

ATA DA 76ª REUNIÃO ORDINÁRIA		RESPONSÁVEL: ALCENIR MARIA DA CRUZ ROCHA Secretária executiva do CONTURES	
PRESENCAS: Sr. Victor da Silva Coelho , Secretário de Estado do Turismo – SETUR e Vice Presidente do CONTURES, Flavia Roberta Cysne de Novaes Leite , Subsecretária de Estado de Gestão e Marketing do Turismo - SETUR. Lorena Vasques Silveira , Subsecretária de Estado de Planejamento e Infraestrutura do Turismo – SETUR, Alcenir Maria da Cruz Rocha , Assessora Especial da SETUR e Secretária Executiva do CONTURES, Valdeir Nunes dos Santos , Presidente do CONTURES. Sr. Rodolpho Torezani Netto , e Walter Bruno Schumahmacher Representante do IEMA; Antonio Alexandre Passos , Representante da ADERES; Mario Augusto Delmaestro Jantorno , representante do BANDES; Eurípedes Pedrinha e Pedro Rigo , representantes do SEBRAE; Bruno Emilio Pereira , representantes do SENAC; Cícero Márcio Dantas de Oliveira , representante da Região Turística Doce Terra Morena; Vera Lúcia de Backer e Lucimar de Almeida Cima Fui Zani , representante titular da Região Turística do Vede e das Águas; Murilo bossa Vago , representante titular da Região Turística dos Imigrantes; Valdeir Nunes dos Santos , Presidente do CONTURES representantes da Região turística Montanhas Capixabas; Ricardo Vasconcellos Lopes e o Jorge Gomes , representantes da Região Turística Metropolitana, Murilo Vago , representantes da Região dos Imigrantes, Andreia Milholo , Representante do SINDIBARES, Guilherme Barcelos e a Ludmila Dutra , representantes da Região turística da Costa e da Imigração; José Olavo Medici Macedo , representante suplente do Segmento de Eventos; Heber Guimarães Sobrinho , representante do Segmento de Transportes Turísticos; Leonardo Lares e Berenice de Albuquerque Tavares , representantes titular e suplente do Segmento dos Profissionais do Turismo; Luís Henrique Ximenes e o , representantes do Segmento da Imprensa Especializada em Turismo; Heber Guimarães Sobrinho , Representante do segmento de Transportes Turísticos; Rodrigo Stange Guimarães , representante do segmento de Agência de Viagens; José Antônio Bof Buffon , Representantes do segmento dos Comércio, Paulo Renato da Fonseca Júnior , Representante do Convention & Visitor Bureau. Participaram como convidados: Marcos Renata Agostini Vescovi, Azevedo, Odeildo Ribeiro, Washington Pereira, Ângelo Neves e Paulo Nascimento.			
LOCAL: SEBRAE-ES	DATA: 24/04/2025	INÍCIO: 14:00h	TERMINO: 16:00h

PAUTA:

- Abertura com boas vindas do Presidente
- Aprovação da Ata da 75ª Reunião Ordinária;
- Apresentação dos membros do CONTURES e da nova equipe da SETUR-ES;
- Apresentação da Proposta de Fortalecimento da Governança Estadual do Turismo;
- Apresentação e Aprovação das ações do conselho, proposta pelo presidente do CONTURES;
- Aprovação da Consultoria Técnica;
- Percepção dos Conselheiros e expectativa para a gestão 2025/2026;
- Proposição e reestruturação das Comissões Temáticas permanentes;
- Apresentação e aprovação do calendário do CONTURES
- Informes gerais;

Aos vinte e quatro dias do mês de março de dois mil e vinte e cinco, às quatorze horas, reuniram-se para a 76ª reunião ordinária, na Sala de Reuniões do SEBRAE, localizado à rua Belmiro Rodrigues da Silva, nº 170- Enseada do Sua, Vitória - ES, membros do Conselho Estadual de Turismo – CONTURES e convidados, citados acima. O Presidente, o **Sr. Valdeir Nunes dos Santos**, iniciou a reunião cumprimentando e agradecendo a presença de todos os presentes. Em seguida, passou para a **Alcenir Rocha** Secretária Executiva do – CONTURES, para a aprovação da ATA número 75º, que já havia sido enviada aos conselheiros, 10 dias antes da reunião, junto com a convocatória, considerando que alguns membros não haviam lido a referida ata, a mesma foi transferida para ser aprovada na próxima reunião ordinária. Em seguida foi iniciada a apresentação de cada membro do CONTURES e da equipe da SETUR-ES. A secretária Executiva **Alcenir Rocha** convidou o consultor técnico do SEBRAE, **Richard Alves**, para apresentação da Proposta de Fortalecimento da Governança Estadual do Turismo, ao iniciar a sua apresentação o consultor **Richard Alves**, questionou aos presentes: A governança está sendo colaborativa para o desenvolvimento do turismo? Acredito que não, mas precisamos de um espaço produtivo e colaborativo, pois esse é um grande desafio, para a atuação efetiva das lideranças na parceria com a SETUR, para que aconteça o grande salto do turismo capixaba, esse pacto precisa cada vez mais ser institucionalizado e praticado. Esse é o nosso maior desafio. O turismo acontece no planejamento de gestão estratégica em três dimensões: A governança turística, a oferta turística, a demanda turística. Precisamos melhorar a oferta turística, trabalhar o mercado, demanda turística e a comercialização do produto turístico, fortalecer os espaços de governança, que no âmbito do estado é o CONTURES, nos espaços regionais, são as IGRS - Instancias de Governança e no âmbito municipal, são os Conselhos Municipais de turismo, pois, não podemos ter governança de micro territórios. Esse é o básico se for bem feito, nós podemos avançar, geralmente no processo da análise da realidade do território, e proposição de implementação de ações e

