



Nº 04  
Julho 2012

## Cuiabá

# CRESCER DEMANDA POR SERVIÇOS QUE ATENDEM O SETOR DE TURISMO RECEPTIVO

Incremento de turistas previstos com a proximidade da Copa do Mundo Fifa 2014 aumenta necessidade de Operadoras e Agências de Turismo de Cuiabá e Várzea Grande atuarem com o turismo receptivo. Com isso, cresce também demanda pelos serviços que atendem o setor. O projeto Comércio Brasil do Sebrae detectou quais agências estão contratando serviços de turismo receptivo e quais os critérios para selecionar um fornecedor.

## Mudança no perfil das Operadoras e Agências de Viagens

Apesar do elevado potencial turístico do estado do Mato Grosso, cerca de 90% das Operadoras e Agências de viagens de Cuiabá e Várzea Grande atuam no turismo emissivo, fazem turismo receptivo eventualmente ou quando demandadas.

Com a proximidade do evento Copa do Mundo Fifa 2014, parte dessas empresas está se preparando para atender o turismo receptivo, provocando um crescimento na demanda dos serviços que atendem este setor, com destaque para:

- **Transporte:** ônibus, van e barcos;
- **Hospedagem:** hotéis, pousadas, barco-hotel;
- **Serviços:** guias, alimentação e assistência técnica em serviços de tecnologia da informação.



## Conheça agências que contratam serviços relacionados ao turismo receptivo

O projeto Comércio Brasil, criado em 2005 pelo Sebrae, é um instrumento que facilita o acesso e o relacionamento sustentável entre a micro e a pequena empresa e novos canais de comercialização.

Por meio de um grupo interestadual de consultores, chamado de Rede de Agentes de Mercado, as micro e pequenas empresas acessam as novas oportunidades de negócios e prospectam canais para comercialização de produtos.





Em Cuiabá, a agente de mercado do Comércio Brasil, Gelsí Rosa, pesquisou empresas que contratarão serviços turísticos como transporte, hospedagem, guias turísticos e tecnologia da informação, todos em razão da proximidade da Copa 2014 e do aumento da demanda pelo turismo receptivo.

O levantamento aponta também quais são os critérios utilizados pela empresas contratantes na hora de selecionar um fornecedor.

EMPRESAS	CRITÉRIOS
KANZEN TURISMO SOUTWILD JRG TUR QUALLY TRAVEL TUIUTUR HAPPY TOUR TURISMO COMERCIAL JZ TURISMO	Transporte com registro na agência reguladora de transporte ou Marinha (barco). Frota em bom estado e com mais de um veículo. Seguro. Hospedagem com bom atendimento. Garantia de qualidade conforme especificação. Guias credenciados pela Embratur, curso de guia, conhecimento do local.
BTSTURISMO NATURECO	Transporte com veículo vistoriado, com seguro, motoristas que conhecem as estradas, referências, veículos novos. Hospedagem com boa estrutura, bom atendimento ao hóspede. Guias cadastrados Embratur, conheçam o pantanal fauna e flora. Empresa especializada (no setor de TI).
AZANATOUR	Preço, veículo vistoriado, com seguro. Hospedagem com bom preço, atendimento, disponibilidade.
DESTAK TURISMO MVT VIAGENS PLANET TUR	Operadoras com garantia de qualidade do produto conforme especificação (bom atendimento ao cliente da agência). Cia Aérea.
TODAY VIAGENS	Cias Aéreas com rapidez no retorno. Locadora de veículos com seguro e qualidade. Hotéis de qualidade. Seguradoras com atendimento ao cliente final. Uniformes com garantia do produto. Prazo de entrega (para empresas de TI).
CASA DE VIAGENS AMETUR	Transporte com veículos novos ou em bom estado e veículo reserva. TI com assistência e manutenção. Para hospedagens e guias, não há especificações.
CHAPADA PANTANAL	Transporte seguro, qualidade do veículo, qualidade no atendimento. Guia com credenciamento Embratur, experiência, conhecimento da área.
QUINZTOUR	Transporte com Seguro, credencial. Hospedagem com Estrutura e atendimento. Guias e TI.

## Comércio Brasil: o melhor caminho entre empresa e mercado

Para mais informações sobre o projeto Comércio Brasil, visite o Sebrae mais perto de você, acesse o portal da instituição <http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/comercial-brasil> ou ligue 0800 570 0800.

SEBRAE NO MATO GROSSO

<http://www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso>



## OPORTUNIDADE DE GANHOS COM A SUSTENTABILIDADE APLICADA AO PEQUENO VAREJO

Cuidado com o planeta, dignidade humana e prosperidade são dimensões que devem estar na agenda do empresariado varejista. O consumidor valoriza a proteção ambiental e as empresas terão que atuar com mais engajamento prático para preservar o meio ambiente.

