é muito importante para o turismo local os municípios estarem presentes, levar seu material e divulgar. A secretaria terá seu estande, se quiserem mandar material nós faremos a distribuição. O seminário terá palestras dinâmicas e atuais, é uma oportunidade para as equipes municipais se capacitarem. Teremos o “Meeting RN” que será na Argentina, Chile e Uruguai. **RUY GASPAR/Setur-RN:** Quero falar um pouco sobre esse mercado da América do Sul. Quem tem ido a Natal, até Pipa e São Miguel do Gostoso também, tem visto muito Argentino, nunca havíamos recebido tanto argentino, uruguaio e paraguaio. Resultado de um trabalho que fizemos nessa gestão, para dar dimensão, vou falar um dado que representa quando se faz divulgação no mercado certo. Ano passado investimos aproximadamente 300 mil reais em divulgação na Argentina, e só desembarque que teve no aeroporto de Natal, sem quantificar as pessoas que fizeram imigração em outros aeroportos, mas só imigração no aeroporto de Natal, teve um crescimento de 144% em 2016 comparado com 2015. Esse incremento de turista a mais, representou uma entrada na nossa economia o valor de mais de 10 milhões de reais, com investimento de 300 mil reais. Então vejam a força que o turismo tem. **SOLANGE PORTELA/ Setur-RN:** Continuando, observem que no início de abril tem eventos simultâneos, que ficamos nos dividindo, pedimos principalmente nos eventos regionais para que os municípios estejam junto. A título de informação, para participarmos desses quatro eventos da América do Sul, nosso investimento foi de 595 mil. Em maio teremos a BNTM Mercosul em Itajaí (SC). Teremos o “Festival das Cataratas” em Foz do Iguaçu no mês de junho. No mês de agosto teremos a AVIRP e Meeting Brasil, onde estaremos novamente na América do Sul, mas em cidades diferentes das anteriores, como Buenos Aires, Bogotá, Lima. Em setembro estaremos na França com o Ministério do Turismo, e no Brasil na FLYTUR e ABAV, que vão ser bem próximos um do outro, com recursos do RN Sustentável. Teremos no Paraguai uma feira que vamos participar pela primeira vez, será em parceria com a Embratur. Paralelo a isso teremos em Outubro em Campinas Flytour, e em João Pessoa o Festival de Turismo, que é um evento regional, que sabemos da necessidade de investir visando o turismo rodoviário. Teremos a ExpoAbreu em Lisboa, a FIT em Buenos Aires, esses dois com estande próprio. Em novembro: WTM Londres e IBTM na Espanha, onde estaremos juntos com o Ministério do Turismo. Temos ainda o

Festival de turismo de Gramado, totalizando todas as participações nessas feiras, os custos dos estandes, o investimento de dois milhões, cento e oito mil reais. Sabemos que quando participamos de eventos, além dos custos de passagens, hospedagens e diárias para as equipes, material gráfico, nós temos que oferecer algo a mais no estande. Se tivermos brinde, como uma canetinha, garrafinha de areia colorida, artesanato, castanha, sal, coisas simples nosso estande torna-se mais atrativo. Sugerimos que o município “X”, envie uma certa quantidade de brinde, com o nome da sua cidade, do artesão de cooperativa “B”, nós teremos o maior prazer em distribuir, e isso beneficia todos nós. Pois o brinde atrai pessoas, daí, nos entregamos o material gráfico e falamos do destino. Na hora que entregamos o brinde, e falamos da cidade que originou o mesmo, a pessoa que recebeu tende a lembrar daquela cidade. Temos como exemplo a Areia colorida quem tem em Tibau e Grossos, o artesanato do Seridó, etc. Existem outros eventos que a equipe do estado está agendada para estar junto com a iniciativa privada, hotelaria, como “Blitz do RN” em São Paulo e shoppings da região, no mesmo período em que o pessoal vai estar na WTM. Houve uma alteração pois optaram em fazer um “Road Show” pelas cidades do Paraná e o “Road Show Sudeste” será em Jundiá, São José dos Campos, Piracicaba dentre outras cidades, no mês de junho. Próximo da BNTM, fazer um no centro-oeste envolvendo Brasília, Goiânia, Cuiabá e Campo Grande. O “Roda Show Sul” em setembro e o sudeste no mês de agosto. Famtour e Fampress nos estados no primeiro e segundo semestres com datas à definir. Temos convocado principalmente os grandes hotéis de Natal, mas sabemos que Mossoró tem hotéis de porte, em condições de participar de determinados eventos. Então, assim as secretarias municipais podem contatar com a hotelaria e informar que a SETUR?RN estará fazendo ações em parceria, tipo cada um paga o seu, não é o estado que está pagando, não podemos, é proibido pela Lei de Responsabilidade Fiscal, o estado e município pagar, ou fazer divulgação da iniciativa privada. Eles tem que fazer sua parte, mas podemos fazer em conjunti, então essa é a proposta. Outras e ações e campanhas que estamos fazendo com recursos do RN Sustentável: Estamos com processo aberto para fazer uma campanha na revista “Viagem e Turismo”, de grande circulação nacional. Esse processo está na fase final de contratação, a Procuradoria Geral do Estado pediu uns documentos a serem acrescentados ao processo, e estamos concluindo. Tem também uma divulgação turística na companhia aérea GOL, que iniciará na segunda quinzena de março e durante sessenta dias todas as aeronaves da GOL, terá nas suas janelinhas um adesivo, não em todas as janelas, serão em 16 delas estrategicamente distribuídas ao longo da aeronave, com divulgação de atrativos turísticos do Rio Grande do Norte. **RUY GASPAR/Setur-RN:** Só ressaltando que vai estar sendo divulgado pela primeira vez, todos os polos estarão sendo contemplados nessa divulgação da GOL saindo daquele eixo de sempre que é Natal e Pipa. **SOLANGE PORTELA/ Setur-RN:** A divulgação na revista de turismo “Mercados e Eventos” é importante pois ela é distribuída nos principais eventos nacional e internacionais, onde no ano passado além de ter uma matéria na própria revista, nós compramos 1000 encartes em cada feira para fazer a divulgação do RN. Então, houve em Buenos Aires e Barcelona em janeiro, em Berlim e estaremos em Lisboa. Foram cinco edições da revista que fizemos essa divulgação, além do Festival de Gramado.