34 posicionamento do território, nós trabalhamos nesses eixos. Quando olhamos
35 para o que existe de oferta, o mercado e a governança, temos a certeza de que
36 do que tem a necessidade de desenvolver seguramente teremos mais clareza
37 em formular ações que são mais necessárias e efetivas. Neste contexto, o
38 SEBRAE está colocando à disposição do CONTURES, uma consultoria técnica
39 para assessorar e fortalecer as ações mais efetivas do conselho na governança
40 estadual, para um suporte da situação atual, burocráticas e administrativas, na
41 legislação, com a nova lei geral do turismo, e ainda verificar se está ou não de
42 acordo com o marco regulatório, atualização do regimento interno, nas
43 comissões e nas atividades: **Richard Alves**. É a primeira reunião do ano, todo
44 mundo meio assim, ainda, meio desconfiado, eu estou sentindo isso aqui. Até
45 tentei pegar um vídeo ali para passar, mas não deu tempo. Depois eu vou fazer
46 questão de mandar no grupo, e aí, Alcenir, você fala, viu? Com os cumprimentos
47 de **Richard Alves**. E depois vocês comentem o que vocês vão achar desse
48 videozinho de um minuto, que a gente vai compartilhar. Mas assim, primeiro,
49 obrigado pela oportunidade, SEBRAE, CONTURES, SETUR e todos os demais
50 membros. A gente tem tentado contribuir com algumas iniciativas aqui no estado.
51 E agora recebemos essa convocação do SEBRAE, do presidente do
52 CONTURES e do secretário da SETUR, de dar essa contribuição nesse
53 processo de assessoramento do CONTURES. Então a gente tem um trabalho
54 que vai ser feito de suporte para que possa contribuir, para que o CONTURES,
55 possa cada vez mais, cumprir o papel dele. A gente sempre diz e vem com muito
56 respeito a toda uma história, que está na 76ª reunião. Então tem uma história
57 que vem sendo construída no turismo do Espírito Santo, que vocês fazem parte
58 disso. E existe sempre a oportunidade de poder estar sempre dinamizando
59 novos ciclos. Eu acho que é esse momento que se vive no Espírito Santo, dessa
60 dinamização desse ciclo de desenvolvimento do turismo. E mostrar um
61 pouquinho para vocês, então, qual é o trabalho que está sendo feito de
62 fortalecimento da governança estadual do turismo. Primeiro ponto, fazer
63 propaganda aqui, a companhia aérea, mas não tem jeito, é o bordão. Vocês já
64 sabem, mas não custa lembrar, a questão da governança é fundamental no
65 processo de gestão do turismo. Se a gente pergunta aqui, fortalecer a
66 governança? Existiu uma governança do turismo importante? Tem alguém que
67 é contra isso, que discorda dessa afirmativa? Provavelmente não. As nossas
68 governanças têm sido espaços produtivos de gestão colaborativa do turismo?
69 Todos concordam com essa afirmativa também? Então, provavelmente não. É
70 um grande desafio porque, realmente, trabalhar colaborativamente é um
71 exercício desafiador, mas é necessário, e o turismo, que é essa atividade tão
72 sistêmica e tão interdependente, a gente não tem como fazer com que o Espírito
73 Santo se consolide da forma que precisa se consolidar, sem esse processo de
74 fortalecimento da governança. Quando o Pedro, o Pedrinha, o secretário Victor
75 e o China nos chamaram, ficou claro que o desafio é que a gente precisa, cada
76 vez mais, uma atuação mais efetiva das lideranças que estão aqui,
77 representadas nessa parceria com a SETUR, para uma expressão, Pedro, que
78 eu acho que a gente nem falou ainda, que eu estou chamando do grande salto
79 do turismo capixaba. Eu acho que está agora nesse momento de dar esse
80 grande salto, Victor. E é esse pacto que precisa ser cada vez mais aqui ser

81 institucionalizado e praticado. Então, esse é o desafio. Dentro desse desafio...
82 Onde é que eu aponto? Nós Sabemos que o turismo acontece, o processo de
83 gestão, de planejamento e gestão do turismo, em três dimensões. A gente
84 precisa melhorar a oferta, os produtos turísticos que existem no Estado, nos
85 territórios, nas regiões. Precisamos trabalhar o mercado, a demanda, a
86 comercialização. E precisamos ter os espaços de governança. No âmbito
87 estadual é o Conselho, no âmbito regional são as IGRs, no âmbito municipal são
88 os conselhos municipais. E a gente não pode ter governança de microterritórios.
89 Então, esse é o básico. Se bem feito, a gente consegue avançar. Então,
90 geralmente, nos processos de análise de uma realidade de um território,
91 proposição e implementação de ações nesse território, a gente trabalha nesses
92 três eixos. Quando eu olho para o que existe de oferta, quando eu olho para o
93 mercado e a governança, tenho a clareza do que eu tenho de necessidade de
94 desenvolver, seguramente eu consigo, também ter mais clareza para formular
95 as ações que são necessárias do ponto de vista de implementação. E aí, nesse
96 processo, tem em algumas atividades que estão previstas de suporte ao trabalho
97 do CONTURES, que é o trabalho de vocês todos. Então, esse é um trabalho que
98 o SEBRAE está colocando à disposição do CONTURES, aqui de vocês, para
99 poder ajudar nesse fortalecimento da governança estadual. Basicamente, é um
100 trabalho para entendimento dessa situação atual do CONTURES. Isso envolve,
101 por exemplo, todas as questões burocráticas, administrativas, então, como é que
102 está a questão da lei de criação, do regimento, do funcionamento das comissões,
103 vamos fazer um raio-x disso, entender o que precisa ser atualizado, por exemplo,
104 que a gente tem uma nova lei geral do turismo que foi instituída no ano passado.
105 Então, tem questões ligadas aí ao funcionamento do CONTURES que não estão
106 ainda adequadas a esses novos marcos regulatórios, a análise dessa situação
107 atual da Lei, do regimento interno, finalidade, competência, estrutura e
108 funcionamento. Propomos aprimoramentos no que a gente chama de
109 modelagem, papéis de funcionamento do Conselho e das Comissões Temáticas.
110 Atualização do regimento interno para o melhor funcionamento dessa
111 governança. Contribuir na elaboração, acompanhamento e execução do
112 planejamento de ações de curto, médio e longo prazo. Então, é fundamental a
113 gente ter essa clareza. Qual o papel do Conselho? Qual é a agenda dele? Qual
114 é o planejamento dele? É prestar suporte nas reuniões, em todas as ações de
115 comunicação interna e externa. Vocês vão ver, inclusive, que a gente já tem feito
116 algumas atividades nessa direção. Quais são as entregas? É um trabalho de
117 assessoria técnica, onde nós teremos entregas. Então, a gente vai ter a análise
118 da situação atual, a modelagem estratégica da governança, as recomendações
119 para ajustes no regimento interno, um planejamento do CONTURES 2025-2026,
120 que é justamente o prazo de mandato do nosso China. Tem os relatórios
121 mensais e a ideia, lá no final de 2026, a gente fazer uma avaliação de resultado
122 desses dois anos, quase dois anos, de como é que o Conselho conseguiu
123 evoluir, amadurecer e se fortalecer cada vez mais. Isso aqui eu vou passar muito
124 rapidamente. Vocês, mais do que ninguém, sabem disso, que a gente tem um
125 estado fantástico, maravilhoso, que tem uma diversidade tremenda, existem
126 oportunidades e esforços, ou seja, existem aspectos positivos. O primeiro
127 aspecto é, hoje a gente vive um momento cada vez maior, interessante de

