



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 39ª REUNIÃO ORDINÁRIA

DATA: 07/06/2018

HORÁRIO: 09h

LOCAL: Guamaré – RN

MEMBROS PRESENTES:

SETUR-RN: Manuel Neto Gaspar Júnior
P.M Mossoró: Milene Melo da Costa Moreira
P.M. Assú: Manoel Plácido Filho
P.M. Areia Branca: Daniel Araújo de Medeiros
P.M. Baraúna: Jefferson Yure Borges da Costa
P.M. Carnaubais: Erinaldo Cabral da Costa
P.M. Grossos: Danielle de Fátima Oliveira
P.M. Galinhos: Saulo Paulo Ferreira Leão
P.M. Guamaré: Mauricéia Cavalcante de Oliveira
P.M. Itajá: Hélio Santiago Lopes
P.M. Macau: Túlio Lemos (Prefeito) / Alessandra Utida
P.M. Porto do Mangue: Francisco Flávio Felipe de Souza
P.M. São Rafael: Hosana Maria Fernandes Silva
P.M. Tibau: Milton Santos Guedes
ABAV – Regional Mossoró: Francisco Jales Júnior
EMPROTUR: Alessandro Menezes
ICM-Bio: Lúcia Guaraldo
AMDESTUR: Tânia Maria Fonseca da Silva
IFRN: Francisco Fernandes de Oliveira
SEBRAE: Fabíola Martins
SENAC: Benjamim Garcia da Cruz Neto
UERN – Roberto Rangel

MEMBROS AUSENTES:

P.M. Afonso Bezerra
P.M. Grossos
P.M. Ipanguaçu
SETHAS/PROART
ABIH – Região Oeste
ADETUR – Associação Desenv. Turismo de Tibau
BNB – Banco do Nordeste
UNP – Universidade Potiguar

MEMBROS AUSENTES / JUSTIFICADOS:

ACIM – Associação Comercial e Industrial de Mossoró
Associação Reserva Ponta do Tubarão
Mossoró Convention & Visitors Bureau

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Bom dia a todos, sou o novo secretário de turismo e presidente da EMPROTUR, recentemente assumindo o cargo em razão do afastamento do Secretário Rui Gaspar. Gostaria de dizer a minha alegria de estar aqui presidindo a reunião desse conselho, a primeira vez na condição de secretário e para mim é ao mesmo tempo uma honra e um desafio. Desafio de assumir depois de uma gestão tão importante como a de Rui Gaspar, ao mesmo tempo o que me conforta é que os caminhos já estão traçados a mim e a Carmen, dando procedimentos passos que foram dados pelo antigo secretário e cumprindo a minha missão de ajudar o turismo, especialmente nesse programa de interiorização do turismo do estado do Rio Grande do Norte. Eu como advogado, ao assumir a pasta como secretário adjunto, a primeira lei que eu estudei foi a Lei Estadual do Turismo e lá teve uma coisa que me chamou muito a atenção, que o turismo, é definido por uma legislação estadual como a política pública de diminuição das desigualdades sociais, através da geração de emprego e renda. Então, é com essa ótica, esse foco, que nós trabalhamos o turismo do estado do Rio Grande do Norte, até porque no governo anterior ao nosso, esse programa de interiorização do turismo tinha sido trabalhado com tanta ênfase. Gostaria de agradecer a parceria de todos vocês, acho que esse momento de crise nos trás algumas coisas boas. A necessidade de termos ideias, trabalharmos em conjunto, e que nos possa ver o trabalho fluir. Gostaria de chamar a atenção dos senhores aqui para duas coisas: - Primeiro, que o Ministério do Turismo está abrindo agora o SICONV para o programa de criação do plano municipal do turismo. O Ministério estar fazendo isso não apenas para demonstrar a importância, mas que esse plano municipal de turismo, vai ser colocado como condição para os principais programas do Ministério, então é fundamental que todos os municípios que façam parte do mapa façam. O prazo começa agora no dia 06 junho e vai até o dia 04 de julho e gostaria de aproveitar para dizer que nós temos uma técnica lá em Brasília que está à disposição para acompanhar todos esses programas, essas solicitações que vocês fazem junto ao Ministério, ela está lá a disposição da secretaria de turismo, e conseqüentemente à disposição dos senhores também. A outra coisa é que vocês fiquem atentos também, a um edital do Banco do Nordeste do Brasil, que visa apoiar soluções inovadoras para implementação de programas de desenvolvimento territorial, então se vocês tiverem algum programa novo no município de vocês, vocês consigam encaixar dentro dessas premissas, dentro dessas regras estabelecidas no edital do BNB. Também seria interessante ir na secretaria de turismo estudar o edital para que nós possamos tirar as dúvidas de vocês e para que nós possamos ajudar a vocês no que for necessário. Por fim, gostaria de dizer que as portas da secretaria estarão abertas para vocês, nós temos a clara visão que somos servidores públicos no sentido literal da palavra, estamos lá para servi-los, e servir, será uma honra pra gente, contribuir, porque nós estamos lá por uma causa social das mais importantes do nosso estado, a geração de emprego e renda como forma de sanar as desigualdades sociais. Então eram essas as

minhas palavras, gostaria de agradecer a acolhida de vocês e vamos dar início agora a nossa reunião. Vocês devem ter recebido, hoje eu estou sem meu braço direito aqui que é Solange Portela, que está viajando, mas vocês devem ter recebido no e-mail de vocês a Ata da reunião da assembléia anterior, e gostaria de saber se alguém tem alguma sugestão, ou colocação a fazer a Ata, se ninguém tiver nenhuma correção, a Ata estará devidamente aprovada. Então a ata está aprovada. Nós vamos prosseguir com nossa reunião, passando a palavra para Mauricéia que vai fazer a palestra: “Estamos vendendo ou sendo comprados?”

MAURICÉIA CALVACANTE/ GUAMARÉ: Olá, bom dia a todos. Quero agradecer a presença do secretário estadual de turismo, Manuel Gaspar, toda a equipe da SETUR e de todos aqueles aqui presentes representando seus municípios, suas entidades de classe e a população que veio prestigiar essa 39ª reunião do Polo Costa Branca. É a segunda vez, que aqui no município de Guimarães acontece essa reunião e a gente teve um quórum muito bom, fico muito feliz. o tema de hoje que foi escolhido por mim, que é uma preocupação de todos, venda do produto, do serviço. Todo mundo tem essa preocupação, então essa palestra que não é bem uma palestra, sobre estar sendo vendido ou comprado, cabe a todos nós dentro das nossas casas, no dia à dia e até os nos nossos negócios. Eu peço que cada um faça essa reflexão na vida da gente, ou nos negócios. Nós estamos vendendo ou sendo comprados? Eu vou passar um vídeo do SEBRAE, é um “case” de sucesso do SEBRAE e por incrível que pareça é nosso, é do Rio Grande do Norte, é potiguar. É de um hotel aqui vizinho, Mossoró, e depois nós discutimos alguns pontos. (VÍDEO).- Gostaram? Bem bacana, e faz a gente refletir e encontrar formas simples, soluções simples, para resolver nossos problemas. Eu gosto muito desse vídeo, assim como tem outros bons vídeos do SEBRAE, mas esse eu acho que traz tudo junto, porque mostra para mim duas formas, direta e indireta. Quando eles falam “a gente se entender”, é a gente mesmo, que você começa a vender sua imagem na hora que você troca de roupa, sai de casa, seja para pegar um ônibus ou seja para falar como governador do estado, a sua aparência diz tudo, a aparência da gente fala muito. Então vemos aqui as quatro formas diretas e as quatro formas indiretas da gente se vender, de vender nosso negócio, nosso serviço. As redes sociais, o mundo virtual, é indiscutível, a televisão, o jornal impresso a cada dia vem perdendo espaço para mídia social e que o melhor de tudo, é gratuita. Você só precisa de um profissional que entenda da ferramenta para que elas sejam usadas a favor do seu negócio, porque ela mal utilizada ela queima o seu negócio, isso é fato. Então acompanhando o universo do marketing digital, as pesquisas mostram que a quantidade de lojas virtuais e de pessoas vendendo produtos na internet cresceu entre 2016 e 2017, 9% , e isso é muito. Então na área de turismo é inadmissível você não ter um site, um Facebook, um Instagram, atualizado diariamente, ou dia sim, dia não, para você vender. Porque além de ser de graça, atinge o público de massa muito