A sinalização turística, pegamos o antigo projeto do Polo Costa Branca e Polo Seridó, fizemos uma atualização ano passado. Não tínhamos recurso para elaborar um novo projeto, então apenas contratamos a atualização deles e que neste momento, está para contratar e implantar a sinalização para os quatro polos: Seridó, Serrano, Costa Branca e Agreste-Trairí, com os projetos todos adequados com recursos do RN Sustentável, que será na ordem de 3 milhões, 415 mil reais o valor estimado para os quatro polos. O processo tramita em vários setores: Estava na Controladoria de Planejamento de Orçamento do estado, para segunda ir para Procuradoria Geral do Estado, para depois ir para o Conselho de Desenvolvimento Econômico, para passar por outro órgão e por fim chegar no setor e a licitação ser aberta.

Então, a gente acredita que na próxima reunião em maio, possam informar o dia da abertura da licitação. O Plano Estratégico de Desenvolvimento e de Marketing, que fizemos a apresentação da síntese aqui, o Processo de Dinamização e Sustentabilidade do Turismo dos municípios de Passa e Fica, Serra de São Bento e Monte das Gameleiras, que vamos iniciar, já estão em fase de contratação. A confecção de material gráfico de promoção do estado seguindo orientações do Plano de Marketing, está com o valor estimado, nossa ideia é fazer um material para cada polo, e um material do estado como um todo. Porque em viagens para participar de feiras e eventos, nós temos limitação de bagagem, quando é evento internacional nós temos direito por pessoa, a duas malas de 32kg cada, então fica limitado. Então, avisamos aos técnicos, que somente levar 10kg de roupas, e o restante fica para material promocional. E quando mudarem as regras iremos repensar, e ver como vai ficar mandando material para as feiras. Aquisição de novo banco de imagens: Pedimos imagens atualizadas, o município que tiver fotos aéreas, profissionais de alta resolução e que queira passar para o estado, o banco de imagens é com a Emprotur. Pode passar, lembrando que tem que ser cedida para a secretaria de turismo do estado e Emprotur para que possamos utilizar no material de divulgação. O valor total de investimentos que acabei de listar somam mais de 7 milhões de reais. Então são essas ações que estamos planejando, principalmente a de marketing com recursos do RN Sustentável. Paralelo a isso, temos feito algumas ações pontuais, Uma pessoa da FURNA FEIA, com o ICMBIO tem nos procurado, estamos vendo o que realmente temos para trabalhar, e o que podemos desenvolver em conjunto. O pessoal do Seridó com o Geoparque Seridó, alíás algumas ações exigem um trâmite legal que demanda mais tempo para executar, mas a gente não esquece, assim também a reforma do centro de convenções, a obra do Museu da Rampa, convênio com o Ministério do Turismo entre outros. **MAURICEÍÁ CAVALCANTE/Setur Guamaré:** Boa tarde, trabalho com turismo há 21 anos, e há 13 anos acompanho todas essas feiras que Solange falou. 80% dessas feiras apresentadas aqui nós já cobrimos como jornalista, apresentando o programa “RN Turismo”. Agora a frente da pasta da secretaria de turismo de Guamaré, pasta essa que recebi, já com recurso para divulgação, é uma prioridade do prefeito Hélio Miranda divulgar o turismo do município. Venho reforçar tudo que Solange e Ruy falaram aqui pra vocês, não adianta que o governo do estado investir mais de 10 milhões entre estandes e divulgação sem a participação real dos municípios. Então, são coisas pontuais e pequenas, mas que farão toda diferença se vocês estiverem juntos. O brinde é essencial, o prefeito de Galinhos (isso é um exemplo), não pode mandar um técnico, mas poderá enviar 500 chaveirinhos com o nome do município, olhe que maravilha! Fora isso, essa divulgação presencial dos secretários de turismo ou técnicos junto com o governo do estado e com material de qualidade, torna o trabalho mais profissional, pois queima o destino participar de uma feira com material de gestão anterior, ou apenas com material de hotel A ou B. Volt o sempre a dizer que o turismo tem que ser colocado na vitrine nacional e internacional, existe um ditado popular que diz: “Quem não é visto, não é lembrado”, isso é fato. Pra finalizar, quero falar pra vocês que em 2015/2016, eu apresentei um projeto de divulgação nacional dos municípios do RN, ao secretário Ruy, onde ele comprou a ideia, e com recursos do RN Sustentável nós trouxemos para o estado 12 programas de televisão nacional, entre eles o programa de Silvio Santos, Domingo Espetacular, Câmera Record e programas da Rede TV, geramos 36 matérias, beneficiamos mais de 48 municípios, geramos mais de 170 participações de figurantes em rede nacional. Daqui do polo, lembro bem que Galinhos foi beneficiado, acho que com duas reportagens, Mossoró, foram muitos. Essa foi uma ação inovadora que nenhum governo havia feito anteriormente, e que Ruy acreditou em nosso trabalho, nossa ideia, escutou o que eu tinha pra dizer por telefone, em seguida ele viabilizou. Essa ação durou um ano, de junho/2015 à julho/2016. Então literalmente o governo do estado não deixa os municípios fora de suas ações. **RUY GASPAR/Setur-RN:** Só pra vocês terem uma ideia,, 10 milhões não é um valor muito