128 demanda, de mercado, as pessoas viajam cada vez mais. As pessoas colocaram
129 a viagem na sua cesta de consumo. Viajar já não é mais tão supérfluo, não é tão
130 lúdico. Então a gente tem, além de todos os aspectos não tão bem colocados
131 aqui, da reforma tributária, da necessidade que se tem do ponto de vista
132 estratégico do estado, mas a gente está olhando para um segmento que cresce,
133 que tem demanda. A nossa oferta tem potencial. A gente trabalha no Brasil todo
134 e às vezes enxerga pedrinha em lugares que é famoso tirar leite de pedra do
135 ponto de vista do desafio. Todos os lugares têm suas riquezas, têm sua cultura,
136 precisam ser valorizadas, mas tem lugares que são um pouco mais desafiadores.
137 Aqui a gente tem elementos que vocês tão bem conhecem dessa nossa oferta,
138 mas também tem muito potencial ainda em desenvolvimento. Uma questão que
139 é fundamental, porque lugar com todos esses fatores positivos existe, mas eu
140 não conheço, Pedro, em nenhum estado, esse alinhamento e essa concertação
141 institucional que a gente vê aqui hoje. Fecomércio todas as instituições que estão
142 aqui, SETUR, SEBRAE, então esse apoio e fomento, esse momento atual que
143 vocês estão vivendo é realmente bastante importante. Por outro lado, nós temos
144 desafios. Temos destinos que estão maduros, tem destinos que estão fazendo
145 um trabalho muito forte no mercado já há algum tempo. Então temos essa
146 concorrência com destinos maduros. Ainda temos uma baixa profissionalização
147 dos negócios, principalmente nas ações de mercado e também em algumas
148 questões de cooperação. E temos ainda uma desarticulação da cadeia produtiva.
149 Por mais que a gente vive esse momento fantástico do ponto de vista de
150 integração, mas a gente precisa fortalecer esse encadeamento da nossa cadeia
151 produtiva e dessa governança. E ampliar uma gestão baseada em indicadores,
152 em dados. Esse é um desafio que acontece em vários destinos também. Dito
153 isso, você já sabe, mas não custa lembrar, de um lado a gente tem aqui no
154 Espírito Santo os nossos diversos destinos e os diversos negócios. As
155 pousadas, os hotéis, os atrativos, os receptivos. Então a gente tem uma oferta
156 com negócios e destinos turísticos. Do outro lado, eu tenho, os mercados
157 emissores. Então eu tenho uma oferta do Estado do Espírito Santo, e tenho os
158 clientes que estão lá em São Paulo, que estão lá em Minas, que estão lá no
159 Distrito Federal, que estão lá nos mercados emissores. O nosso grande desafio
160 é preparar cada vez mais a oferta turística, mas é ter a capacidade de fazer essa
161 conexão com os mercados emissores. Muitas vezes parece que esse cliente vai
162 chegar no China por gravidade. E aí uma coisa muito interessante, que o China
163 tem colocado muito, é que ele quer nesse ciclo, nesse período do CONTURES,
164 em parceria com a SETUR E SEBRAE e todos vocês, realmente ter uma atuação
165 muito estratégica e forte voltada para mercado. Então realmente, colocar o
166 Espírito Santo, que precisa sim desenvolver sua oferta em alguns aspectos, mas
167 que já tem sim, também muita coisa desenvolvida. E essa ligação entre a oferta
168 e o mercado, primeiro, promoção turística, não é promoção no sentido de
169 pechincha, de jogar para promoção no sentido da questão da comunicação. E
170 hoje isso fica muito claro, que a gente ainda precisa aprimorar, precisa fazer aí
171 um grande pacto de promoção, de divulgação. Não adianta fazer campanha de
172 verão, de boca de verão, nós precisamos avançar com campanhas mais
173 estratégicas, com um trabalho de comunicação, um pouco mais estratégico.
174 Porque a promoção é o que dá base, o que ajuda, o que impulsiona a

175 comercialização. Então eu preciso divulgar, fazer o marketing e vender. E aí eu
176 vendo por onde? Eu vendo através dos diversos canais. Eu posso ter a venda
177 direta, que sim, é importante, é mais rentável. Eu não tenho que pagar comissão
178 para Booking, para decolar para as agências, para as operadoras. Então eu
179 tenho que estar preparado sim para ter venda direta. Eu preciso ter ali uma boa
180 jornada de marketing, do digital, de tudo isso. beleza, é verdade. Só tem um
181 grande probleminha, um grande desafio. A venda direta, eu não conheço,
182 rodando aí, em um monte de lugar que a gente roda, é suficiente para poder nos
183 dar um nível de ocupação, de competitividade, lucratividade suficiente. Então eu
184 preciso ter também os canais de venda parceiro, que são os distribuidores, que
185 são as OTAs, que são as operadoras, que são as agências. E essas OTAs, essas
186 agências operadoras, também não vão, por obra só divino, começar a vender o
187 Espírito Santo. Papai do Céu gosta muito da gente, mas pede para a gente fazer
188 parte da gente também. Então a gente precisa entender e trabalhar cada vez
189 mais essa lógica. Entender, a gente entende. Qualquer pessoa que atua no
190 turismo, ele até entende mais ou menos, ou muito, como muitos estão aqui, essa
191 lógica. Só que precisamos fazer esse fluxo funcionar. Colocar nossa oferta
192 turística em campanhas consistentes, por campanhas permanentes, por
193 campanhas intensivas, que ajudem a criar o desejo. Se eu perguntar hoje para
194 o paulista, lista aí os três próximos destinos de viagem dos seus sonhos. O
195 Espírito Santo, provavelmente, não estará ainda nessa lista de desejos, né,
196 subsecretária Flávia. Mas, quando a gente faz uma comunicação eficiente e
197 consistente, nós estamos criando esse desejo, criando esse posicionamento que
198 gera desejo, que vai ajudar tanto a agência operadora a vender mais, quanto
199 também o próprio empreendimento, pequeno negócio, médio negócio turístico,
200 vender mais lá na região dele, então a gente trouxe isso aqui, para entender um
201 pouco o que está por trás, do plano de trabalho que o presidente do CONTURES,
202 traz para vocês nesse primeiro momento, nesse período de gestão e do ciclo
203 dele. A necessidade de ter essa atuação mais estratégica de mercado. E aí o
204 Valdeir trouxe, venho conversando com o China, com o Pedro, com alguns de
205 vocês, já há algum tempo, algumas prioridades de curto prazo. Independente de
206 um processo de planejamento dos dois anos do CONTURES, que é o que a
207 gente vai entregar aí nas próximas semanas, existem já prioridades de curto
208 prazo, que são necessidades identificadas pela experiência dele, pela conversa
209 com alguns de vocês e que nós também tivemos a oportunidade China.
210 interagindo um pouco e dando algumas contribuições no que ele trouxe de
211 proposta. Então, o primeiro aspecto é criar desejo, criar demanda, as pessoas
212 terem o desejo de viajar para o Espírito Santo. E aí a gente precisa investir em
213 marketing, em marketing digital, a primeira prioridade que o Valdeir traz, é a
214 equipe técnica que tem trabalhado aí, é investir fortemente em campanhas
215 digitais segmentadas para aumentar a visibilidade do destino nos mercados
216 emissores. E aí tem um grande desafio do como viabilizar isso, Victor, Lorena e
217 Flávia. Por quê? Porque isso pode ser por meio de um grande projeto de mídia
218 cooperado entre as instituições, pode ser por meio de um projeto liderado pelo
219 governo do Estado, um pouco mais permanente de promoção de mídia nos
220 mercados emissores. Então, o que a gente já está fazendo? Qual foi a
221 encomenda do Valdeir? Estamos preparando um briefing dessa campanha do