grande e está na moda, como a gente diz, tá na palma da mão, no celular, você não precisa esperar chegar nove horas para assistir a novela das nove, hoje você assiste na hora que quiser pelo celular. Esse é um dado específico e claro, o uso das redes sociais cresceram em torno de 72% no ano passado, o Facebook ganhou em primeiro lugar com acréscimo de 54%, seguido pelo Twitter com 33%, o Twitter antes era o que havia depois do Instagram e Facebook o Twitter deu uma queda, o Face continua dominando, o YouTube 22%. Eu baixei esse vídeo do YouTube para vocês, e o Instagram está com uma média de 13%, por se tornar uma rede social mais utilizada por pessoas da classe A/ B. Existindo uma comparação de mercado, o Facebook é mais de massa, e o Instagram, é mais elitizado. Então, construir ferramentas online, de colocar um jovem profissional para administrar dentro da sua empresa ou da sua casa, ou se você for blogueiro da sua vida é o essencial. Os dados também mostram que a geração Y, que é a geração de 2000 para cá, é quem domina essa máquina, não somos nós, isso é um fato. Então você pega um menino dessas universidades, pede para ele construir suas redes sociais, paga uma coisa razoável, e deixa ele atualizando dia sim, dia não, que você vai sentir no bolso se cresceu, se aumentou ou não a sua procura. As plataformas digitais para quem tem hotel ou passeios, como a Booking, Decolar, essas empresas são essenciais. A maioria dos hotéis aqui de Guamaré, assim como de Mossoró, se vocês procurarem, estão todos nessas plataformas, a diária no balcão é um preço, e na plataforma digital é mais barata. As vezes acontecem também de quando você é amigo do dono, você liga para ele e diz que encontrou no Booking o final de semana no hotel por R\$400,0, mas falando direto com ele poderá ter algum desconto. Eu fiz isso há quinze dias atrás, em Maracajuá e o cara me deu um desconto de R\$100,00. Então, às vezes, quando você tem essa proximidade, fica mais fácil. Mas, verificar no Booking, Decolar, hoje em dia é fundamental e você paga por isso. É claro que eles ganham o percentual da sua venda, mas são eles que estão vendendo, não é você, eles estão vendendo por você, então é importantíssimo, vendendo o produto final sempre. Que é o que o governo faz sempre com as empresas privadas, participando de tudo quanto é evento do trade, do mercado, feiras, exposições, eventos em Natal, festas, é publicidade. Eu venho participando mais de feiras, que é muito simples, você só precisa ter isso aqui: Um folder. Você faz um folder de seu negócio, o calendário anual a SETUR dispõe, das feiras que o governo vai participar, o governo entra com o estande, entra com os profissionais da secretaria e todo mundo tem o direito de ir, sem pagar nada. Você apenas vai comprar a sua passagem aérea, seus custos e vai levar seu material e vai estar lá junto com o governo vendendo o seu produto. E ainda tem mais, se você não quiser ir, como já aconteceu comigo, não puder ir, você vai pegar seu material, ver as feiras que te interessam em participar, vai lá na SETUR e entrega o seu material, que é muito bem-vindo. Às vezes eu esqueço de fazer isso, e eles me ligam cobrando, porque eu já faço tanto, já tenho essa frequência, que a Ana semana passada me ligou pedindo para mandar 200 kits, que eles

iam para uma feira em São Paulo, eu falei agora e corri atrás, porque o material estava todo em Guimarães e ela estava em Natal. O que eu sinto e vejo a frente da minha pasta, é que quase ninguém tem material. Você acha difícil fazer um material. Pessoal eu encontrei aqui em Guimarães, um menino da Igreja, eu o sigo no Instagram da igreja, e acho lindo, uma coisa muito bacana, e profissional de agência de publicidade. E eu disse que queria saber quem fazia isso, me trouxeram o rapaz, um menino jovem de 18 anos, trabalha voluntariamente na igreja, mas é uma máquina pensante. Você pega um menino desses para fazer o seu material, ele constrói todas as peças que você quer, e dia sim dia não, de casa, ele programa os dias que ele quer a publicação e sua publicação está no mundo inteiro. Você só tem que correr atrás dos amigos, dos conhecidos e colocar gente para seguir suas redes, que você vai ter um volume de visibilidade cada vez maior. Agora vamos para as formas diretas, que essas são as mais simples e estão na nossa vida, no nosso negócio, todos os dias. O que eu observo muito que as vezes a gente não encontra as formas diretas de vender os nossos produtos, os nossos serviços, a valorização da identidade visual do negócio é tudo. Você ter a logomarca do seu negócio e padronizar ela por inteiro, desde a bermuda, a camisa do funcionário, a placa do hotel na frente, a tarja dos hotéis, os lençóis, as toalhas, eu estou falando de hotelaria, mas vale para tudo. Então a padronização da identidade visual da sua empresa, eu vejo muito por aqui os funcionários não estão padronizados, não está usando o fardamento, eu não encontro a logomarca do hotel nos transportes, esse é o básico de quem quer ter um bom serviço, principalmente quem quer que o cliente volte. Fardamento adequado, boa aparência, conta muito. Eu fui guia de turismo por nove anos em Natal, trabalhei para Maretur e CVC. Os guias de turismo, por exemplo, são as pessoas que conduzem as informações, que vendem muito, eles têm que vender toda hora, eles jamais podem entrar em um passeio de barco, de bugre, de qualquer coisa, vestidos como turistas, têm que sair da empresa fardado com a sunga ou o biquíni por baixo e quando chegava ao ponto de fazer o passeio, ele tirava a farda e ficava igual o turista, de biquíni, de sunga e de pés descalços. Lá em Natal começou a multar, e hoje você vê os guias da CVC aqui em Galinhos, tomando banho, com o turista, mas de camiseta, de camisa UV, a farda por cima, a bermuda tãctel e descalço. Quando ele sai de dentro da água que vai para o barco, ele já calça os sapatos, o tênis, para poder se recompor e continuar atendendo o turista. Então eu fico assim de queixo caído, quando eu vejo um guia trabalhando de sunga, de camisa, descalço, diante das pessoas, eu não sei como vamos colocar na cabeça das pessoas que não é para trabalhar assim, você está trabalhando e não está fazendo passeio de lazer como seu cliente. Boa aparência também, barba feita, cabelo cortado, tudo isso faz parte, você está se vendendo. Cordialidade no atendimento, não precisa a gente falar em inglês não, nem saber falar difícil não, é um sorriso, um sorriso diz tudo. Você atender uma pessoa com seu serviço, na sua empresa, com um aperto de mão, sorriso e um seja bem-vindo, que em

alguns lugares não acontece, a pessoa atende como se tivesse atendendo não sei o que, porque sorriso, cordialidade é tudo no atendimento turístico. Ter o básico para o atendimento do turista, principalmente se tratando da gastronomia, quer um exemplo que eu vejo isso direto e sinto na pele, você chega em um restaurante, barzinho e pede o cardápio, o garçom diz que não tem cardápio, se você quiser estar no quadro escrito, um quadro escrito com giz, e você sente preguiça de se levantar e acaba pedindo ao garçom para te dizer o que tem, e ele diz que é isso, aquilo, eu acho isso decepcionante e dá vontade de levantar e ir embora. Você pede uma cerveja, os copos vêm na mão, não em uma bandeja, é horrível. Você pediu uma caipirosca, vem em um copo daqueles compridos de beber água, a pessoa não entende e não compra o copo adequado para aquela bebida que ele vai servir. Mas o preço que é pedido na conta é o mesmo de um restaurante normal. O cardápio e a comanda é o básico, para escolher o que consumir com calma, vendo o preço que você vai pagar no final e não ser pego de surpresa, e não a pessoa que vem com o celular na mão e faz a conta na sua frente e te entregar. O turismo hoje é um mercado muito competitivo, o turismo no Brasil funciona a mais de 60 anos, no Rio Grande do Norte a 37, então é muita gente, muitas empresas vendendo os seus serviços e se não tiver esse diferencial e excelência no serviço, você vai sempre ficar para trás. Eu quero fechar lembrando que aqui no município de Guamaré, nós já convocamos o Banco do Nordeste, já tivemos aqui com eles nessa última audiência e estamos para marcar uma data e o banco retornar trazendo as linhas de créditos que tem na área de turismo. Eles já entregaram os formulários com os valores, que são de R\$2.500,00 até R\$1.900.000,00. Então essa é a minha reflexão de hoje, é uma preocupação constante que eu tenho, isso não é tudo, mas é uma parte muito importante. Então agradeço a atenção de vocês.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Muito obrigado Mauricéia. Isso tudo que ela falou, se resume na questão que a gente tem da necessidade de profissionalização no nosso turismo. E aqui eu vou fazer um desabafo, que seria a parte de Solange Portela, o estado tem levantado muitos esforços nessa questão, porque isso é uma fragilidade que nós percebemos, qualquer pesquisa que a gente faça hoje no turismo do nosso estado, ela aponta essa fragilidade, a falta de profissionalismo, a falta de capacitação das pessoas que trabalham com o turismo. Enxergando essa fragilidade, que é apontada por todos, em todas as pesquisas, o estado em parceria com o SENAC, está oferecendo cursos gratuitos para os municípios, para as pessoas que trabalham com o turismo e por incrível que pareça nós estamos tendo dificuldade em conseguir as inscrições para esses cursos gratuitos. O que me deixa, na condição de ordenador de despesa. numa tremenda saia justa, porque nós solicitamos recursos ao Banco Mundial dizendo que nós tínhamos uma demanda muito grande com relação a necessidade de qualificação do setor turístico, e chegamos a convencê-los, e eles nos autorizaram a fazer a