alto, o Ceará investe 70 milhões de reais por ano, e o turismo movimenta em nossa economia 3 bilhões de reais. Então, o que é 10 milhões, para um retorno de 03 bilhões de reais?

SOLANGE PORTELA/Setur-RN: Vamos concluir dizendo, que nós do estado fazemos toda essa divulgação, mas é importante que o turista chegue não só no estado, mas também nas cidades, então é importante que haja uma integração das secretarias como por exemplo serviços urbanos para manter a cidade limpa, jardins bem cuidados, a praça, etc com aparência agradável. Vamos buscar parceria com o SENAC, SEBRAE e ver como podemos conscientizar o empresário para que qualifiquem seus serviços, porque é um somatório, não basta a gente divulgar e o turista chegar aqui e encontrar a coisa desorganizada, ele ficará com má impressão. Temos sorte que aos “trancos e barrancos”, as nossas pesquisas quando realizadas, apontam que a intenção de volta do turista é bastante alta. É importante esse cuidado das prefeituras com a educação, saúde, limpeza, como também a iniciativa privada na qualidade dos serviços prestados. **RUY GASPARG/Setur-RN:** Só reforçando o que Solange está colocando, que não existe turismo sem limpeza e segurança pública. O que estamos vivendo no estado e no Brasil inteiro essa crise de segurança é geral. Estive o ano passado em Aruba, que é uma ilha no Caribe, e falo sempre isso, lá é limpo óbvio, seguro, o que sonho mais do que isso é a educação de lá, você vê do ASG ao gerente geral de qualquer hotel, todo mundo fala inglês e espanhol. Será que um dia o Rio Grande do Norte vai ter isso? **YVES GUERRA/Sebrae:** Sou técnico do sebrae na unidade de comércio e serviços, projetos de turismo, e solicitei o espaço para apresentar o que o pretendemos trabalhar nos próximos 02 anos. Prefeito Túlio, secretário Ruy, através dos quais saúdo os demais participantes, antes de entrar no tema, vou recapitular o que o sebrae vem trabalhando no turismo no ano de 2016, antes do nosso tema “Turismo Inteligente”. Pelo projeto de turismo, conseguimos atender de certa forma 178 micro e pequenas empresas com consultoria, capacitação e orientação. Em torno de quase 250 empresários potenciais que procuram o sebrae para alguma informação para empreender algo relacionado ao turismo. Fizemos uma ação muito importante para a integração de Mossoró à “Rota das Falésias”, desenvolvido pelo Sebrae/CE, e os empresários de Mossoró e região, sentindo a necessidade de buscar novos mercados, em função da queda do movimento da Petrobrás na região, eles quiseram se integrar ao Ceará. Como o projeto lá no Ceará já estava adiantado, tivemos que contratar uma consultoria para fazer todo levantamento e enfim se integrar ao roteiro. Ao final do ano passado o grupo gestor do Ceará deliberou sobre a inclusão do RN, Mossoró e região na Rota das Falésias. Disponibilizamos também, no Fórum de Turismo/FEMPTUR, o lançamento do site “Encantos do Turismo Potiguar”, que é um portal em que o Sebrae está disponibilizando todo o conteúdo produzido ao longo de alguns anos, como por exemplo Caminhos de Pium, Rota da Fé, Do Sertão para o Mar, esse tem o polo costa branca. Aí Jane, nós vamos inserir aquele material de São Rafael, do vale do Assu, que está sendo finalizado. Temos uma preocupação em trabalhar a capacitação dos prestadores de serviços de turismo de aventura, segmento que foi colocado aqui, e tem atraído muito turista. No ano passado junto com o consultor, criamos uma metodologia, uma capacitação que foi “Gestão de Riscos de Turismo de Aventura”. Então a ideia é que a gente possa fazer uma turma aqui na região em parceria com o ICMBIO e prefeitura de Mossoró, em função da atividade na FURNA FEIA, o espeleoturismo que é o principal gancho que possamos fazer para Mossoró. Mas, no litoral tem o parapente, enfim o conceito de gestão de riscos é inerente a qualquer atividade. Então a gente prepara as empresas para que elas tenham um plano de contingência para que em caso de acidente, saber o que fazer.