que a gente tecnicamente entende que deveria ser essa campanha. Quais mercados, qual é a narrativa, como é que isso tem que chegar lá, para que na hora que isso vai lá, eventualmente, Flávia e Lorena passem com isso já vai a esse briefing, que tecnicamente ajuda a nortear o trabalho e uma proposta da agência para poder modelar o que vai ser feito e os investimentos. Então, aqui é assim, né, China? Traz a demanda, mas traz também já uma parte da solução. A parte da solução é, muitas vezes as agências, elas não têm essas expertises de como é que você faz uma campanha voltada para o turismo. Então, nesse trabalho que a gente está fazendo, a gente está oferecendo essa contribuição técnica também e expectativa, ali é um número referencial, olhando para alguns estados, por exemplo, como o Mato Grosso do Sul. Inverte hoje, 3, 4, 5 milhões só em campanhas e mídia, fora as outras ações de mercado. Então, o Espírito Santo, ele precisa ter um orçamento permanente de mídia, de campanha digital, para poder criar esse desejo. As pessoas têm que querer viajar para o Espírito Santo, a gente não pode ser o Estado secreto? Eu digo isso com muita vontade porque eu me sinto de casa? A primeira ação, ações promocionais em mercados emissores. A primeira ação é mídia, é marketing, é publicidade. A segunda ação são ações mais cirúrgicas. É você pegar determinados aeroportos, shoppings e fazer ações de ativação. O China aí tem um negócio interessante que ele faz lá da maquete dele, do empreendimento China Park, por exemplo, que ele faz isso já, e muitos empresários aqui já fazem ações mais específicas em mercados emissores. Então, aqui, dentro do mix de ações é você ter aí um calendário de ações de ativação do público final, em locais de grande circulação ou de circulação de público de interesse nos mercados emissores. A presença permanente nos mercados emissores. Se você ligar hoje para o empresário, para o gestor, amigo de vocês, lá de Porto de Galinhas, lá de Porto Seguro, um dia como hoje, uma quinta-feira, terão pelo menos 20 executivos de Porto de Galinhas, de Porto Seguro, de Natal, trabalhando São Paulo, Minas, nos mercados emissores. Eles têm essa ação permanente. A mídia é importante, a campanha é importante, mas você precisa ter ali relacionamento com as agências, com as operadoras, ativando os canais. Tem estado já, Victor, que tem, nas suas equipes, nos seus quadros fixos, os gerentes de mercado. A Bahia tem isso, Alagoas tem isso, então você tem o cara lá que cuida só do Sul, de sudeste, de centro-oeste, e o cara fica cuidando só daquele mercado, ativando aquele mercado. Obviamente agora, nesse início, não dá para pensar que a gente vai ter um para cada região do Brasil, então a proposta aí é tentar viabilizar pelo menos dois executivos, dois profissionais, que vão estar vinculados à SETUR, à CONTURES, e aí não precisa ser contratado pela SETUR. Essa equação é o que a gente está desenhando, porque o trabalho está começando agora, então, eles vão estar vinculados a quem, como, quem paga a conta, mas eles estarão a serviço da SETUR e do CONTURES, fazendo só esse trabalho de ativação, lá dos mercados emissores. Então essa é a ação estratégica número três. Ação número quatro é você materializar parceria com a agência operadora. Você construir aliança, você amarrar aliança. E aí aqui a gente não está também reinventando a roda, não, estamos pegando exemplos que funciona. Hoje, esses mercados mais maduros, esses destinos mais maduros, eles têm lá os projetos cooperados já. Então, a gente foi fazer uma reunião lá

com a Decolar, daqui a pouco o Victor, o China conta um pouco mais, e com a Azul. E eles disseram, a Decolar tem sempre 20, 25 contratos ativos com secretarias estaduais e municipais de projetos cooperados. E mostrando, por exemplo, lá no Mato Grosso do Sul, fizemos lá um projeto cooperado com a Decolar, ele mostrou. Começou com esse número aqui e terminou com aquele aqui, e mostra concretamente a capacidade de venda. Então a ideia é você ter o projeto cooperado, o que ele faz? Ele faz aquele parceiro querer te vender, porque ele tem um projeto com você assinado e tem um investimento conjunto. Então você já vira uma prioridade para ele. Mas não adianta ter isso sem ter oferta. E a gente sabe, sim, que a gente precisa ampliar a oferta no Estado. Então tem uma ação de base aí que é mapear quem já está na Azul, na Decolar, com o Ommibis, com o Hsystems, que está fazendo distribuição e fazer um esforço aí, SETUR, SEBRAE, CONTURES e todos vocês, de ampliar essa base, de sensibilizar esse empresário, esse gestor, que sim, a venda direta é uma venda mais rentável, mas eu não tenho a venda direta, a carteira de cliente, que essas empresas têm. Então, eu preciso da carteira de cliente e do esforço de venda desses parceiros. Então nessa ação 4 é basicamente mapear, colocar mais empresas para dentro do processo de comercialização. Tem uma ideia aí que a Cristina trouxe de uma revista, de um catálogo dos destinos e empreendimento. E a meta inicial é a gente ter pelo menos 10 projetos cooperados até o final dessa gestão do CONTURES. Nós já estamos aí caminhando para 4. SEBRAE lançou um edital que tem 2, duas operadoras de zero adesão. Agora está caminhando para assinar com mais 2. Então a gente fazendo esse conjunto das maiores, das médias, das operadoras de mercados específicos, a gente tem aí, não a intenção, vou lá fazer uma visita de cortesia só. Não. Eu tenho um projeto assinado, contratado, investindo um para um, que é a equação que está sendo montada para poder avançar aí nessa ação número 4. Ação número 5. Essas são 7 ações no plano de 4, Pedro, de mercado. 4 de fazer e incentivar que a roda do turismo gire ainda mais. Mas a gente não pode falar só de mercado, que é importantíssimo, mas não é só isso. Então, lembra lá, oferta, produto, mercado e governança. Dentro de governança. Então é muito importante que a gente traga cada vez mais aqui para esse ambiente do Fórum a discussão de como é que está o próprio funcionamento do Fórum, do Conselho Estadual, do próprio funcionamento das instâncias de governança regional. A gente tem uma Montanhas, uma Imigrantes, uma Vale dos Cafés, que funciona bem em algumas outras. O Caparaó, mas a gente precisa fazer com que as outras também se fortaleçam cada vez mais. E descer no âmbito dos municípios. Via de regra, os nossos conselhos municipais são muito frágeis, Pedro. Então, a gente precisa avançar nisso. E aí, a proposta de conselho para SETUR e para esse colegiado, além das ações de base que estão sendo feitas já pelas instituições, pelo SEBRAE, como é que a gente pensa em coisas novas para nós, mas que já acontecem em outros lugares? Por exemplo, vocês já ouviram falar do ICMS Turístico? De Minas Gerais. Imagina, né, Victor, que inovação se a gente conseguir pensar aqui na viabilidade, avaliar a viabilidade, a gente ter também algo semelhante ao ICMS Turístico. Ou a gente ter o que São Paulo, o Estado de São Paulo tem, que é o recurso fundo a fundo, o recurso estadual que vai direto para o fundo das instâncias municipais. Então, a gente institucionalizar