compra das vagas do SENAC. São cursos de qualidade e que todos aqui já conhecem, mas simplesmente a gente não consegue as pessoas para frequentarem esses cursos oferecidos gratuitamente pelo estado, cursos de qualidade extremamente elevada. Então, aqui o meu desabafo com relação a esse assunto, foi uma coisa que me deixou perplexo, que eu achava que nós íamos ter dificuldade de fazer a seleção das pessoas que estavam inscritas, daí criamos diversos critérios para isso, mas infelizmente a nossa dificuldade foi o contrário. Parece para o Banco Mundial que foi um erro de planejamento nosso, e que está sendo interpretado pelo banco que nós não precisávamos dessa qualificação: “você não precisavam dessa vagas dos cursos”, é isso que o Banco Mundial tá pensando da gente, pensando que erramos nesse planejamento quando a gente sabe que a realidade não é essa. A realidade é a que Mauricéia falou. Gostaria de registrar e já deixar aqui a presença do prefeito Túlio Mendes, que engrandece nossa reunião e mostra que o município está realmente preocupado com o turismo da região. Gostaria agora de passar a palavra para o secretário de turismo de Porto do Mangue, que vai falar sobre as falésias e Dunas do Rosado.

FLÁVIO SOUZA/ PORTO DO MANGUE: Bom dia a todos e a todas, em nome da mesa saúdo todas as autoridades que estão participando dessa reunião. Eu tenho informes e apresentar uma demanda para a secretário estadual de turismo e o colegiado do polo e somar com a governança para melhorar o serviço importante em Porto do Mangue e região. Nós estamos apoiando um pessoal, piloto do vôo livre, o fomento de uma associação que aconteceu a reunião no domingo no Aeroporto Dix-Sept Rosado. Foi uma proposta, construída com o pessoal de Mossoró, Natal, Ceará, Areia Branca e Porto do Mangue, foi uma experiência que estamos apostando por entendimento que é uma atividade importante no esporte de aventura pegando o nosso estado e o estado vizinho, o Ceará, e nós temos o melhor ponto de vento para o vôo livre, com a uma paisagem que só nós temos: O sertão e o mar. Tem uma coisa importante que eu acho que precisa discutir nas reuniões, é qual a tendência e a necessidade de capacitações. Por exemplo, nós colocamos a secretaria estadual na época, que era importante ter um curso, para o guia de mergulho, pelo potencial imenso que nós temos lá em Porto do Mangue e Macau. Como vamos levar o turista se não temos guia? E o conjunto das cidades interligadas tem um potencial imenso no turismo, e tem público. Porque o pessoal liga perguntando se nós temos guias capacitados para isso, e nós dizemos que tem o pescador, com mais de trinta anos, e as pessoas dizem que querem o guia. As falésias que é o final de Porto do Mangue com Areia Branca, uma divisa linda e um paraíso, ela é cenário e palco para voo livre, onde apoiamos um evento ano passado e estamos tentando apoiar esse ano novamente. Tem uma obra nossa, que é uma rede elétrica de alta tensão, e no relatório nós descrevemos esse processo, sugere e requer, convidar os colegas para se fazer governança, com a secretaria

estadual de turismo, para fazer um quilômetro dessa rede subterrânea e daí tiraria o risco de quem vai praticar esse esporte, se der uma queda de vento o cara pode cair nessa faixa e ser electrocutado, o que seria um desastre. Não dá para apostar na atividade turística, com potencial econômico, contando com a sorte, ou com a eficiência do vento. Convido a quem não conhece, conhecer o segundo parque dunal mais lindo do mundo, não temos dunas apenas brancas, mas vermelhas, coloridas que começa em Porto do Mangue e termina em Areia Branca, está dentro da APA, que já foi criada e está no processo de construir o conselho. É isso, e me disponho a esclarecimentos, conto com a compreensão e solidarizarão de todos para a gente otimizar esforços nessa questão, que é muito importante para o turismo do Rio Grande do Norte.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Agora vamos passar a palavra para o representante do SENAC.

BENJAMIM GARCIA/ SENAC: Bom dia a todos. Seja bem-vindo secretário, estamos aqui para contribuir da melhor forma possível e sabemos que Rui fez um excelente trabalho à frente da pasta. Pelo menos Mossoró foi muito privilegiado com a questão do aeroporto e estamos à disposição. Com relação aos cursos da parceria entre SETUR, SENAC e as prefeituras, algumas dela já nos procuraram diante das dificuldades que eles estão enfrentando para prospectar a demanda para o curso, realmente é algo triste, porque a falta de qualificação profissional, de quem trabalha nos equipamentos, é notória. Para onde a gente vai, percebe isso. Mauricéia foi muito feliz na sua colocação, parabéns pela palestra, e nos perguntamos o porquê dessa dificuldade. Porque você é mal recebido em um ambiente, porque o garçom não usa bandeja, porque ele serve em um copo errado, e ao mesmo tempo nos deparamos com a seguinte situação: Nós temos um curso “Técnicas para Garçom”, vem para sanar esse problema. No entanto as prefeituras, as secretarias e gerências de turismo, estão encontrando dificuldades com isso. A ideia aqui, eu já conversei com Joselito Coringa que é o nosso presidente do SENAC Assú, e o Sávio Saraiva que é nosso atendimento corporativo, pra gente repensar uma estratégia de provocação desse público alvo. Acho que foi Milene, que provocou a gente com relação a mudança de data e eu acredito que deveríamos abrir um diálogo com as prefeituras e as secretarias, secretário, para ver essa questão de ajuste de data. Por exemplo, nosso amigo Daniel de Areia Branca, falou que o período de execução de dois cursos em Areia Branca, coincide com o período de festa da cidade e isso é um complicador. Se eu não estou enganado, eu li o documento, o contrato, e nós temos até novembro para executar os cursos, lá são dois cursos rápidos: “Técnicas de Serviço para Garçom” e “Manipulação Segura de Alimentos”, duas semanas e uma semana respectivamente. Então eu acredito que nós possamos abrir diálogo com a secretaria e entender essa dificuldade que as prefeituras estão passando. No caso de Areia Branca é simplesmente data, coloca o curso 45 dias, 65 dias para frente e nós

conseguimos terminar dentro do prazo de execução. Mossoró nos provocou em relação ao horário do Geoturismo e já deu certo. O SENAC ele quer muito executar isso, as secretarias também, e me coloco a disposição, o SENAC Mossoró, o SENAC Assú, o atendimento corporativo, nossos profissionais, nós temos nossa professora âncora de turismo, eu posso trazer de garçom, manipulação segura, para trabalhar junto as secretarias, estratégias para prospectar esses alunos. Uma estratégia de visitar a UERN, acredito que Mossoró não teve problemas, mas visitar a UERN, fazer uma visita in loco nos equipamentos, visitar bares, restaurantes e lanchonetes. O pessoal teve dificuldades com a autodeclaração, a declaração de competência técnica, nós podemos encaminhar esse documento para as secretarias. Uma ideia Manuel, é a gente abrir o diálogo, trabalhar na perspectiva que, nem todas as prefeituras tem condições e braços para chegar até o público, é o primeiro projeto, a maioria dos secretários nunca participaram de um projeto como esse de mobilização. Então minha fala aqui é para a gente entender, olhar com mais atenção esses exemplos que eu acabei de citar e que eu acredito que outras prefeituras também estão enfrentando. Guamaré está tentando formar duas turmas e a ideia é essa de abrir esse diálogo junto com a SETUR e flexibilizar através de datas, estender um pouco a data limite para entregar documentação, se for possível é claro, porque quem vai ganhar é o polo, são as cidades, o estado. Essa é a minha fala, agradeço mais uma vez e nos colocamos a disposição, obrigado.