Realizamos para o segmento de gastronomia a metodologia de “Receitas de Sucesso” que conseguimos implantar em Natal, Apodí, Currais Novos e Mossoró focando no segmento de alimentação fora do lar, bares e restaurantes, que são super importantes para a cadeia do turismo. Fizemos parceria com a ABRASEL nos eventos que eles fazem como Brasil Sabor, Festa do Boi, inclusive nessa última eles estiveram junto conosco no espaço do Sebrae, e

a Festa do Camarão que foi realizada na Arena das Dunas. Fizemos a caravana para o RURALTUR que ano passado aconteceu em Juazeiro do Norte/CE e levamos um grupo de empresários e artesãos para participar, em 2015 ela foi realizada em Natal com a participação do governo do estado. Na Feira do Empreendedor em Caicó, tivemos um espaço voltado para a gastronomia, o Restaurante de Sucesso que fizemos uma visita guiada. A última ação, talvez seja a que tome mais tempo do gestor de turismo: O atendimento às empresas, que são consultorias: SEBRATEC que é como os empresários podem se beneficiar desse programa. São consultorias tecnológicas e de gestão. Se tivermos algum empresário aqui, por favor se identifique, falaremos algumas soluções que vocês podem participar conosco. Participamos do Fórum de Turismo desde o início, tivemos uma participação na ABAV Expo, nas capacitações de agentes de viagens lá no Sebrae. Estamos finalizando o catálogo do Vale do Assu, onde tivemos vários empecilhos, mudança de gestão, fotos desatualizadas, mas deveremos concluir esse catálogo em meados de abril. Apoiamos as capacitações com o IBRAVIN – Instituto Brasileiro de Vinho, eles tem um trabalho de incentivo ao consumo do vinho nacional. Participamos do grupo de trabalho com a Setur/Emprotur para o fomento da “Região do Paraíso Agreste” que compreende a Monte das Gameleiras, Passa e Fica e Serra de São Bento com foco no segmento de aventura, que é o forte da região. Estamos também com a articulação juntamente com o ICMBIO pois o Sebrae não faz estrutura física, mas pode capacitar. Estamos apoiando o “Na Medida” que é específico para bares e restaurantes, apoio a Famtours realizados em Mossoró. Apoios e parcerias com o Convention Bureau de Natal e outros eventos como: Semana do Turismo, Encontro de Turismo do Litoral Sul, apoio para a elaboração do Plano de Marketing de Natal junto a secretaria municipal, além de palestras. O “Forum Turístico Brasil” é um evento bem interessante que traz informações e nomes referência na questão do turismo e tecnologia da informação, governança, etc. houve apresentação da TripAdvisor, Booking, tendências comportamento do consumidor, do turista, como ele pesquisa... Esse é o conceito do projeto que vou apresentar. Uma última apresentação no ano passado foi no “Seminário Gaúcho de Alimentos e Bebidas” que faz a integração da cadeia desde a produção no campo, passando pela indústria até chegar a mesa do restaurante.

Agora vou apresentar o projeto que pretendemos validar; Ontem estive em Mossoró, hoje aqui no conselho e amanhã em Caicó, sempre fazendo essa mesma apresentação para que a gente possa validar junto com as entidades, os empresários essa programação que temos para os próximos 02 anos. Turismo Inteligente é um conceito novo, a Espanha foi a pioneira, consiste basicamente em estruturas turísticas diferenciadas que facilitaram a interação e integração do visitante antes, durante e depois da sua viagem. Incrementa a qualidade da sua experiência com um destino com metodologias e tecnologias inovadoras. Hoje em dia quem viaja pesquisa na internet o hotel, o que fazer no destino, onde ficar, tudo ele pesquisa. Esse projeto é para empresas, destinos, municípios ou comunidades para que possam entrar nesse mercado. Não sei se alguém já teve a curiosidade de pesquisar sobre seu município do google, como está avaliado, quais as informações disponíveis, por exemplo no TripAdvisor. Vou apresentar um vídeo de 04 minutos duração com a nossa ideia. Vídeo... Bom, esse é vídeo mostra o conceito que pretendemos trabalhar em 2017/2018, e acredito que ninguém consegue fugir dessas tecnologias, logo os pequenos negócios e destinos têm que se preparar para essa realidade. O objetivo do projeto é contribuir para que os pequenos negócios e destinos inserido nos polos Costa Branca, Costa das Dunas e Seridó, que são os 03 polos que pretendemos atuar. O Sebrae nacional coloca limitação de território, então estamos nesses que tem uma quantidade maior de pequenas empresas ligadas ao turismo. A ideia de adotar esse conceito de Destino Inteligente visando o fortalecimento das governanças, bem como a competitividade e sustentabilidade das empresas atendidas. Esse é o objetivo maior do projeto. O público alvo são micro empreendedores individuais, micro empresas e empresas de pequeno porte dessas 03 regiões, sendo meios de hospedagens, agências de