316 mecanismos que perenizem o fortalecimento dessas instâncias municípios.
317 Então essa é uma ação. E a outra ação que já está em andamento nessa questão
318 da ação de fortalecimento da governança que é. essa assessoria técnica que já
319 estamos fazendo até 2026. Quanto ao fortalecimento do CONTURES, é
320 importante ressaltar a sua composição que é bastante relevante, pois já temos
321 na estrutura, Secretário de Turismo - Victor Coelho, Subsecretária de Estado de
322 Gestão e Marketing Turístico Flávia Leite Subsecretária de Estado de Estudos,
323 Negócios, Planejamento e Infraestrutura Turística Lorena Vasques Silveira,
324 Subsecretário de Estado de Gestão Administrativa Ronaldo Dias Júnior
325 Presidente CONTURES – Valdeir Nunes; Vice – Presidente CONTURES - Victor
326 Coelho; Secretária executiva Alcenir Rocha; Consultor estratégico – Richard
327 Alves; Assessor Técnico; Leonardo Lares Interlocutora técnica do SEBRAE –
328 Renata Vescovi Conselheiros, Instituições, Governanças Regionais; Equipe
329 SETUR. Após a apresentação do Consultor a Secretária Executiva, colocou para
330 a votação a aprovação da Consultoria para o CONTURES, que foi aprovado por
331 unanimidade. Ações promocionais efetivas são muito importantes para serem
332 realizadas e a presença permanente nos mercados emissores, é preciso
333 viabilizar 02 executivos para a promoção do destino Espírito Santo nos principais
334 mercados emissores de turismo. Viabilizar articulações e ações cooperadas com
335 as operadoras de turismo. Após a aprovação o presidente **Valdeir Santos**,
336 ressaltou que não adianta ter bom trabalho, mas precisa de ações positivas é o
337 que estamos tentando fazer, estamos fazendo um trabalho extraordinário uma
338 ação que nunca foi feita com as operadoras, gosto muito da ação da Lorena que
339 é muito decisiva e positivas, Valdeir observou que a unidade habitacional vazia
340 não tem como recuperar no dia seguinte passou a palavra para o **Victor Coelho**,
341 observou que a Lorena vai passar as considerações técnicas, mas eu queria em
342 cima da fala do Richard, que mostrou com o projeto propriedade a dinamização
343 do CONTURES, é um pouco do que estamos fazendo na SETUR, entrei com
344 esse desafio de nesses próximos 02 anos de final de mandato, pois o governador
345 Renato Casagrande de pois ele colocou o turismo como prioridade, precisamos
346 dar dinamização para que essas ações que a gente discute aqui, possam se
347 tornar uma realidade. Eu acostumo seguir algumas frases e sigo bem a
348 orientação do meu pai que dizia,” para você ser inteligente, precisa colocar do
349 seu lado pessoas mais inteligentes”, é assim que faço coloco pessoas mais
350 inteligentes do que eu, com maior conhecimento, que sabe do assunto e o que
351 deve ser feito, amanhã vamos ter uma segunda reunião com um grupo pequeno
352 de pessoas conhecedores do turismo, para que nos ajude a pensar as ações,
353 para que tenhamos maior resolutividade, pois não conheço a pasta do turismo,
354 mais vocês conhecem, vamos buscar caminhos para conseguir realizar o mais
355 breve possível, para que possamos dar os resultados que o setor merece. O
356 Espírito Santo, sempre fez ações do mais do mesmo e da mesma forma, que a
357 gente considera e que não achamos a correta, e não deu tanto resultado, temos
358 um caminho longo a ser percorrido, mas com essas novas ações daremos o
359 resultado a médio prazo. Passou a palavra para a **Lorena Vasques**, que
360 cumprimentou a todos, ressaltando a satisfação e alegria de estar aqui, nessa
361 primeira reunião que participa no conselho, a importância de a SETUR estar de
362 fato apresentando ações positivas, que dará resultados para o turismo. Trabalhei

com Victor em Cachoeiro, que me deu sempre grandes desafios, mas como o turismo essa é a primeira. O turismo é mais complexo, pois precisa de ações que não demanda só o poder público, mas que envolve a iniciativa privada. O que a gente percebeu, o Victor teve esse incite de forma muito instantânea na secretaria e verificou a importância da união pois é a união que faz a força, aqui a secretaria está à disposição para apoiar e ajudar nas ações inerentes quanto ao governo e a iniciativa privada fazendo a sua parte. Quando o Richard fala que nunca viu uma ação dessa na WTM, é porque, estávamos num colegiado falando a mesma língua, não tinha ninguém puxando para outro lado. A experiência primeiro foi no Panrotas, gostaria de agradecer ao Gustavo, por ter feito o convite, pois ali foi um divisor de águas, porque ali vimos as possibilidades que o estado tem de promover perante o país e fora dele. Achei uma excelente oportunidade para divulgar o Espírito Santo. Durante a feira, tivemos a chance de conversar e fazer uma proposta com o Panrotas, Azul e a Decolar, para tratar de uma ação cooperada que será a prazo. Só para terem uma ideia fizemos uma reunião com a Gol e a próprio Gol fez uma proposta de fazer a promoção do destino, num prazo de 12 meses nos propôs fazer uma divulgação nos aeroportos, plotando uma aeronave, com o Espírito Santo, realizando um presstrip, com influenciadores, chegamos à conclusão, que tudo é uma questão de relacionamento e continuidade. Estou muito feliz com o resultado, pois agora há uma unidade para lutar e com os mesmos objetivos que é desenvolver o turismo no Espírito Santo, formando essa grande corrente. **Valdeir**, comentou que as revistas fizeram a divulgação online, registraram esse trabalho do nosso estado, a Gol deve ter visto e nos procurados, muitos vão vir nos procurar. No dia 06 vamos voltar para São Paulo para receber as propostas das empresas. O SEBRAE é um grande parceiro nosso nessas ações. Neste momento passou a palavra para a secretaria executiva **Alcenir Rocha** para colocar em votação a consultoria e assessoria técnica do CONTURES. A apresentação do consultor Richard Alves, foi bastante esclarecedora para todos os participantes da reunião, a qual resultou na aprovação da consultoria técnica para o CONTURES. Passou a fala para **Pedro Rigo**, diretor do SEBRAE, ressaltou, a importância dessa consultoria para o conselho, que tem o total apoio do SEBRAE. O SEBRAE tem um propósito e estamos cada vez mais trazendo transparência para a sociedade capixaba, e já visitou 69 prefeituras já entregamos um plano de ação para cada prefeitura municipal, vamos fazer um plano de ação para os conselhos municipais e pretendemos chegar nas IGRS-Instâncias de governança e não pode ser diferente com o CONTURES, já iniciamos com essa contratação da consultoria, vamos oferecer todo o apoio às comissões do Conselho, para que elas possam funcionar e trazer as demandas para serem aprovadas pelo conselho, acompanhando de perto as ações da SETUR, fortalecer a governança estadual e a Renata Vescovi será o nosso ponto focal do SEBRAE nas reuniões, viagens e visitas que foram necessárias, o tema Turismo no Espírito Santo, ainda nos traz muitas opiniões divergentes, mas temos que iniciar e seguir em frente para que possamos fazer algo que nunca foi feita na história do turismo em nosso estado, queremos colaborar para que isso realmente ocorra, depende do entendimento das lideranças, para que nos permita andar e avançar, não ficarmos na retórica das discursões, das reflexões e das ações que precisam ser