MILENE MELO/ MOSSORÓ: Bom dia a todos. Eu sou Milene Melo, prefeitura de Mossoró. Realmente precisa-se montar uma estratégia para a gente conseguir convencer esses profissionais a se qualificarem. Sentimos dificuldades, como eu acho que 90% dos municípios tem, em relação ao pessoal da área de gastronomia, garçom e manipulação de alimentos. Nós já fizemos outras capacitações, em várias edições anteriores, e realmente a uma evasão muito grande. É impressionante como o profissional que a gente tem mais reclamação de atendimento é justamente o profissional que não quer se qualificar. Nós temos que fazer um trabalho de conscientização, da importância do trabalho deles. Em Mossoró não optamos pela capacitação da qualificação do garçom e manipulação de alimentos. Porém, sobraram algumas vagas e foi oferecido a Mossoró, nós aceitamos e ficamos muito felizes. Agora nós vamos ter cinco capacitações: Técnica de guiamento em geoturismo, que tem uma especificidade, que é como se fosse uma especialização do guia, então realmente não era fácil conseguir pessoas qualificadas que fossem guia, orientador ou condutor, mas temos a felicidade de ter encerrado recentemente um turma no SENAC, que a gente qualificou 28 OTLs, então naturalmente eles teriam condições de fazer e estamos com uma turma boa. O outro foi de marketing digital e e-commerce, que vai de encontro com a fala de Mauricéia, que é exatamente o que todo mundo precisa se qualificar para que se venda seu serviço ou produto, e nós, enquanto poder público,

também precisamos dessa qualificação, porque não há setor privado sem destino, se o destino não tem condições de receber, de dar estrutura para iniciativa privada, é um precisando do outro, então os dois tem que saber se vender. E o outro é inglês, que naturalmente Mossoró precisa muito disso, porque a rede hoteleira é maior, nós temos mais visitas e nós tínhamos 20 vagas e conseguimos fazer a inscrição de mais de trinta, e ficamos com uma lista de espera. Vamos abrir esse para técnicas para garçom e para manipulação, será difícil, mas nós já montamos uma estratégia, vamos fazer uma visita ao centro, por exemplo, No mercado central, temos vários pontos de venda, na Praça da Convivência naturalmente nós já temos 24 estabelecimentos comerciais na área de gastronomia. Então a gente vai por setores e sabemos que temos dificuldades, porque não depende apenas do dono do empreendimento, depende do profissional, que é o nosso maior desafio. Então, o governo do estado oferta gratuitamente, são cursos caros que nós como municípios não conseguimos comprar, e não conseguimos convencer a nossa população, temos que montar uma estratégia, descobrir como, nós vamos fazer e acredito que vamos ter um bom resultado.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Só para ilustrar essa questão do marketing digital que Mauricéia falou, das mídias sociais, que agora tem uma nova ferramenta que são os youtubers. Para vocês terem uma ideia, o estado está fazendo uma campanha de divulgação agora com uma youtuber holandesa, não sei se vocês estão acompanhando pelas redes sociais, mas ela visitou alguns pontos turísticos do estado, está visitando e agora foi para São Paulo. A história dela é muito interessante e vou compartilhar aqui com vocês. Ela é uma jovem de 20 anos, da Holanda, que não sei por que ela disse que postou um vídeo tentando aprender a falar português, e ai ela começou a falar um português bem arranhado e isso chamou muito a atenção dos brasileiros, ela disse que ficou impressionada com a quantidade de brasileiros que começou a seguir depois que ela tentou falar português, e ai ela enxergou naquilo ali um nicho de mercado. Ela começou a falar mais português e recebeu na casa dela uma caixa de doces brasileiros, de uma pessoa do Rio de Janeiro, e ai ela pastou provando esses doces, um desses vídeos dela teve 8 milhões de visualizações. Você imagine o marketing que isso gera. Ela está rodando alguns pontos turísticos do estado, foi pra Pipa, São Miguel do Gostoso, Serra de São Bento e todos os locais que ela vai posta uma foto, posta vídeos e a quantidade de visualizações é um negócio impressionante. Então só para ilustrar isso que Mauricéia falou, dessa importância da mídia digital, o marketing digital, com essa nova ferramenta que está surgindo agora, os youtubers.

MAURICÉIA CALVACANTE/ GUAMARÉ: Eu queria só complementar isso ai que Manuel falou. Eu já seguia e quando eu soube que ela vinha para cá eu fiquei louca para trazê-la a Guimarães também. Mas como Guimarães não é um produto turístico que está nas prateleiras,

é justo que seja vendido aquilo que já é produto, que é São Miguel do Gostoso, Pipa, são pontos que não se pode deixar de levar numa oportunidade dessas. E aí Manuel eu vou entrar na sua área e eu vou dizer que onde vocês encontram todos esses vídeos, na página “Tudo Começa Aqui”, tanto Instagram, quanto Facebook, que são as redes oficiais do governo. Todos sabem o que quer dizer “tudo começa aqui”, que é o marco lá de Touros e que todos nós podemos usar essa hashtag nas fotos que estamos postando dos nossos municípios. Eu fui secretária de turismo de Touros, por quinze dias apenas, e ontem eu postei pela primeira vez essa hashtag em umas fotos que eu fui fazer ontem à tarde aqui em Guamaré, no pôr do sol, fiz várias fotos belíssimas e postei na página da secretaria de turismo e coloquei várias hashtags e na última #tudocomeçaaqui. Mande para várias pessoas, inclusive meus amigos lá de Touros, prefeito e primeira dama, quando eu mandei para a primeira dama e depois liguei para ela para explicar que fomos orientados que todos nós, de todos os municípios do Rio Grande do Norte, devemos e podemos usar a #TudoComeçaAqui. Acessem e sigam esse Instagram porque tudo que nos interessa está lá.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Muito obrigado Mauricéia pelo registro, realmente isso é de extrema importância. Nos ajuda seguindo o nosso Instagram, e também colocando a hashtag nas fotos que vocês divulgarem.

ROBERTO RANGEL/ UERN: Bom dia a todos e a todas. Eu sou Roberto Rangel da UERN. Na semana passada, nós do departamento de turismo da UERN, sentamos e pensamos em fazer a partir da próxima semana alguns cursos sobre esse tema de gastronomia, de alimentos e bebidas. Então a partir da próxima semana nós estaremos fazendo alguns cursos dos quais foram falados aqui e mais abrangentes, por exemplo, sobre drinks, aplicação de cervejas, trabalho de garçom, maître, tipo de serviço, serviço à francesa, inglês direto, inglês indireto, americana, dosagem de bebidas, caldos, sucos, coquetéis, ou seja, praticamente tudo de hotelaria e de gastronomia. Para esses cursos nós usaremos alguns alunos, e eles alunos farão a aula formando outras pessoas. A contra partida é apenas questão, por exemplo, digamos que Macau queira que dessem aula lá, a gente vai com os alunos, eles dão essa aula e o que cabe a Macau é apenas o local e a questão do café da manhã ou almoço e mais nada, não tem valor nessa contrapartida. Serão vários cursos, vamos começar a pensar nisso próxima semana e talvez eu já traga aqui na próxima reunião alguma coisa pronta. Isso vai ajudar muito nessa questão de qualidade, pois nós vamos tocar na praia e no super luxo, vai do atendimento menos até o altamente sofisticado. Isso vai ficar sob a minha responsabilidade e do professor Saulo Gomes. Muito obrigado.

DANIEL ARAÚJO/AREIA BRANCA: Bom dia a todos. Me chamo Daniel e sou gerente de turismo de Areia Branca. Ainda sobre a questão das qualificações, a nossa dificuldade já foi externada por Benjamim em detrimento da data, porque coincidiu com a maior festa do município, a festa da padroeira. Porém encontrei uma dificuldade muito grande e fiquei muito surpreso, não foi nem com a classe dos garçons nem com o pessoal que trabalha com a manipulação de alimentos e sim com os empresários. Porque eu fui pessoalmente conversar com cada um deles, pois quando eu vi que não tinha demanda, e eu via a necessidade e não via a demanda fui à procura, mas pra minha surpresa eu via que os garçons trabalham por diárias e se perguntavam se iam passar quinze dias sem receber, e os empresários se perguntavam se iam passar quinze dias sem garçom. Conversando com os empresários eu questionava se eles não entendiam que isso seria um investimento, que estariam qualificando os garçons, iriam perder quinze dias mais iriam ganhar um super profissional, o SENAC vai qualifica-los, para eles entenderem a importância da qualificação desses cursos. Então assim eu estou tendo bastante dificuldade, aliado à data que para a gente foi um pouco inviável. Quero também aproveitar para falar da importância, que tem alguns colegas aqui participando de uma capacitação do Lidera Turismo do SEBRAE de Natal, de fundamental importância pelo menos para a minha pasta quanto gestor, tem sido um divisor de águas, tem sido muito bom, mas não temos visto muitos municípios ter aderido a ideia e temos sentido a falta de alguns municípios dos polos. Nós temos visto mais municípios do Pólo Costa Branca, do Pólo Serrano e do Pólo Seridó os demais nós sentimos falta. Estou falando isso para fomentar os demais polos que não aderiram à capacitação. É isso.