A pauta da sustentabilidade é um marco forte em Cuiabá. A comercialização de créditos de carbono usados para neutralizar gases poluentes emitidos na construção da Arena Pantanal é um dos destaques que levou a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) a declarar que ação desenvolvida no Mato Grosso é um exemplo para mundo.

Para expandir a prática sustentável a todos os setores econômicos, o Sebrae criou o Centro de Sustentabilidade que, instalado em Cuiabá, vem orientando trabalhos em todos os estados bra-

sileiros por meio da realização de estudos, promoção de eventos e projetos que contemplem a Sustentabilidade.

A oportunidade de gerar ganhos nos negócios varejistas por meio de ações sustentáveis foi o tema central da edição de junho do boletim Oportunidades & Negócios do Sebrae. No boletim, disponível em <http://www.sebraemercados.com.br/?p=17688>, o tripé da sustentabilidade empresarial facilita a visualização das dimensões e de seus elementos correspondentes que devem ser parte da agenda empreendedora no varejo.



### Práticas no pequeno negócio

Em Minas Gerais, na cidade de Conselheiro Lafaiete, o restaurante Moinho Velho se destaca pelas práticas sustentáveis adotadas. Entre elas estão: aproveitamento de todas as sobras de alimentos para compostagem; reciclagem do óleo usado na cozinha, que é transformado em sabão em barra para limpar dependências do estabelecimento e separação de latas de bebidas que, depois de comercializadas, têm a renda doada para projetos sociais locais.



O restaurante ainda mantém área da mata atlântica preservada e contribui para neutralizar emissões de carbono geradas pela atividade. Além disso, só utiliza sobras de eucalipto para aquecer o fogão à lenha. Por mês, o estabelecimento consome 80 metros cúbicos da madeira renovável, plantada em 120 hectares nas suas proximidades.

## O consumidor valoriza a proteção ambiental

O interesse do consumidor por produtos e serviços decorrentes de práticas economicamente viáveis, socialmente justas e ambientalmente corretas cresce no Brasil. Nesse contexto, um estudo realizado em abril deste ano, em todas as regiões brasileiras, apontou que a população nacional está cada vez mais consciente sobre a importância da preservação do meio ambiente.

O termo apareceu em sexto lugar (13%) no ranking dos principais problemas apontados pela população, o índice registrado foi mais que o dobro (5%) do medido em 1997. O Ministério do Meio Ambiente considera os resultados bastante expressivos, uma vez que em 1992 (ano da realização da Conferência Rio 92), o meio ambiente sequer aparecia na lista de prioridades para o brasileiro. Ainda segundo o levantamento, o meio ambiente está em primeiro lugar na lista dos motivos de orgulho do brasileiro, com 28%. Além disso, 65% dos entrevistados afirmaram que a sobrevivência é a principal razão para se preservar o meio ambiente.

Enquanto que em 1992, 47% dos brasileiros disseram não haver problema ambiental no país, em 2012, o número caiu para 11%. Entre os problemas ambientais listados, a população citou o desmatamento, com 67%, seguido da poluição dos

rios, lagos e outras fontes de água, com 47%. Poluição do ar, aumento do volume do lixo e camada de ozônio aparecem em seguida.

## O engajamento empresarial na preservação do meio ambiente

Diante de um consumidor mais consciente, as empresas terão que atuar com mais engajamento prático para preservar o meio ambiente. Entretanto, o estudo “O que pensam as micro e pequenas empresas sobre sustentabilidade”, publicado pelo Sebrae em maio deste ano, demonstra que uma parcela significativa de empresários (54%) ainda não percebeu a sustentabilidade como uma oportunidade de ganhos em seus negócios. Para apoiar a adoção de iniciativas sustentáveis por parte do empresário que está à frente das micro e pequenas empresas, o Sebrae oferece programas com estratégias para gerar ganhos nos negócios com foco na redução de custos. Na carteira do Sebraetec, estão:

- Boas práticas de eficiência energética;
- Resíduos sólidos como vantagem competitiva.

Mais informações e outras orientações práticas podem ser conhecidas por meio do link:

<http://www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso/acesse/sebraetec/consultoria-sebraetec>

“O que pensam micro e pequenas empresas sobre sustentabilidade” disponível no link:

[http://www.sebrae.com.br/setor/comercio-varejista/gestao-do-varejo/sustentabilidade-no-varejo/integra\\_bia/ident\\_unico/18428](http://www.sebrae.com.br/setor/comercio-varejista/gestao-do-varejo/sustentabilidade-no-varejo/integra_bia/ident_unico/18428)

Procure o Sebrae mais perto de você:

[http://sebrae2014.com.br/portal/site/Sebrae2014/nos-estados?p\\_id\\_uf=MT](http://sebrae2014.com.br/portal/site/Sebrae2014/nos-estados?p_id_uf=MT)  
0800 570 0800