receptivo, guias de turismo e empreendedores da produção associada e temos como meta atender 100 empresas por ano, na verdade atendemos bem mais, porém como o público alvo é pré-definido optamos por definir esse número de empresas. O foco estratégico é a participação qualificada nas governanças e empresas do setor, a qualificação das gestões e dos empreendimentos turísticos no mundo digital, prover soluções tecnológicas para pequenos negócios e para os destinos turísticos, visando a sua sustentabilidade e a valorização da experiência turística por meio da integração da produção associada ao turismo. O Sebrae está propondo aumentar até o final de 2018, o número de empreendimentos turísticos e meios de hospedagens em 10% ; Obter pelo menos mais 03 circuitos ou roteiros turísticos até 2018; Obter ao menos 24 empresas com práticas sustentáveis, isso fazemos através de consultoria de eficiência energética e gestão de resíduos sólidos, através do SEBRAETEC; Também pretendemos obter 24 empresas com produtos/serviços novos ou aperfeiçoados. Por exemplo, temos parceria com o SENAC para trabalhar boas práticas de fabricação, então se um restaurante ou hotel participa de um projeto desse, ou moderniza o seu website, essa empresa já está se enquadrando nesse resultado. Não é nada fora da realidade, e que a gente não possa atingir em 02 anos. Ao final dessa apresentação, como parte dos trâmites burocráticos, nós pedimos que as prefeituras, entidades assinem um acordo de cooperação. Ontem em Mossoró o pessoal ficou com receio de assinar esse acordo, teriam que consultar seus superiores, mas isso é um acordo de resultados, não um acordo financeiro. Aos empresários que quiserem aderir ao projeto, nós trouxemos o Termo de Adesão para preenchimento dando ciência do mesmo, e participando das ações. Não haverá custos para o empresário, a não ser que vá fazer algum curso ou consultoria. A vantagem de se público alvo do projeto é ser priorizado nas ações. O SEBRAETEC é um programa nacional que subsidia consultoria tecnológica, como práticas sustentáveis , temos como exemplo, se uma empresa precisa fazer licenciamento ambiental, o Sebrae subsidia 70% e o empresário 30% e pode ser dividido, dependendo do valor, em até 10 vezes no cartão de crédito. Nós queremos focar nessas temáticas, fazer o planejamento de mídia digital da empresa, desenvolver website, criar logomarca, a identidade visual, e tudo isso o Sebrae pode fazer dentro do projeto. A sustentabilidade que é um módulo também, a eficiência energética, a redução de consumo de água, etc. Se alguém tiver interesse, passe o contato que enviaremos mais informações. Uma ação de capacitação que pretendemos trazer focado no eixo da governança empresarial é fazer um link com o mercado virtual. Foi uma sugestão do Sebrae nacional trazer a OMT – Organização Mundial do Turismo para realizar um capacitação com o foco no turista digital. Sendo aprovado o projeto, retomaremos o contato para realizar essa capacitação aqui no estado. A ideia também é fortalecer a governança no Forum Turistic trazendo pessoas de renome para falar sobre empoderamento, governança, tecnologia da informação, sustentabilidade, etc. Temos ações que municípios e empresários têm interesse grande: Mercado, fazemos ações como Famtour, caravanas, fampress que é trazer jornalistas para conhecer o destino, participações em feiras e eventos como a Femptur, Festival de Turismo de João Pessoa e Festival de Gastronomia de Pipa. Então, é uma ação de reforço ao mercado que queremos fazer, é um reforço para esse pequenos negócios se adequarem ao mundo virtual, é fazer um georeferenciamento e registro fotográfico dos atrativos e equipamentos turísticos da sua cidade para poder potencializar sua presença no mercado virtual. Salmira, nós queremos retomar a indicação geográfica do bordado, já iniciou o processo em outro projeto do Sebrae. A indicação geográfica para que não ouviu falar, é um reconhecimento pelo INPI de que um produto ou serviço tem uma identidade/característica que retrata uma região. Temos o bordado do Seridó que indiscutivelmente possui essas características e todo potencial para ter essa indicação, e com isso agregar valor ao produto, tornando-o mais conhecido e protegendo dos que fabricam e vendem dizendo que é do Seridó, porém são industrializados. O link com o turismo é inevitável pois em todas as feiras o bordado está presente, e a ideia que possamos otimizar isso criando a Rota do Bordado ou algo nesse