MILTON GUEDES/ TIBAU: Bom dia aos companheiros e companheiras, bom dia a mesa. Eu quero inicialmente aproveitar a oportunidade para fazer uma saudação ao secretário Manuel Gaspar e dizer do nosso interesse em contribuir para o fomento do turismo no estado e que o senhor seja muito feliz na sua empreitada, no seu desafio de substituir Rui Gaspar, que não deixa de ser grande. Eu participo do conselho do polo como conselheiro, há quinze anos, desde a fundação do Polo Costa Branca e nós nunca tínhamos tido a oportunidade de ter um secretário de turismo tão envolvido, e participar que o processo de interiorização do turismo começasse a se concretizar. Hoje com muita felicidade a gente vê fotos dos nossos municípios, ícones das nossas cidades, dos nossos destinos, em janelinhas da Globo. E ele como secretário se dispõe pela primeira vez nesses treze anos a dizer que está participando de eventos internacionais. Então nós temos hoje um grande desafio que é dar continuidade ao grande trabalho feito pelo Rui Gaspar. Seja muito bem vindo secretário. Segundo ponto que eu queria colocar aqui é o seguinte, essa dificuldade que o senhor colocou junto ao Banco Mundial na hora de fazer uma solicitação para capacitação profissional, foi reforçada por Areia Branca, eu quero colocar

somente dois pontos para ilustrar essa observação. Quando Renato Fernandes foi secretário de turismo do estado, nós conseguimos com ele uma bolsa que pagava um salário mínimo por mês a cada pessoa que compõem o trade turístico de Tibau, para participar de uma capacitação. Incrível como nem assim, pagando, conseguimos formar uma turma com trinta alunos porque o próprio empresário não quer que o funcionário dele vá se capacitar, porque ele acha que depois dessa capacitação ele vai cobrar um salário maior do que ele vem recebendo. Isso não é coisa inerente ao nosso estado, quando eu fui secretário de turismo de Icapuí, nós tivemos a oportunidade de trazer trinta prefeitos de Portugal para conhecerem a nossa região, nós fizemos um jantar com os diversos prefeitos da região, inclusive Areia Branca, e chegamos a uma conclusão simples que nos surpreendeu apesar de Portugal ser um país da Europa e ser anos a mais que o Brasil, mas as mesmas dificuldades de capacitações que temos aqui eles também têm na Europa. Então eu fiz esse tipo de colocação aqui, somente para ilustrar essa dificuldade que o senhor está tendo diante do Banco Mundial. Outra questão que eu gostaria de levantar aqui é com relação ao novo PRODETUR, eu também mandei o projeto para o Ministério do Turismo e foi um universo interessante. Hoje o Plano Nacional do Turismo ele restringiu ao máximo de qualitativo de documentos dos municípios que desejam linha de créditos, financiamentos, antes eram uma enxurrada de documentos hoje necessita apenas de seis documentos, que nós lá de Tibau encaminhamos todos. Eu gostaria de estimular os companheiros secretários aqui, onde a primeira conversa que eu tive com o Ministério do Turismo em Brasília, quando ele perguntou que tipo de projeto eu queria para Tibau, eu falei que queria um porte personalizado, seria uma garrafa de areia colorida na frente da cidade, ele me perguntou por quanto ficaria e eu falei que por R\$500.000 mil reais e ele disse para não levá-lo projeto menos de um milhão de reais. Porque você tem quatro anos de carência para pagar esse valor no Banco Mundial e tem quinze anos para pagar esse débito e ao banco não interessa que você quer apenas R\$500.000 mil reais emprestado. Acabei pedindo três milhões e estamos na iminência para receber esses três milhões. Prefeitos e secretários, qualquer dúvida que vocês tiverem com relação ao que deve fazer para conseguir essa linha de crédito, junto ao Banco Mundial, eu estou à disposição de vocês. Bom dia.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Foi muito oportuna a sua fala colega, e eu digo que esse programa é extremamente importante. O “PRODETUR + Turismo” por dois aspectos, primeiro que ele vai financiar equipamentos turísticos não apenas dos poderes públicos, mas também dos privados, essa é uma grande diferença desse novo PRODETUR, segundo, que esse programa é a menina dos olhos do atual ministro, porque foi um programa já lançado durante a gestão dele, então ele dá apoio total a isso. Todas as conversas que temos lá no Ministério do Turismo, a primeira pauta é o “PRODETUR + Turismo”, pergunta se temos projetos, se já apresentamos

alguma coisa, como está, e por ser um programa de apoio ao turismo, é claro que as taxas serão mais baixas, mais atrativas, vai ter uma carência grande, vai ter prazo, então nos gostaríamos de encorajá-los mais a respeito desse assunto, e qualquer coisas estamos à disposição para discutir com vocês no Ministério, ou até mesmo na secretaria. Estamos acompanhando muito de perto o desenrolar disso. Seria interessante vocês já tomarem conhecimento porque tem alguns requisitos e um deles é a criação do Conselho Municipal de Turismo, aliás, isso é uma tendência que o Ministério coloque essa barreira, a criação e funcionamento do Conselho Municipal de Turismo.

LÚCIA GUARALDO/ ICMBIO: Bom dia a todos, desculpe o atraso. A minha fala também é sobre as qualificações. Eu represento o Parque Nacional da Fumaça, que existe há seis anos, tem uma expectativa enorme pela abertura dele, tanto pelo município de Baraúna quanto pelo município de Mossoró, que é onde o parque está localizado. Nós estamos trabalhando no intuito de abrir logo o parque para visitação, pois tem duzentas cavernas além de uma área muito bonita de caatinga, muito bem preservada e as populações que vivem ao entorno desse parque estão na expectativa da abertura para poder trabalhar o turismo. Na outra reunião eu já falei para vocês do turismo de base comunitária, que a gente tem discutido com as comunidades, e eu gostaria de saber se essas qualificações de SENAC, aquilo que Mossoró conseguiu, se vai ter também na área rural, para aqueles pequenos que já tem um comércio, ou para aqueles que vão iniciar o seu trabalho, ou se essas qualificações são dirigidas apenas para os grandes polos que já existem o turismo.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Não, é a área toda. Nós fizemos um levantamento da demanda de acordo com as peculiaridades de cada região, conversamos com todos os municípios para identificar todas as necessidades e a partir daí que se criaram esses cursos, assim que foi feito.

MILENE MELO/ MOSSORÓ: Lúcia, é voltado para a cadeia produtiva, porém existem alguns requisitos em cada qualificação. Por exemplo, zona rural é bem importante a gente qualificar o pequeno restaurante, as vendinhas, onde inclusive no último curso de OTL, lá no SENAC, nós fizemos um tur. Agora, para se fazer o de “Boas Práticas de Manipulação de Alimentos”, que eu acho importantíssimo para a zona rural, e também o “Atendimento para garçom”, tem os requisitos. Tem que ter uma comprovação que atua na área. Falando na autodeclaração, fomos entregar a documentação na SETUR, e acho que Macau e Areia Branca, levaram algumas autodeclarações e não foi aceita. Eu entendo, que não é interessante a pessoa se autodeclarar que atua na área, mas também não é difícil que o dono do empreendimento o faça. Por exemplo, se eu tenho um pequeno restaurante familiar eu posso declarar, de repente o

meu filho, mas ele tem experiência de garçom no restaurante, porque eu vi que muita gente teve dificuldade, principalmente nessa área, que vai contemplar a zona rural. Mas eu acho que tem um caminho, SENAC, SETUR deve ter um caminho.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Só reforçando colega, tudo isso foi pensando naquela ordem inicial que eu falei, geração de emprego e renda e as diminuições de desigualdade sociais. Por isso a gente pensa realmente no pequeno, na geração do emprego, na manutenção do pequeno emprego. Então todos esses projetos, que a SETUR faz de capacitação, treinamento é com esse foco. Esse é o nosso foco e o foco do Banco Mundial também.

GUSTAVO LIMA/AMDESTUR: Bom dia a todos. Para os que não me conhecem eu sou Gustavo Lima, represento aqui a AMDESTUR. Eu quanto AMDESTUR, gosto de falar o nome completo, pois poucas pessoas conhecem, Associação Macauense de Desenvolvimento Turístico. E só a título de informação, para os informes, essa associação no final de abril fez um workshop em Macau em parceria com os alunos de turismo da UERN de Natal o tema foi “Diagnósticos e Potencialidades”. A associação é nova e nós estávamos querendo entender como está a cidade para a gente tentar desenvolver o trabalho com responsabilidade. Gostaria de informar também que alguns integrantes da associação estão participando do Lidera Turismo em Natal, e compactando a informação do meu colega, o pessoal está sentindo muita falta realmente dos municípios, os destinos, Macau tá participando como associação. Era só isso, muito obrigado.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Antes de passar a palavra para o colega, só justificar aqui a ausência da EMPROTUR. Ela está representada aqui só que a gente resolveu que nessas reuniões dos polos, quando a EMPROTUR estiver presente vai aproveitar para fazer um banco de imagens e de vídeo, tanto da reunião como também do município que tiver sediando. Então a pessoa da EMPROTUR está fazendo as imagens aéreas de fotografias e vídeos do município, que depois vai ficar um legado para o município que sedia a reunião.

