



Belo Horizonte

Nº 04
Julho 2012

OPORTUNIDADES PARA O TURISMO DE NEGÓCIOS

Pequenos e médios empresários do trade turístico mineiro vivem momento propício para investir na qualificação, realizar parcerias e aumentar a lucrativa de seus negócios. Além das oportunidades advindas da Copa do Mundo Fifa 2012, a cidade conta ainda com um Programa desenhado para afirmar a imagem de Belo Horizonte e Região como destino internacional de eventos de médio e grande porte.

O Programa de Aumento da Competitividade Territorial de Belo Horizonte e Região por meio do Turismo de Negócios, é uma parceria entre grandes atores do setor públicos, como o Ban-

co Interamericano de Desenvolvimento (BID), por meio do Fundo Multilateral de Investimentos (FUMIN), o Governo do Estado de Minas Gerais, representado pela Secretaria de Estado de Turismo (SETUR) e a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE).

A execução do projeto será realizada pelo Sistema FIEMG em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-MG), do Sistema FECOMÉRCIO e da Prefeitura de Belo Horizonte por meio da Empresa Municipal de Turismo (Belotur).

As pequenas e médias empresas ligadas ao turismo de negócios e eventos em Belo Horizonte serão beneficiadas diretamente pelo Programa, não apenas pelo o aumento no volume de eventos de negócios que serão realizados na cidade, mas principalmente porque o Programa visa também o fortalecimento das MPEs, das entidades captadoras de eventos e fornecedoras de serviços e produtos para os eventos.

Para obter maiores informações sobre o Programa acesse o site <http://www.turismodenegociosbh.com.br/>





OS BENEFICIADOS

Para saber se o ramo de negócio no qual atua ou deseja atuar está entre os principais beneficiados com o aumento do turismo de negócios mineiro veja a lista abaixo, que traz alguns exemplos de empresas que compõem o trade do setor:

- Centro de Eventos;
- Organizadoras/Promotoras de Eventos;
- Hotéis;
- Serviços especializados, tais como: buffet, decoração, comunicação e marketing, andaimes, divisórias, toldos, segurança privada, transporte.
- Agências de receptivo;
- Bares e restaurantes;
- Cia. Aéreas.



PARA ENTENDER MELHOR O SETOR DE TURISMO DE NEGÓCIOS:

Acesse o portal da Associação Brasileira de Empresas de Eventos www.abeoc.org.br ou ligue para a Associação Estadual da Abeoc em Minas Gerais: (31) 3342-3888.

Baixe a publicação "Turismo de Negócios – noções básicas, segunda publicação 2010" desenvolvida pelo Ministério do Turismo [clcando aqui](#).

OS PROJETOS DO SEBRAE EM MINAS GERAIS

O Sebrae está preparado para atender os empreendedores de Minas Gerais, como um todo, tanto aqueles que desejam abrir um negócio quanto os que querem melhorar a própria empresa.

- Para quem deseja abrir um negócio: acesse o link abaixo e tenha acesso a sugestões sobre como funciona a atividade na qual deseja investir, legislação, etc.

<http://www.sebrae.com.br/atender/momento/quero-abrir-um-negocio>

- Para quem deseja melhorar a própria empresa: o Programa de Turismo de Negócios do Sebrae de Minas Gerais realiza, desde 2009, capacitação em várias partes do estado. O objetivo é aprimorar a gestão empresarial e impulsionar o segmento. A iniciativa tem como público-alvo a rede hoteleira, as agências de turismo, os espaços de eventos, organizadores e promotores de eventos e restaurantes.

Sebrae em Minas Gerais: <http://www.sebrae-mg.com.br>.



AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS ABREM OPORTUNIDADES PARA MPES

Investimentos para megaeventos esportivos geram chances de vendas para o governo. Micro e pequenos empresários mineiros precisam aumentar participação na celebração de negócios no mercado de compras públicas. Conhecer as regras, participar de capacitações são oportunidades que estão disponíveis para empresários interessados



A pesquisa "Brasil, bola da vez", da Deloitte e do IBRI, destaca que as três atividades com maior potencial para recebimento de investimentos em decorrência dos eventos esportivos são indústria da construção, transporte aéreo e infraestrutura aeroportuária e turismo, hotelaria e lazer. Atividades diretamente relacionadas com os megaeventos que atualmente recebem maiores estímulos dos governos por causa da realização dos jogos que estão cada vez mais próximos.