sentido. Uma outra ação é apoiar o desenvolvimento de rotas turísticas voltado para a produção associada, por exemplo o melão de Mossoró que já possui a indicação geográfica, o sal, o camarão, carne de sol, cachaça, tudo isso é produção associada ao turismo e que pode atrair visitantes. O geoparque do Seridó, também pode ser inserido no processo que UFRN vem desenvolvendo. A Rota das Falésias, a Furna Feia são ideias que também podem estruturar um roteiro, essa ação é bem de mercado que é transformar o potencial em produto turístico. Para previsão financeira o Sebrae abre um edital e os estados submetem ao Sebrae nacional. Queremos captar no Sebrae nacional 730 mil reais para os próximos 02 anos e a contrapartida do Sebrae-RN vai ser a previsão de 110 mil reais por ano, e nós precisamos também gerar receita nesse projeto, que faremos com as capacitações e consultorias, apoio de entidades. Está previsto R\$1.360.000,00, sendo R\$ 665.000,00 por ano, o recurso pra gente realizar todas essas ações. Agradeço ao conselho o espaço para nossa apresentação, parabéns prefeito pela recepção, fico à disposição para qualquer questionamento. Obrigado. **SOLANGE PORTELA/Setur-RN:** Sobre o Mapa do Turismo Brasileiro, o remapeamento acontece regularmente a cada 02 anos, tivemos a portaria de 2015, onde nós fizemos aquelas oficinas ao longo do ano, fazendo o remapeamento de todo estado seguindo as diretrizes do Ministério do Turismo. Os compromissos assumidos pela secretaria de estado foram: Indicar o representante regional responsável pela interlocução, que ficou definido Carmen Vera e eu; Institucionalizar a governança: Hoje as 05 regiões tem os seus conselhos funcionando; Elaborar o Plano Estratégico Regional: os polos Costa Branca, Costa das Dunas e Seridó já tinham o seu PDITS, e nós concluímos o ano passado o dos polos Serra e Agreste-Trairí; Assinar um termo de compromisso, que foi assinado pelo secretário de estado. Tem umas recomendações que as regiões não devem ter número excessivo de municípios, que órgão deve alimentar o sistema. Tudo isso nós fizemos, cada município para fazer parte do turismo tem que ter um órgão responsável pelo turismo, não necessariamente uma secretaria exclusiva, mas que tenha dotação orçamentária no seu orçamento anual. Agora em 2017 as oficinas serão realizadas em abril, o calendário avisaremos com antecedência. Para o município permanecer no mapa, ou ser acrescentado, é preciso que cumpra os requisitos, e o prefeito irá assinar um termo de compromisso. É importante constituir ou reativar o conselho municipal, pois em 2015 todos os prefeitos assinaram o termo de compromisso dizendo que reativariam e esse ano será cobrada a comprovação que realmente aconteceu, além de participar do desenvolvimento do turismo da região, elaborar planejamento integrado para a região, isso só aplica a municípios acima de 1 milhão de habitantes, então não precisa ter, e participar ativamente das instâncias de governança regional. O município tem que saber sua posição dentro da região, ou seja, se é oferta principal, complementar ou de apoio. Na oferta principal são os municípios que tem toda infraestrutura turística, meios de hospedagens significativos, bares, restaurantes e que já tenham um fluxo turístico. Na oferta complementar são os municípios que complementam por oferecer atrativos,, por exemplo, na Rota das Falésias sabemos que a oferta principal é Mossoró, não há como discutir pela quantidade de equipamentos turísticos existentes, mas na Rota foi integrado também Tibau, Grossos, Porto do Mangue e Areia Branca exatamente porque eles oferecem complemento ao fluxo turístico dessa região, e eles também têm meios de hospedagens, porém numa escala menor. Na oferta de Apoio, são os municípios que possuem atrativos, mas não têm mão de obra e equipamentos turísticos, por exemplo no Seridó é Timbaúba dos Batistas pois parte do artesanato é produzido lá e não em Caicó como é divulgado. Será essa dinâmica a ser trabalhada na oficina de remapeamento, lembrando que o Ministério do Turismo considerará os dados registrados formalmente no CAGED, então não basta informar que o município tem 109 equipamentos hoteleiros, o ministério irá checar, se houver divergência, será considerada a informação do CAGED. Em 2015 as nossas regiões somaram 94 municípios, sendo 21 no Costa das Dunas, 21 no Costa Branca, 19 no Serrano, 17 no Seridó e 16 no Agreste-Trairí. É aquilo que o professor falou, há 15 anos que começamos a construir esse polo, no início já

recomendávamos a existência do órgão de turismo e dotação orçamentária. Em 2015 como portaria do Ministério do Turismo passou a ser uma exigência, e logo vocês vão ver que houve uma redução no número de municípios pois alguns deles não apresentaram as informações necessárias. O Agreste-Trairí ficou com 11 municípios, Costa Branca com 10 (Areia Branca, Galinhos, Grossos, Guamaré, Macau, Mossoró, Porto do Mangue, São Rafael, Serra do Mel e Tibau) porque foram os únicos que comprovaram com documentos e assinaram o termo de compromisso. O Costa das Dunas ficou com 17, o Seridó com 09 e o Serrano com 18, o que significa é que reduzimos de 94 para 65 municípios. Essa redução não foi apenas no Rio Grande do Norte, aconteceu no Brasil inteiro, que apesar das recomendações, quando passou a ser exigido através da portaria do ministério muitos municípios não haviam se adequadado. Agora em dezembro/2016 foi feita a nova portaria informando que o remapeamento será a cada 02 anos, sempre no início de mandato de prefeitura como de governo estadual ou federal, por isso que vamos ter remapeamento esse ano. Além dos municípios que fazem parte hoje do mapa, nós também estaremos convidando alguns outros municípios que já participaram e que a gente entende ser importante estar inserido no mapa, como exemplo Baraúna que estamos trabalhando a Furna Feia e ela fica em Mossoró e Baraúna, então tecnicamente entendemos que o município faz parte desse contexto. Nós convidamos para oficina, mas tem que atender aos critérios e isso vai ser definido na oficina. Teremos as 05 oficinas: Natal, Santa Cruz, Pau dos Ferros, Mossoró e Caicó. Escolhemos essas cidades por serem polos e fica mais fácil se mobilizar. As reuniões do conselho do polo são itinerantes, isso é outra coisa. Mas, por questão de logística a secretaria definiu essas cidades, e será feito contato com cada uma delas para confirmar a data da oficina. Bom, era isso sobre o Programa de Regionalização, estão aí os contatos, Carmen Vera é quem acompanha tudo. Abrimos agora para encerrar, se alguém quiser fazer as considerações finais, ou sobre dúvidas dos assuntos regionalização.