SAULO BARRETO/ GALINHOS: Bom dia a todos. Eu me chamo Saulo, fui recentemente convocado pelo prefeito de Galinhos, Naldo, para compor a secretaria de turismo, nós tivemos a oportunidade de visitar a secretária de obras, fiz contato também com a secretária Mauricéia, tentando estreitar esse laço além da proximidade física e geográfica. Inicialmente agradecemos pela oportunidade de estarmos juntos, conversando sobre um assunto tão importante que é o turismo e o fortalecimento como negócio. A gente diante do que está ouvindo aqui consegue identificar claramente que o turismo ainda é visto de uma maneira muito amadora, talvez essa condição e esse foco de transformar isso em um produto, em um negócio de fato bem

estabelecido, sejam o maior norte que a gente precisa caminhar nessa direção. Queria também esclarecer que Galinhos ficou distante da reunião do conselho alguns meses em função desses problemas políticos que aconteceram no município, a gente teve uma oportunidade de conversar por e-mail com o pessoal de Mossoró, da secretaria executiva, estamos de volta e já passou o período de interinidade, o prefeito foi eleito desde domingo passado, e o caminho é seguir agora numa condição sem faltar, com mais presença. Queria falar publicamente, uma coisa que a colega me falou aqui com relação a essas questões do fluxo, eu tive a oportunidade de falar com a Solange Portela, ate por orientação do secretário, e ai nessa conversa com a Solange, ficou claro que a gente não conseguiria mais inserir Galinhos dentro desses cronogramas de cursos que tinham, e a própria Solange me deu o contado do Yves, nós estamos avaliando um quadro, inclusive propostas comerciais, para aplicar esses cursos em Galinhos. Colocado pela colega aqui, alguns municípios não conseguiram fechar as turmas, então dentro da condição de adequação é possível adequar isso para Galinhos e também precisava ver quais eram as turmas que não conseguiram ser formadas. Se for possível nós estamos de braços abertos, já conversei com o trade, nós temos tranquilidade em apoiar o pessoal de hospedagem, e se for possível eu quero abrir publicamente essa opção, porque se não for possível dessa contratação institucional realizado pelo SETUR, nós temos sim o interesse de contratar turmas separadas. Fazendo referência como foi colocado sobre a dificuldade, tudo tem muito haver com a condição que as pessoas não enxergam e não utilizam como negócio. É uma questão muito mais de um meio de vida provisório, mas não de um negócio profissional e nós Galinhos temos buscado um caminho de profissionalizar. Mas chegamos a um ponto que foi conflitante onde chamávamos as pessoas para conversar e não havia se quer o interesse, e são pessoas que atendem, que atravessam o turista no barco, que fazem os passeios. Dentro dessa condição nós mudamos a estratégia porque notamos que a receptividade não estava sendo a mais eficiente possível, então focamos no pessoal de hotelaria e alimentação, estamos consolidando junto a eles um trabalho de esclarecimento do turismo como negócio e a partir desse instante eles estão cobrando dos funcionários deles que se capacitem. Queria colocar uma observação com relação à dificuldade que está havendo com os cursos contratados, eu não sei como está consolidado aqui em Guamaré, mas todos os cursos vão ocorrer ao mesmo tempo ou cada curso acontece de maneira escalonada, porque se fossem todos os cursos ao mesmo tempo talvez fosse um problema a mais e queria fazer essa observação. No mais é isso, eu acho que a gente tem que pensar realmente o turismo como negócio, a mídia é parceiro de vocês. Junto com a Mauricéia quero formar uma parceira, no sentido de criar um produto turístico e se não for Guamaré sozinho, será Guamaré e Galinhos, tem que ter essa sinergia que nós todos temos que colocar em prática essa coisa do turismo como negócio. Bom dia a vocês, obrigado pela

oportunidade e se Deus quiser estando sempre presente aqui, junto com o prefeito, em outras oportunidades.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Saulo, já que há essa proximidade com a Mauricéia, e ela está tendo dificuldade em formar a turma, eu acredito que não tenha empecilho de você mandar um grupo de cinco garçons para fomentar o curso de técnicas para garçom aqui. A ideia é de a proximidade entre os municípios, com as vagas ociosas eu não vejo problemas. O fato do curso ser realizado aqui, não quer dizer que só as pessoas de Guamaré que podem participar não, aqui somos um polo. Pode participar, deve, a única questão é o seguinte, o estado não tem como arcar com esse custo de deslocamento, não sei se o município vai querer dar alguma ajuda nesse sentido, mas não que dizer que por não ter o curso lá em Galinhos às pessoas de lá não possam se inscrever nesses cursos, muito pelo contrário, deve participar sim.

MANUEL PLÁCIDO/ ASSÚ: Bom dia a todos. Meu nome é Manuel Plácido, eu estou aqui como secretário adjunto, o novo secretário Braz Barreto não pode comparecer, porque estamos em plena festa de São João, e nós vinemos aqui em nome da prefeitura do Assú e dizer da satisfação que nós tivemos acompanhado o novo secretário que atuou em todas as cidades em todos os polos, trouxe um ânimo muito grande para que nós continuássemos lutando e dizer a Manuel Gaspar que seja muito bem vindo e o que estiver dependendo da cidade do Assú, eu estou a sua disposição. Nós vamos comparecer também trazendo novidades e também buscando e pedindo para vocês. Aproveitar também para falar da dificuldade que nós tivemos nesses dois cursos de importância para Assú, procurei o SENAC, que me deu todo o apoio, me mostrou a demanda e me orientou da melhor forma. Nós fomos para rádio, em cada restaurante e bar convidá-los. Na área de turismo que é até mais fácil, onde os alunos têm interesse, os alunos de história da UERN, eu gostei da ideia do professor, e nós também tivemos essa dificuldade, porque pede essa comprovação e poucos têm. Uma outra coisa, gostaria de falar é que nesse mês de junho, Assú, realiza a festa de São João que completa 292 anos. Essa festa é relativa à fundação da igreja, da matriz, que é enfrente a Praça São João, que tem o buraco do prefeito, onde se faz o anfiteatro. A festa está toda preparada, nós trouxemos folders, a nossa festa começou desde o dia primeiro e vai até dia três de julho que abrange Santo Antônio, São João, São Pedro e São Paulo indo até o final do mês. Gostaríamos de convidar vocês e vou procurar o SENAC já para agilizar e ver a possibilidade desse programa. Nós temos que pensar um jeito de trazer essas pessoas, o governo está aí dando a oportunidade e tem gente que tem essa dificuldade. De positivo, em parceria com os órgãos de Assú, nós temos a Feira da Lua, que é uma coisa inovadora. Nós estamos fazendo todo início de mês, é uma feira que ganhou uma dimensão muito grande, onde os expositores ficam na praça mesmo, eles não pagam nada e expõem seus artesanatos, comidas e está muito bonito essa festa. Nós temos um público

crecente, nesse mês inclusive tivemos duas, uma no dia dois e outra no dia trinta, porque no dia sete de julho já fica fora do padrão de pagamento tanto do estado, quanto do município e se distância do poder aquisitivo para poder ter o dinheiro para comprar. Então a Feira da Lua sempre coincide com os pagamentos para que eles possam investir. Então convido vocês e agradeço por estar junto.

FABÍOLA MARTINS/ SEBRAE: Bom dia a todos. Eu sou Fabíola, representante do SEBRAE, estou aqui representando João Vidal. O SEBRAE como instituição de capacitação também, uma das áreas que a gente também atua, e surge muitos depoimentos das dificuldades e desafios que é trazer o colaborador e muitas vezes até o empresário para a sala de aula. Já me deparei, Daniel, com algumas situações como essa que você citou, já me deparei com situações que o empresário quer pagar a inscrição para o colaborador participe, e o mesmo coloca inúmeras dificuldades. Me deparo com outras situações onde a gente tem tanto empresário como colaborador dentro da sala de aula e aqui eu gostaria de citar um exemplo que é Gustavo, que está aqui representando a AMDESTUR, que é proprietário do Hotel Gamboa em Macau, e é um exemplo a ser seguido, sendo um empresário que está em sala de aula e capacita a sua equipe. Então passamos por inúmeras situações negativas, mas que a gente encontra ainda muitos empresários que aderem a capacitação e a consultoria, enxergam que a capacitação é um caminho para que a gente desenvolva a parte de serviço, de comércio como um todo. Vi que foi muito citado aqui a nossa capacitação do “Lidera Turismo”, tivemos algumas poucas adesões aqui na nossa região, é uma capacitação excelente. Também gostaria de registrar aqui e dá um informe para que vocês levem para os municípios de vocês, agora no último dia cinco o SEBRAE lançou um edital de economia criativa, lançamos de forma inovadora, no Circo Crock, lá em Natal, este edital já está aberto, próximo dia 18 teremos uma oficina para ajudar as pessoas na elaboração dos projetos para esse edital. Podem participar pessoas jurídicas, uma MEI, ME, EPP e também envolvem grupos teatrais, grupos culturais que tenham nos municípios de vocês e que busquem se desenvolver, concorrer, participar desse edital e possam elaborar o projeto conforme o edital. Nossa participação é essa, eu agradeço também a oportunidade de estar aqui e coloco sempre o SEBRAE a disposição.