410 feitas, pode até discordar mas é preciso apoiar. Aproveitar a disposição e energia
411 do Valdeir Nunes o presidente do conselho, que está sempre acionando o
412 SEBRAE para realizar essas ações e estamos apoiando tudo o que for
413 necessário. Quero registrar a energia que a Secretaria de Turismo - SETUR está
414 desempenhando, o Victor com toda a sua equipe está dispensando para ouvir e
415 sentar com os atores, entender as angústias do setor e os encaminhamentos, as
416 sugestões, para criar um plano de trabalho, é isso que foi apresentado com o
417 apoio do Richard, para a gente apoiar, apostar e ajudar no que for preciso, a
418 gente dar um passo se estar certo ou errado, vamos saber depois do resultado
419 das ações. Precisa permitir e dar passos importantes que não tivemos
420 oportunidades antes e precisamos de apoio e suporte aproveitar a liderança de
421 Valdeir nesse processo. A energia do governo do estado do Victor a Lorena,
422 Flavia e equipe, que estão dispostos a caminhar juntos nesse sentido e fazer
423 diferente, podem contar sempre com o SEBRAE, tanto que alteramos a
424 composição do conselho e eu estou como titular e o Pedrinha como suplente.
425 Percepção dos conselheiros e suas expectativas para 2025 e 2026, sobre as
426 ações do CONTURES. Vamos aplicar um questionário para que todos membros
427 possam responder. Após isso faremos uma oficina com todos os conselheiros.
428 A palavra foi a passada para a secretaria executiva **Alcenir Rocha**, para a
429 aprovação do calendário de reuniões do CONTURES, para que todos possam
430 colocar na agenda e priorizar as reuniões do CONTURES, para que tenhamos
431 os resultados mais imediatos, 26/06/2025, 28/08/2025, 30/10/2025 e 18/12/2025,
432 que foi aprovado por unanimidade. Todas as nossas reuniões serão híbridas, ou
433 seja, presencial e online, para dar oportunidade de as pessoas do interior
434 possam assistir as reuniões de forma on line. **Alcenir Rocha**, abre para o debate
435 entre os conselheiros, solicitando que cada membro que quiser se manifestar,
436 que se inscreva e será chamado pelo nome na sequência. O Sr. **Jose Antônio**
437 **Bof Buffon**, cumprimentou a todos os presentes e ressaltou que a Fecomércio
438 entende que nós estamos no caminho certo, os meses foram de grandes
439 conversas e muita articulação, nós estamos muito otimistas com essa segunda
440 parte do mandato do governo de Casagrande, nós estamos empenhados nisso.
441 Vamos ter um evento emblemático no palácio, fruto de uma aliança em que
442 muitos daqui contribuíram e trabalharam nela e no sábado em Guarapari, para
443 um reposicionamento da cidade. O que o Richard está apresentando, são ações
444 concretas, de trabalho e engajamento das instituições, temos que levantar e
445 fazer o engajamento, pois no geral criticam e vão embora, temos muitas ações
446 a serem desenvolvidas, mas falta o engajamento das pessoas que compõe esse
447 colegiado, precisamos evoluir. Gostaria de ressaltar a falta de uma política
448 permanente de apoio para eventos no estado; política de gestão das empresas.
449 A Câmara levou para o Governador uma proposta de realização de 22 eventos.
450 O sanduíche que você montou de promover lá em cima e criar produtos aqui
451 embaixo, ficou muito grande, está implicitamente integrado a governança, a
452 política de governança das empresas, a qualificação, a certificação dos hotéis e
453 pousadas, a capacitação que a Aderes e o Senac faz. Precisamos abrir mais,
454 pois ficou tudo para as IGRS, que precisam de capacitação específica para cada
455 região, que tenha uma política de capacitação de como receber bem ao turista.
456 **Paulo Renato**, eu acho que as ações são importantes tudo o que vem de

promoção de divulgação e união do setor é muito importante, mas o foco está no lazer, nós sabemos que o estado tem um apelo forte no turismo de negócios, a gente precisava falar mais que são os eventos e venho falando com o Valdeir sobre isso, pois o que vai dar resultado mais rápido são os eventos. Gostaria de parabenizar o retorno de Marcos Azevedo para o CONTURES e não sei quem teve esse poder, mas a sua participação é muito importante nesse conselho, pela sua experiência e conhecimento que ele tem. Mas eu reforço que os eventos é que vem aumentando a demanda de fluxo de turista para o estado, precisamos de apoio para a captação de mais eventos para o nosso estado, se a gente hoje capitaneado pela Secretaria de Turismo, vamos lançar no palácio um edital de reforma do pavilhão, com a presença do governador e várias autoridades e nós não estamos falando da política de eventos aqui no CONTURES, fica contraditório, precisamos captar eventos agora para ser realizado daqui há dois anos. **Valdeir**, esse tema está no nosso escopo, pois precisamos trabalhar isso por meio dos executivos que vão trabalhar na captação. **Lorena**, quero fazer uma observação em relação a isso, nós estamos numa fase de estruturação, pois, por exemplo pois hoje nós não temos a quantidade total de leitos no estado, somente aqueles que estão no cadastur. Precisamos ter isso para nos estruturarmos. **Paulo Renato**. Eu discordo disso, pois além das IGRS, temos a ABIH e o Sindhotéis, para nos enviar essas informações e a maioria já está no cadastur, pois isso não pode travar a captação dos eventos. O Convention já faz esse trabalho de captação desses eventos. **Rodrigo Stange**, quero parabenizar o China e o Secretário Victor e dizer que a ABAV, tem escritório em todos os estados brasileiros e estamos sempre em contato com as bases. Nós estamos sempre fazendo a mesma coisa como famtrip, fampress e Road Shows, desconectados com outras ações, fica uma ação ultrapassada, mas da forma que foi apresentado aqui, acho muito positivo, pois estão conectadas com a promoção e comercialização do produto turístico. Vale ressaltar que o evento da Braztoa realizado no nosso estado, trouxe um relatório que nos mostrou a nossa realidade muito desafiadora, pois quando a operadora solicitou o tarifário dos hotéis e ninguém os responderam. Outra observação é que devemos vender o que o cliente quer comprar e não o que queremos vender e observar a forma de fazer o marketing. **Luiz Ximenes**, o mercado é objetivo e cruel, ele não é sensível, se o cliente está procurando um destino X, o agente vai indicar o que o passageiro quer, pode não dar certo. Ele quer vender não importa o que o cliente vai comprar, isso pode e não dar certo. Quando realizamos um fampress, com jornalistas especializados no turismo, ele vai pesquisar e divulgar com uma linguagem que vai seduzir o turista, com mais eficiência, conquistar o cliente com muito mais informações, para que o turista vai na agência para comprar o destino Espírito Santo. **Lucimar**, sou da região Verde das Aguas, quero parabenizar a equipe da SETUR e do CONTURES, que agora o Espírito Santo vai estar nos prateleiras das operadoras nos mercados nacionais e internacionais, isso é muito positivo, mas hoje só falam nas Montanhas Capixabas, Metropolitana, Caparaó e Imigrantes, mas nós queremos um olhar para a região Verde das Aguas, pois temos muitos atrativos, com quatro municípios litorâneos e outros na área rural, com um grande potencial para o ecoturismo e o turismo rural, uma das maiores regiões em espaço geográfico, queremos que conheçam nossa região e nos dê