SALMIRA/Sethas-Proart: Boa tarde à todos, saúdo o secretário que está fazendo a diferença, informo que para a feira de Lisboa estão indo dois artesãos, 01 escultor em madeira que ganhou prêmio na FIART 2015; e o rendeiro de bilros. Isso é muito importante, anos passado foi um artesão de areia colorida, que está em Santa Catarina e inclusive já atendeu vários pedidos, e recebeu convite para ficar mais tempo, mas não estava preparado, não aceitou. Ele voltou muito motivado, vendeu muito bem todos os produtos levados, como também os produzidos na feira, e que cobriu todos os custos da viagem. Estou aqui representado a secretária Juliane Farias, sou da SETHAS, coordeno um programa de artesanato. Estive aqui em Macau segunda-feira e na terça-feira estava sendo comemorado o dia da mulher. Para nossa surpresa no evento cadastramos quase 40 artesãos. Em Natal temos o centro de turismo com 40 lojas, mas eles vendem 10% do artesanato produzido no estado. Então depois de fomentar a cadeia do artesanato através da AGN, a secretária procurou elaborar uma Lei onde consta que quem comercializar em espaço público do estado deverá ter 80% de produtos produzidos no Rio Grande do Norte. Mesmo que essa lei seja implantada gradativamente, que inicie pelo menos com 50%. Ao chegar essa lei para aprovação na assembleia, os deputados já haviam sido procurados pelos lojistas do Centro de Turismo, isso gerou uma celeuma, fizemos uma reunião na sede da SETHAS, eles vieram todos “armados”, a primeira reunião foi com a secretária. No segundo momento foi com a representação do PROART e a secretária-adjunta. Pra se ter ideia, na reunião o pessoal do cajueiro e do centro de turismo, cada um deles compareceu com um assessor jurídico e terminou acontecendo uma audiência pública na assembleia. O deputado Hermano Moraes e a deputada Márcia Maia se posicionaram contra a lei, mas se contradizem dizendo que uns artesãos não têm condições de fornecer e diz que não vende o nosso artesanato. Eu estava em uma feira em São Paulo com o Sebrae e o governo do estado, então chegou uma senhora que disse; “menina, fui naquela cadeia em Natal, comprei 04 panos com richeleieu, 04 souplats e gostaria que a senhora mandasse mais 04 para completar meu jogo americano para 08 lugares”. No dia seguinte ela

trouxe o modelo, e pra se ter ideia era um richelieu do Ceará que acho que um aprendiz do Seridó não borda tão ruim e feio daquele jeito. Acabei citando essa fato na assembleia, mas eles estão tão agressivos que acabei complementando com um ditado, “ Quem não tem capacidade de comercializar, vende gato por lebre”, e é o que vocês estão fazendo no centro de turismo.