FERNANDES OLIVEIRA/ IFRN: Bem vindo secretário ao novo desafio, mas eu gostaria de lembrar que há quinze anos quando a gente começou esse trabalho, a gente se limitava a cada cidade dizer o que tinha, a gente já superou essa fase e estamos agora na parte prática e está trazendo uma satisfação para a gente que está. Gostaria de chamar atenção para o seguinte aspecto, vez por outra eu sou abordado, o que esse conselho faz? O que avançou no conselho nesse período todo? E para explicar isso é através das ações e de forma bem convincente, o aeroporto de Mossoró começar a funcionar. E diante dessa angústia da qualificação que é

evidente, estar e sempre esteve, mas estamos avançando. Na reunião passada o ICM-Bio provocou em uma colocação quanto as comunidades, e eu acredito nisso, temos que começar muito da base e se trabalhar a base. A cidade de Guamaré só será uma cidade turística quando você chegar a qualquer parte da cidade, e perguntar a um taxista, frentista de posto, um policial se a cidade é turística e ele responder é turística sim. Precisa se conhecer para poder vender. Começou o Mossoró Cidade Junina, tivemos quase duzentas mil pessoas no Pingo, a abertura, e ainda tem gente que se questiona para que serve o Pingo, sendo que são duzentas mil pessoas gerando receita na cidade antes e depois do Mossoró Cidade Junina, sendo pulverizado cerca de quinhentos milhões de reais durante o São João e ai a cidade começa a andar. Esses dados foram mostrados no ano passado pela UERN em parceria com a prefeitura, onde foi feita uma tabulação de dados e mostrou que a cada um real investido, gerou três, e se eu tenho esses dados para convencer a própria comunidade se tornar muito interessante e vai convencendo pouco a pouco, desde o frentista até o policial. A gente tem que começar a pensar essa estratégia de ação, junto às comunidades para podemos estar sonhando com um turismo de ponta, porque isso é claro. Nós temos turismo mais as comunidades não sabem, as pessoas não sabem. Temos que ter um calendário de eventos. Para encerrar, no Pingo da Mei Dia deu quase duzentas mil pessoas, bastante gente acompanhando os trios, com muita alegria, mas tem gente que filma uma briga e publica: “o Pingo não prestou”. Sendo que essa não foi à realidade e assim temos que convencer as pessoas.

MILENE MELO/ MOSSORÓ: Fernandes só para complementar sobre o Pingo, esse ano foi à décima edição do Pingo e eu participei da criação, a gente se espelhou no Galo da Madrugada para fazer o Pingo da Mei Dia. Sendo o primeiro Pingo em 2009, onde o som mais potente era o pau de arara e a gente jampeava o som do pau de arara em paredes. E nesse ano nós tivemos que colocar pela primeira vez quatro trios elétricos para dar conta da quantidade de pessoas, e o pau de arara não consegue mais circular, ele dá apenas duas voltas, porque faz parte do projeto cultural e ele não mais consegue. Como evoluiu o pingo, a quantidade de investimento do setor privado foi uma coisa impressionante. Como que nasceu o camarote? Eu estava na secretaria de turismo na época, nós convidamos a imprensa de nível nacional e não achei justo trazer alguém de Belo Horizonte, Brasília, Rio, São Paulo e deixar no meio do sol, o que que a gente fica e não acha ruim. Eu pedi autorização para montar uma tenda, que passaram a chamar de “Camarote do turismo”, para poder dar conforto aos convidados. E todo mundo foi colocando tendas e hoje os bares já abrem como camarote. Eu sei de um camarote que o investimento dele foi entorno de noventa mil reais, e captou de patrocínio cinquenta e cinco mil. Esse camarote ele tinha capacidade para mil e setecentas pessoas. Então se imagina que de camarote grande deveríamos ter pelo menos uns seis. O evento cresceu muito, uma coisa que é investir, foi uma

ideia que muita gente nos chamava de doido, porque colocar o povo no meio da rua, meio dia e deu certo, todo mundo absorveu. E no meio de duzentas mil pessoas, é impossível não ter um empurrão indesejável, mas também teve relatos de famílias inteiras na rua. E é nisso que temos que investir, no que está dando certo.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Sem dúvida alguma, esse é case de sucesso a ser copiado. Vamos passar agora para o prefeito Túlio.

TÚLIO LEMOS/ MACAU: Bom dia a todos e a todas. Gostaria de dar as boas vindas ao novo secretário. Registrar aqui, como já foi registrado, o trabalho do secretário Rui, seu envolvimento realmente na interiorização do turismo. Em relação aos cursos, a gente participou de uma reunião lá em Tibau, onde os cursos apresentados pelo SENAC encheram os olhos, mas os municípios diante dos valores ficaram somente na vontade. Faço o registro também da importância do estado absorver esses custos nos cursos de capacitação, que pelo que nós vimos nas diversas reuniões que participamos a questão da capacitação ela ainda é muito premente em relação à ausência de capacitação, de qualificação e isso produz exatamente a não profissionalização do nosso setor turístico. Vejo agora algo novo em relação a essa questão do turismo enquanto informação para a própria cidade, porque muitas vezes pensamos o turismo somente para informar para fora e muitas vezes quando o turista chega o nativo não sabe um terço do que o turista já está sabendo pelas informações que nós conseguimos passar. Acho muito interessante informar e envolver a cidade, crianças, jovens e idosos, nas informações do próprio município, porque se não vai haver um choque de informação ou desinformação. A gente deve informar primeiro a nossos munícipes e vender essas ideias, a nossa imagem fora. Em relação aos cursos, ainda estamos com o orientador turístico local, a qualidade de serviços turísticos e a comercialização de produtos turísticos, e Macau conseguiu fechar todas as vagas ofertadas, tem também o de manipulação de alimentos. Quero registrar também a presença da Associação de Desenvolvimento Turístico de Macau-AMDESTUR que faz realmente a diferença na medida em que se congrega e participa, é a iniciativa privada de forma organizada junto com a sociedade civil em busca do desenvolvimento turístico da cidade, e isso é muito importante. Registrar também a presença do pessoal da nossa secretaria e também o vereador Dantas, que é do distrito de Barreiras e dizer que estamos prontos para não ver o turismo como divisão ou adversários. O importante é que a gente consiga trazer o turista, seja do Rio Grande do Norte, de outros estados, ou de outros países e que ele possa ir a Porto do Mangue ver o vôo livre, passe em Macau e possa ver a maior salina do América do Sul, ele possa ir pra Galinhos e ver uma praia bonita, enfim, o nosso estado é muito rico. Queria agradecer a acolhida de Mauricéia e dizer ao secretário Manuel que continue realmente nesse processo de interiorização do turismo, para que a gente possa fazer o turismo realmente na prática. Aqui nos estamos

discutindo, mas não só discutindo, construindo uma visão diferente em busca de executar o nosso turismo do Rio Grande do Norte. Obrigado.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Gostaria de lamentar aqui a ausência da colega do UFRN, Lindyneuza, ela iria tratar de um assunto extremamente importante e eu gostaria que realmente que vocês se debruçassem sobre esse material que foi entregue a vocês. É uma coisa que chamo atenção, vocês realmente estudem e colabore como isso. É um trabalho de uma aluna da UFRN, eu não vou saber aqui explicar, mas ela está desenvolvendo uma ferramenta para criar um calendário turístico para o estado. Isso é uma coisa extremamente importante, e ela está fazendo de uma forma muito bem articulada e está precisando da ajuda dos municípios. A ajuda é apenas que os municípios informem, quais os eventos que vocês têm que são considerados eventos turísticos. Ela irá criar uma plataforma digital e vai disponibilizar e será uma ferramenta extremamente útil para a EMPROTUR, que sempre teve essa necessidade, mas sempre teve a dificuldade de fazer esse trabalho. Ela está sendo orientada pelo professor Marcelo Taveira. Esse calendário de eventos, eu até vi isso no outro polo, que isso sempre foi uma vontade nossa e do governador, que a gente possa ter durante o ano um calendário, uma plataforma digital, onde o turista e até os potiguares mesmo ele possam enxergar o calendário de todos os municípios. Quando você vai ver um evento, se esse evento faz parte desse calendário turístico, é bom que os outros municípios utilizem isso como parâmetro para que não se crie eventos no mesmo período, para não entrar em conflito. Isso vai servir também, para ampliar a Lei de incentivo a cultura, onde vamos tentar ampliar para que ela possa fomentar esses eventos turísticos que estejam listados dentro de um calendário turístico que vai ser elaborado pela UFRN e cedido a gente e vamos cancelar esses eventos. De acordo com a caracterização técnica da EMPROTUR, a nossa ideia é estabelecer o que nós consideramos realmente como eventos turísticos, e a partir daí a gente tentar que a Lei de incentivo a Cultura apoie também eventos turísticos. Isso vai facilitar muito e fortalecer os eventos. Tem uns prazos para vocês olharem e vai depender das informações dos municípios. Para encerrar minha fala hoje aqui, gostaria de reforçar a participação dos municípios nas feiras que a gente participa. O calendário de eventos que o governo do estado participa, é disponibilizado para todos, desde o início do ano temos um planejamento, e já está disponível. Nós participaremos de várias feiras, como Mauricéia falou, o ideal é que dentro da perspectiva de cada município, o público alvo de cada município, ele visse cada feira que vamos participar e escolha uma ou outra para ir, ou caso não consiga ir que mande o material pra a gente e ficamos felizes em poder divulgar. Nós temos o nosso material que contemplam todos os polos, com os principais atrativos turísticos de cada polo, mas é diferente se você tem o material específico do município. Estamos à disposição para fazer essa divulgação. O governo publicou hoje no