Além disso, independentemente dos megaeventos, a máquina pública precisa adquirir bens e serviços para o seu pleno funcionamento.

Mas no cenário atual, micro e pequenas empresas (MPE) mineiras precisam aumentar a

participação na celebração dos negócios que ocorrem por intermédio de compras públicas. Isso foi o que constatou a pesquisa de Desempenho das MPE Mineiras, feita pelo Sebrae Minas Gerais, na qual apenas 6% dos empreendimentos afirmaram ter vendido para o governo no primeiro trimestre de 2012.

O dado poderia indicar timidez empresarial na participação desse mercado. Entretanto, a análise isolada do mesmo é insuficiente para afirmar se as MPE estão participando e não estão obtendo sucesso na celebração de contratos ou se realmente não estão atuando para concorrer e usufruir dos benefícios que estão sendo oferecidos em todas as modalidades de licitação.

A lei que dispensa o tratamento diferenciado e simplificado às MPE nas aquisições públicas do Estado de Minas Gerais foi publicada em 2007. Fato que poderia ter gerado mais negócios com as MPE, tendo em vista que o tempo decorrido para conhecimento dos procedimentos de participação já poderia ter resultado em estatísticas mais expressivas.

Além disso, atualmente, quase 50% dos municípios do Estado já regulamentaram a lei possibilitando às MPE a participação em licitações das prefeituras.



01. INTRODUÇÃO ÀS REGRAS

Para empresas que ainda não possuem conhecimento acerca dos processos licitatórios, o portal www.licitacoes-e.com.br pode ajudar. Trata-se de um sistema desenvolvido para facilitar a participação da comunidade em licitações de caráter público, promovidas por entidades governamentais.

O sistema Licitações utiliza interfaces diferenciadas e customizadas, de acordo com cada perfil de participante: Comprador, Fornecedor, Coordenador e público em geral. Segundo o portal, estas interfaces são simples e permitem a busca de licitações rapidamente e o acompanhamento em tempo real.

Na página principal do site é possível acessar o link "Introdução às regras do jogo" e obter detalhamento por meio das Cartilhas do Fornecedor e do Comprador.

O portal do Estado de Minas Gerais (www.compras.mg.gov.br) também publica orientações por meio de cartilhas: "Como vender para o Governo de Minas Gerais"; "Os benefícios para micro e pequenas empresas nas compras do Governo de Minas Gerais" e "Passo a passo – como realizar o cadastro de fornecedores". O download das mesmas pode ser feito por meio do link <http://www.compras.mg.gov.br/como-vender-ao-governo-de-minas>.

Para acesso às legislações <http://www.compras.mg.gov.br/legislacao/pequenas-empresas>

O Sebrae MG oferece capacitações para que MPE se preparem de forma mais segura para participar das compras governamentais: O curso 'Como vender para o Estado de Minas Gerais' aborda:

- Micro e pequena empresa: potencialidades.
- Desvendando o ciclo das aquisições públicas.
- Benefícios e privilégios das micro e pequenas empresas nas aquisições públicas.

- Como participar de licitações.

http://www.sebraemg.com.br/Geral/Visualizador-Conteudo.aspx?cod_conteudo=6185&cod_area_conteudo=2192&navegacao=POL%C3%8DTICAS_PARA_EMPREENDER/Cursos_Relacionados

02. APROXIMAÇÃO COM COMPRADORES

O Fomenta é um encontro que aproxima empresas de pequeno porte dos governos federal, estadual e municipal, gerando oportunidade para as MPEs se tornarem fornecedoras. Para conhecer os principais objetivos do programa, basta acessar o link:

http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/fomenta/integria/ident_unico/18359

A versão Nacional do Fomenta, que aborda o tema das compras governamentais de forma mais ampla com foco nas esferas federal e estadual e que permite a participação de representantes de todos os estados, tem agenda confirmada para os dias 20 e 21 de novembro, em Belo Horizonte.

As empresas que ainda não adentraram nesse ambiente de mercado, poderão buscar informações sobre o tema desde já e se prepararem para participar dessa oportunidade na cidade. Mais informações também poderão ser obtidas através da Central de Atendimento pelo telefone 0800-570 0800.

Procure o Sebrae mais perto de você:
http://sebrae2014.com.br/portal/site/Sebrae2014/nos-estados?p_id_uf=MG
0800 570 0800