YVES GUERRA/SEBRAE: Salmira aí está a importância da indicação geográfica, essa turma vai no preço, o bordado cearense é feito em escala industrial. **SALMIRA/SETHAS:** Ele é industrializado sem acabamento final e sem tendência do mercado. Na lei, nós vamos implantar o selo de origem, porque ainda não temos condições de implantar o selo de qualidade. Precisamos muito do apoio do Sebrae, já fizemos uma reunião com Rangel. Sobre a indicação geográfica, a nossa já esteve muito próxima e regrediu. Então, nós precisamos fortalecer, o artesanato é uma ferramenta muito forte para a interiorização do turismo, inclusive fizemos uma pesquisa em Caicó e pensávamos que as pessoas iam para visitar Santa’Ana, mas eles vão para comprar artesanato. Hoje o artesanato está muito ligado ao Sebrae porque o Programa do Artesanato Brasileiro está ligado a Secretaria da Micro e Pequena Empresa em Brasília, que é ligada a Secretaria da Presidência da República. No período de 29/03 à 02/04 vai haver o 9º Salão de Turismo de Brasília, e nós vamos levar 10 artesãos do estado com todas as despesas pagas pelo governo do Rio Grande do Norte. Quando chegamos a PROART não havia regimento interno, plano de ação, não tem logomarca do artesanato que você olhe e sinta saudade, onde descreva o artesanato e a cultura do estado. Estamos começando zero. Quero convidar todos os prefeitos e secretários para no dia 19 de março, dia do artesão, participar da programação que o governo do estado estará fazendo, nesse ano será no Parque da Criança, em comemoração a data. Inicia as 07h com um café da manhã e segue com uma vasta programação terminando às 16h. Quanto a FEMPTUR, coloco que é interessante o município comprar seu estande, nesse ano levaremos 08 à 10 mestres para produzir no evento, e os municípios que tiverem mestre-artesão levem para seu estande. **RUY GASPARGASPAR/Setur-RN:** O centro de turismo pertence ao governo do estado e ninguém paga absolutamente nada, é zero. Sou radicalmente contra, acho que o estado tem que ser parceiro, pode um bem público ser utilizado, mas o governador já autorizou e estamos vendo entre secretaria de turismo e procuradoria um caminho para instituir valores. Não queremos tirá-los de lá, mas deve gerar uma receita para O FUNDETUR – Fundo de Desenvolvimento do Turismo, e essa receita será através de uma mensalidade. Lá parece que o Barbosa é o dono, na quinta-feira ela faz o “Forró do Turista”, cobra e o estado que é o verdadeiro dono daquele patrimônio não recebe nada. Esse outro do cajueiro era a mesma coisa, era uma associação que tomava conta, recebia dinheiro com a venda de entradas, e o estado ficava “a ver navios” também. O Centro de Convenções, faço um aparte, até porque eu era vice-presidente, o então governado Garibaldi Alves, fez uma coisa boa para o estado: Tinha uma despesa de 200 mil reais mês, então o estado deixou de pagar isso, era bom, mas foi revisto por governos depois que a cooperativa teria que pagar aluguel ao centro de convenções. Por exemplo, a secretaria de turismo era dentro da secretaria de tributação, para chegar precisa de GPS. Quando fui a primeira vez não acreditei que haviam colocado a secretaria de turismo ali dentro, uma vergonha. A Emprotur paga aluguel de 7 mil reais mês em uma casa. Hoje está a Emprotur dentro do centro de convenções sem pagar aluguel, a secretaria de turismo também onde acho que deve ser, e depois que fizemos a ampliação, eu defendo e o governador também, que bote uma empresa para administrar o centro de convenções, em um espaço dentro da secretaria de turismo, e que ela administre e pague um valor ao governo do estado através de licitação. Enquanto eu estiver lá, sei com as coisas andam, mas o próximo secretário verá o que pode fazer com a administração do centro de convenções, as receitas, etc. Enfim, vamos definir a próxima reunião que será na primeira quinzena de maio, Areia Branca e Tibau se candidataram. **MILTON GUEDES/Setur Tibau:** Quero aproveitar já que estamos nos credenciando como sede para a próxima reunião e convidar dentro da proposta do prefeito de Macau, como

parceria, no dia 21 de abril estaremos recebendo em Tibau 200 bugreiros de todas as capitais do nordeste, e pretendemos fazer uma grande recepção. Queremos apresentar algumas atrações artífico-culturais e não queremos limitar apenas a Tibau. Convido a todos os município do Polo Costa Branca para participar com artesanato, música, danças folclóricas, etc. E poderíamos antecipar a reunião para essa data, é uma proposta.

SOLANGE PORTELA/Setur-RN: Com relação as datas, informamos que em março teríamos as oficinas do plano estratégico, em abril as oficinas de remapeamento e teremos também o seminário em Natal, aí fica melhor a reunião em maio pois teremos que validar o remapeamento. Propomos que em maio seja em Tibau e agosto em Areia Branca. A data só fechamos próximo, devido a agenda de reuniões, surge alguma necessidade, mas avisamos com pelo menos 20 dias de antecedência. Gostaria de registrar o empenho do prefeito ligando para os demais prefeitos do conselho, e que fazia muito tempo que não tínhamos uma reunião com todos os municípios presentes e quase todos membros. **TÚLIO LEMOS: Prefeito de Macau:** Agradecemos a presença de todos, enfim dizer que Macau quer realmente fazer a parceria com os municípios do Polo Costa Branca, e que vai abraçar essa ideia que turismo é uma porta d desenvolvimento no sentido de gerar emprego e receita para os município. Convido a todos para almoçar.

MEMBROS DO CONSELHO

.....
Ruy Pereira Gaspar
Secretaria de Estado do Turismo

.....
Prefeitura Municipal de Areia Branca

.....
Prefeitura Municipal de Grossos

.....
Prefeitura Municipal de Guamaré

.....
Prefeitura Municipal de Macau

.....
Prefeitura Municipal de Mossoró

.....
Prefeitura Municipal de Porto do Mangue

.....
Prefeitura Municipal de São Rafael

.....
Prefeitura Municipal de Tibau

.....
BNB – Banco do Nordeste

.....
ICMBIO

.....
EMPROTUR

.....
SETHAS / PROART

.....
Associação Reserva Ponta do Tubarão

.....
IFRN Mossoró

.....
SEBRAE

.....
SENAC

MUNICÍPIOS CONVIDADOS PERMANENTES

.....
Prefeitura Municipal de Galinhos

.....
Prefeitura Municipal de São Rafael