Diário Oficial, edital do RN junino, são cento e quarenta mil reais para apoio a setenta arraiais em todo o estado, pela Fundação José Augusto. É importante que vocês vejam isso também e qualquer dúvida a respeito, estamos a disposição. Nós dispomos de técnicos que podem ajudar a vocês, tanto na área de convênios, contratos de repasses como na área de arquitetura também. Será um prazer receber cada um de vocês.

MAURICÉIA CALVACANTE/ GUAMARÉ: Antes das considerações finais eu gostaria de passar a fala para Gustavo, lá de Macau para falar sobre o encontro de caiaque .

GUSTAVO LIMA/AMDESTUR: Aproveitando a oportunidade e o espaço para falar de um evento que está acontecendo agora nos dias 15 a 17 de junho em Macau, um encontro de coletes, um evento voltado para motociclistas.

MILTON GUEDES/ TIBAU: Só a título de informe também. O secretário falou da Lei de Incentivo a Cultura, e para socializar com meus companheiros, nas horas vagas eu me considero escritor, e estou terminando a cronologia histórica do Rio Grande do Norte e estão me pedindo, sobre os municípios que compõem Polo Costa Branca, para inserir também a cronologia histórica de cada um deles. Então eu gostaria de pedir aqui que cada secretário que até o dia trinta de junho, por gentileza, enviar as principais informações que vocês têm dos seus municípios, para que a gente possa inserir no livro que será editado ainda esse ano.

MANUEL PLÁCIDO/ ASSÚ: Retornando ao São João, além de ser uma festa religiosa, nós temos o Arraiá do Jegue e também o Cortejo Junino. Nós estamos fazendo um levantamento a pedido do Tribunal para justificar o gasto de um milhão e duzentos mil, gastos com o São João, e estamos fazendo o levantamento junto com a Federação, com dados oficiais para se ter esse custo benefício que interessa a população. Quanto desse investimento nós gastamos e quanto que entrou na cidade.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Com relação a isso aí, eu estou tentando marcar uma agenda como o secretário estadual de tributação, porque eu sei que não é um dado exato, mas nós podemos ter um parâmetro. Eu acredito que a gente pode buscar na secretaria estadual de tributação o quanto foi movimentado de cartão de crédito no município durante aquele final de semana. Eu sou advogado e acredito que isso não seja quebra de sigilo fiscal, porque não estamos pedindo informações específicas de nenhum contribuinte, nós estamos querendo saber quanto foi movimentado de cartão de crédito naquele município. Acredito que a gente vá conseguir esse dado. A gente sabe que hoje, cartão de crédito é a maneira que as pessoas mais movimentam. Se a gente conseguir esse dado, a gente disponibiliza para você e já subsidiária a sua defesa. Para encerrar a minha fala, gostaria de agradecer a presença de todos,

a parceria, a compreensão e dizer que essa parceria é muito importante, eu dialogo muito com os municípios, com a academia e também com os bancos, para tratar de algumas ações e são parcerias importantes. Mais uma vez, colocar a gente aqui a disposição de todos vocês, é sempre uma honra recebê-los, ouvir sugestões e críticas. Trabalharemos juntos em prol do desenvolvimento do turismo.

MÉRCIA MOTTA/ SETUR: Pessoal boa tarde. Solange não veio, mas mandou dever de casa. Próximo ano, nós vamos ter um remapeamento dos municípios que irão continuar compondo o mapa turístico do Brasil. Nós estamos divulgando essa informação e aos novos secretários que entraram há pouco tempo, comuniquem a secretaria de turismo para atualização de dados, gostaria que fizessem esse contato com os dados, nome completo, e-mail e telefone. Uma das exigências do próximo ano será que cada município terá que ter seu Conselho Municipal de Turismo formado e atuando, vocês terão até dezembro para ativar o conselho e no próximo ano a gente vai exigir a documentação e comprovação do conselho e pelo menos uma ata de reunião realizada nos conselhos. Qualquer duvida pode nos procurar na secretaria.

MILENE MELO/ MOSSORÓ: Para registrar com relação à frequência, nós temos duas situações a serem analisadas. Temos um município, que participou apenas da primeira reunião de 2017 e provavelmente vai ter que sair do nosso conselho, porque de acordo com o regimento ele só pode faltar três vezes sem justificativa. Dentro do setor privado, tem uma associação, que é a ADETUR, que é Associação de Desenvolvimento de Tibau, que também participou apenas de uma reunião em 2017, na reunião anterior nós já colocamos em pauta e ficou conversado que haveria uma tentativa, mas realmente acho que a ADETUR não existe mais, não conseguimos contato, inclusive quando eles solicitaram para participar do conselho, foi aprovado e naturalmente não estavam com a documentação na mão, foi inclusive na reunião em Tibau, solicitamos a documentação formal e nunca veio. Então está aberta uma vaga para o setor privado, para que se algum município tiver alguma instituição ou associação para compor essa vaga que está aberta. Em relação ao município ausente, Afonso Bezerra, também não trouxe a documentação e foi na reunião de Tibau, a primeira de 2017, não tivemos contato, nós mandamos e-mail não retorna, ligamos e não atende, não conseguimos contato e precisamos decidir isso por questão do funcionamento do conselho. Fica a informação e iremos decidir onde será a próxima reunião. Algum município se candidata? Pela ordem de candidatura fica certo Tibau. A data, de acordo com o regimento, acontece a cada três meses, essa excepcionalmente aconteceu em junho, mas deveria ter acontecido em maio devido à mudança de secretário e agendas, mas voltamos a seguir o regimento então será em agosto dependendo da agenda e avisamos seguindo aquelas informações bem antecipadas.

MAURICÉIA CALVACANTE/ GUAMARÉ: Antes de fecharmos aqui, eu quero passar para vocês umas informações importantes de sucesso que nós tivemos aqui em Guamaré, desde o início de 2017 com a assessoria de imprensa. É importante para se obter mídia gratuita de alto alcance, através de uma assessoria de imprensa que tem acessibilidade aos canais. De 2017 para cá nós tivemos matérias no G1, TV Assembléia, e nesse mês, dia 16 e 17, grava aqui o Rota InterTv, com expectativa de Guamaré sediar quatro programas na temporada de verão, tivemos o programa Domingo Espetacular, trazido por mim e os outros pela assessoria de imprensa, Celso Amâncio e Max Fonseca, e a revista Viagem pelo Mundo. Sem custo algum, pelo trabalho de capacitação e a nossa recepção. Uma notícia que eu dou para vocês é que de terça-feira a domingo da próxima semana aqui em Guamaré, estará o ônibus da família “Viagem em Família”. É uma família que viaja há quase dez anos, dentro de um ônibus adaptado, eles viajam o Brasil inteiro, moram dentro do ônibus e eles só atuam em estacionamento de shopping Center e viajando o mundo fechando com shoppings. Não é cobrado nada, mas cordialmente se deve comprar um livro deles onde conta todas as experiências. Quando eles querem folga vão para os municípios turísticos. Então nós iremos recebê-los aqui em Guamaré. Agradeço demais a presença de vocês.

MANUEL GASPAR/ SETUR-RN: Com relação à sinalização turística a notícia é boa, com relação a empresa que ganhou a licitação para fazer a sinalização turística daqui, a intenção é que quarta esse contrato seja assinado. Já foi feito uma reunião e ficou marcado para quarta-feira ser assinado o contrato e a partir daí vai ser dada a ordem de início e começar a desenvolver os trabalhos, esse que somos tão cobrados e é importante. Obrigado a todos e boa tarde.

.....
Manuel Neto Gaspar Júnior
Secretaria de Estado do Turismo
Presidente do Conselho

.....
Milene Melo da Costa Moreira
Prefeitura Municipal de Mossoró
Secretaria Executiva do Conselho – Biênio 2017/2018