o suporte necessário, para o fortalecimento da região. **Murilo Vago**, quero parabenizar o China ela decisão de contratar uma consultoria técnica para dar o suporte CONTURES, isso nunca aconteceu. Isso vai dinamizar e dar a autonomia de fato ao CONTURES, para atuar ouvindo aos membros do conselho, para atender as demandas e sugestões. Mas gostaria de deixar a minha sugestão de resgatar o que já foi feito no passado, pois tivemos 02 anos de gestão junto com o Zé Olavo, onde tivemos algumas entregas, uma das principais foi a Lei Geral do Turismo, que foi atualizada de uma minuta de 2010, acredito ser a mais moderna do país, que foi construída por membros desse colegiado, mas a lei precisa de algumas regulamentações de pelo menos de 07 a 08 itens, considerando que ela é norteadora da política de turismo, como também a rota estratégica e isso precisa ser resgatado. Fico muito feliz com o apoio as IGRS e a região dos Imigrantes está à disposição para contribuir nos debates e participar das comissões, para que essas ações, se tornem realidades. **Cicero**, em nome do presidente da Prod Norte Marcos Guerra, gostaria de parabenizar o Pedro Rigo, por ter disponibilizado o Richard, que é um dos melhores consultores que temos no mercado, e informar que alguns municípios da região Doce Terra Morena voltaram para o mapa do turismo, como o município de Ponto Belo, Pedro canário e Montanha, parabenizar a Rose que também retornou Boa Esperança. A dúvida é sobre a agenda das Comissões Temáticas. **Alcenir Rocha**, as comissões temáticas terão uma agenda específica, fora desse colegiado, após a reestruturação da assessoria técnica, onde vamos identificar as comissões, de acordo com a política de Turismo do Estado do Espírito Santo, faremos uma oficina, onde estaremos definindo as agendas dessas comissões. **Alexandre Passos**, quero fazer uma pergunta ao Richard, em cima do projeto que foi desenhado, gostaria de saber sobre o plano de marketing, que estava sendo contratado no final do ano passado, se foi finalizado. A gente faz um processo emergencial e necessário, por exemplo, uma coisa é o China vender o hotel dele de forma individualizada, a outra coisa é pensar numa estratégia, para incluir os eventos, atividades esportivas e shows. O evento de Caetano e Gil está levando gente para todo o Brasil. Nós temos alguma agenda concreta para captar esses eventos? Esportivos e culturais. Nessa semana mesmo me ligou uma pessoa de São Paulo querendo informações sobre hotel de Vitória, para eles e os amigos virem assistir ao Show de Thiaguinho. Outro exemplo o Zé Olavo tem um excelente evento que é o festival de Jazz em Santa Teresa. Qual é a estratégia para a captação desses eventos? Temos que montar estratégias no marketing incluído essa agenda de eventos em nosso estado. Outro ponto que quero ressaltar é o trabalho que a ADERES, vem fazendo em algumas pequenas comunidades turísticas um diagnóstico turístico e econômico, em pequenas regiões do Espírito Santo, em pequenas regiões, verde das águas vamos fazer em Barra nova, em Santa Leopoldina, vamos fazer em Luxemburgo e Tirol como já foi feito em Piaçú, o Frade e a Freira e na Rota da Ferradura, o qual a Alcenir coordenou a equipe técnica por meio do Instituto Força Verde, e nos ajudando no resultado desse

548 diagnóstico, na Rota da Ferradura. O secretário já teve acesso da Rota da
549 Ferradura e nós queremos apresentar aqui nesse conselho. **Victor Coelho**, para
550 responder a você Alexandre, todos aqui já sabem que fizemos uma licitação
551 fracassada, estamos retomando esse processo, a Lorena está cuidando disso, e
552 conhecemos no Panrotas, uma pessoa especialista nesse plano de marketing,
553 houve um erro no termo de referência, estamos buscando toda a documentação
554 para isso, vamos encaminhar para a PGE, mas não posso dar direcionamento
555 para o Richard. **Alexandre passos**, quero ressaltar que o último plano de
556 marketing foi feito em 2012, na minha gestão como secretário. É muito tempo
557 sem um plano, temos que deixar um plano de marketing para o Espírito Santo,
558 mesmo que não dê para ser realizado em sua gestão, mas pode ser um legado
559 da sua gestão. **Ricardo Lopes**, nós temos dois ex-secretários de turismo e um
560 atual, isso é um diferencial nesse conselho, faço minhas as palavras do Murilo,
561 para resgatar o que já foi feito. Nós precisamos fortalecer as IGRS – Instancia
562 de Governança, nós só sabemos das ações na hora em que ela acontece, as
563 IGRS, precisam estarem juntas às ações. Proponho um encontro com as
564 Instancias de Governança, para discutirmos esses assuntos em comum. **Victor**
565 **Coelho**, essa proposta já está no nosso planejamento, essa foi uma das minhas
566 primeiras ações. Nós vamos fazer esses encontros com as IGRS e retomar o
567 fórum de secretários de turismo, acho que o SEBRAE pode nos ajudar nisso.
568 **Pedro Rigo** -Todos os municípios todos os secretários e conselhos municipais,
569 podem entrar em contato com as nossas regionais e iniciar um planejamento e
570 um plano de trabalho, para o seu território e o suporte para a sua atuação, os
571 gerentes regionais estão à disposição. **Berenice Albuquerque**. Boa tarde!
572 Estamos felizes de estar com o novo secretário e Valdeir, que nos conhecemos
573 há muito tempo. Há uma questão para resolver com urgência na Ales, por meio
574 da comissão de turismo, pois eu e Leonardo participamos da comissão. Eles
575 estão criando muitas rotas turísticas sem nenhum critério, recriaram a Rota do
576 Sol e da Moqueca que já foi criada há muito tempo, na minha época de atuação.
577 Foi criada uma rota que só tem um restaurante, eu não me lembro o nome da
578 rota. Os deputados não podem criar rotas sem o conhecimento da secretaria. É
579 importante que as secretarias façam concurso para turismólogos nos municípios,
580 há muitos profissionais turismólogos no mercado. **Victor Coelho**. Já tive em
581 reunião com o Marcelo Santos, justamente para falar desse assunto de criação
582 de rotas sem o critério, tive de forma informal como coronel Wellington sobre
583 esse tema, mas vamos realizar outra agenda com eles para tratar desse assunto
584 e outras pautas do turismo. **Buffon** - Sobre as rotas fiz um pequeno projetinho,
585 para se fazer uma avaliação das rotas, o que é quem propôs, se tem asfalto se
586 não tem, quantos km qual é o atrativo principal, se tem gestor, se tem calendário,
587 gostaria que a SETUR tivesse um esforço em relação a isso criar um ranking das
588 rotas para saber a maturação de cada uma, e assim agendar com a ALES, posso
589 apresentar esse projetinho numa reunião oportuna. **Whashington**, tive a
590 oportunidade de participar das primeiras reuniões do CONTURES, e trouxe a

591 primeira proposta da Rota do Lagarto, que prosperou e um ano depois foi toda
592 pavimentada com as obras do caminho do campo. Montamos um grupo de 7
593 pessoas, junto com o Valdeir, para criar a uma metodologia de como formatar
594 uma rota turística, assim criou-se uma expectativa de que quando se cria uma
595 rota turística ela é pavimentada. Nesta oportunidade trouxe aqui uma proposta
596 da semente do projeto do café no Espírito Santo uma pequena exposição do café
597 e dizer que temos exposição do café na Findes e na Fecomércio. **Pedrinha**
598 Sejam todos muito bem vindos ao SEBRAE, é um prazer receber o CONTURES
599 aqui. Quando falamos o que é preciso cuidar das rotas, captar eventos, capacitar
600 os garçons, faço um outro exercício, o que nos impede? O que temos como fazer
601 agora? Em muitas vezes discutimos o que é preciso, caímos na zona de
602 escassez. Tudo que precisa é pautar cada necessidade. Vamos voltar para o
603 tema, CONTURES, para que possamos criar as nossas câmaras técnicas, são
604 tantas coisas a serem feitas. Estamos propondo uma reformulação, um jeito de
605 operação, de forma plural técnica, mais aprofundada para CONTURES, um
606 conselho mais estratégico, que opine, valide ou refute algumas escolhas. Um
607 dos motivos que andamos devagar é que estamos sempre pautando o que é
608 preciso, tudo isso precisa ser feito é fato, mas temos que priorizar as ações.
609 Estamos fazendo uma escolha da governança, um baita trabalho da governança
610 é necessário a gente já está desenhando, produto também é importante, mas
611 nós já temos. A decisão que precisamos tomar aqui precisa ser fiada, estamos
612 escolhendo promoção que é bem amplo, tem imprensa, publicidade, de forma
613 sistematizada, durante o almoço falamos que temos que ter produtos nas
614 operadoras, mas os hotéis não tem omnibis, selecione 10 que eu pago por um
615 ano, vamos fazer venda direta por bonificação de parceiro de forma B2B.
616 Estamos tomando uma decisão de escolher uma única coisa, mas temos que
617 fazer até o final. **Bruno Emílio** – Gostaria de reforçar a participação do SENAC
618 na qualificação profissional no estado do Espírito Santo em parceria com a
619 SETUR, em nome do Idalberto Moro e Richarlyson. Aproveitando para informar
620 um pouco sobre a semana S que estará ocorrendo nos dias 15 e 16 de maio,
621 com o show do Gabriel o Pensador, estão todos convidados a participar. **Marcos**
622 **Azevedo**, inicialmente quero agradecer ao China e o Leonardo, que foi o
623 portador desse convite. Tem muito tempo que estou me dedicando aos negócios
624 da família e não tenho participado das reuniões do turismo. O momento agora é
625 bem favorável, eu comecei na década de 90 e estado estava um caos, essa
626 sequência de mandato do Governador Renato Casagrande colocou o estado no
627 cenário nacional. O turismo do Espírito Santo não acompanhou o crescimento
628 do estado, que priorizou a indústria e a logística, com a questão do novo imposto
629 o IVA, deu uma luz ao turismo e despertou no governo a importância do turismo.
630 Gostaria de endossar a fala do Pedrinha, pois precisamos começar, se for
631 procurar o ideal que cada um quer não chegamos a lugar nenhum. Parabéns
632 China por ter se colocado à disposição desse conselho e pelas pessoas
633 competentes que trouxe ao seu lado para realizar. Estamos juntos para

634 colaborar. Sobre a reunião que tivemos em São Paulo, o Victor foi muito paciente
635 já trocamos algumas ideias, sobre o turismo no Espírito Santo, peço desculpas
636 mas vou revelar aqui, se eu fosse o secretário de turismo, sei que nunca vou ser,
637 eu iria dividir o meu tempo em 03 partes, um terço do tempo seria para as ações
638 da política pública, com as demandas dos municípios, a outra parte seria agindo
639 com o turismo já existentes, as demandas do Convention Bureau e dos hotéis e
640 tudo que nós temos, por final o turismo que nós precisamos e deveríamos ter,
641 pois não temos aqui, uma indústria do turismo implantado dentro daquilo que
642 cabe em nosso estado, buscar novos empreendedores, captação de resorts,
643 novos investimentos, acho que ele já começou, pois já está falando de um
644 teleférico no morro do moreno em Vila velha. Nosso momento é muito bom e sua
645 pessoa está bem preparado para atender as demandas do estado. Não havendo
646 mais assuntos a tratar, o presidente Valdeir, finalizou a reunião, agradecendo a
647 todos pela presença e ao SEBRAE por ter cedido o espaço, o cafezinho, para a
648 realização da reunião CONTURES, a qual eu Alcenir Rocha transcrevi a
649 presente Ata que, se aprovada, será assinada pela Presidência e pelo Secretária
650 Executiva, estando a gravação da sessão disponível por meio digital.

Valdeir Nunes dos Santos
Presidente

Alcenir Maria da Cruz Rocha
Secretária Executiva