INDICAÇÃO Nº 2471/2025

Indica ao Prefeito a estruturação de um Núcleo de Relacionamento com o Mercado e Operadoras de Turismo, conforme especifica.

O Vereador que esta subscreve, no uso de suas atribuições legais e regimentais,

INDICA ao Excelentíssimo Senhor Prefeito de Foz do Iguaçu, que se digne

DETERMINAR à Secretaria competente estudo que viabilize criar e estruturar um Núcleo de Relacionamento Estratégico com o Mercado e Operadoras de Turismo. Este núcleo, composto por servidores técnicos, atuaria como uma unidade especializada e proativa, dedicada exclusivamente a construir, manter e expandir parcerias com as principais operadoras, agências de viagens e consolidadoras de turismo em âmbito nacional e internacional.

J U S T I F I C A T I V A

Foz do Iguaçu já é um destino consolidado, mas a manutenção e o crescimento de seu fluxo turístico dependem de uma estratégia comercial ativa e inteligente. O mercado de turismo é altamente competitivo e as operadoras são os canais de venda mais poderosos, funcionando como as "artérias" que trazem o fluxo de visitantes ao destino. A dependência de ações pontuais e reativas é um risco estratégico que não podemos mais correr.

1. A Força Comprovada das Operadoras:

Conforme dados apresentados nesta Casa, uma única grande operadora de turismo foi responsável por trazer mais de 35.000 turistas a Foz do Iguaçu apenas no primeiro semestre de 2025, superando o total do ano anterior. Este número evidencia, de forma inequívoca, que as operadoras não são apenas parceiras, mas sim vetores exponenciais de crescimento. Ignorar a necessidade de um relacionamento profissional e contínuo com elas é negligenciar nosso mais potente canal de vendas.

2. A Necessidade de uma Abordagem Especializada:

O relacionamento com o trade turístico exige mais do que a participação em feiras. Requer inteligência de mercado, acompanhamento de tendências, negociação de campanhas de marketing cooperado, capacitação constante de agentes de viagens e resolução ágil de problemas. Um núcleo especializado permitiria:

Mapeamento e Prospecção: Identificar e qualificar novas operadoras em mercados emissores promissores (nacionais e internacionais).

Assinado por 1 pessoa: JOÃO BOSCO DE OLIVEIRA MELO
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://fozdoiguacu.1doc.com.br/verificacao/3E61-69CD-E4B2-AC5E e informe o código 3E61-69CD-E4B2-AC5E

Gestão de Contas-Chave (Key Account Management): Tratar as maiores operadoras como contas estratégicas, com um gerente de relacionamento dedicado.

Campanhas Cooperadas: Estruturar e negociar campanhas de marketing conjuntas, onde o município e a operadora dividem os custos para promover o destino, maximizando o alcance do investimento público.

Capacitação Contínua: Realizar roadshows, workshops e famtours (viagens de familiarização) para manter os agentes de viagens (a ponta da venda) atualizados e engajados com os produtos de Foz do Iguaçu.

3. Benchmarking e Práticas de Mercado:

Embora um "núcleo" com este nome exato seja uma inovação em nível municipal no Paraná, a função que ele desempenha é a base do trabalho de qualquer Convention & Visitors Bureau (CVB) ou organização de marketing de destino (DMO) de sucesso no mundo.

Curitiba e Região Metropolitana: O Curitiba Convention & Visitors Bureau é um exemplo clássico de entidade que, embora privada, cumpre essa função. Eles trabalham ativamente na captação de eventos e na promoção do destino junto a organizadores e operadores, demonstrando a eficácia do modelo especializado.

Destinos de Serra Gaúcha (Gramado e Canela, RS): A gestão do turismo nessas cidades, embora com forte participação privada, possui equipes focadas no relacionamento com o trade. Elas negociam a presença do destino em catálogos de operadoras, criam roteiros integrados e garantem que os vendedores conheçam a fundo a infraestrutura local. A indicação propõe que Foz do Iguaçu internalize essa expertise na gestão pública.

4. Retorno Sobre o Investimento (ROI):

O investimento na estruturação deste núcleo é baixo se comparado ao seu potencial de retorno. Cada nova parceria com uma operadora de médio porte ou cada campanha de marketing cooperado pode gerar um impacto de milhões de reais na economia local, através do aumento do fluxo de turistas, da taxa de ocupação hoteleira e do consumo no comércio e serviços. É um investimento estratégico com capacidade de se pagar múltiplas vezes em um curto espaço de tempo.

A criação deste núcleo não é um custo, mas um investimento na inteligência comercial do nosso turismo. É o passo lógico para transformar nosso potencial em resultados concretos, garantindo que Foz do Iguaçu não apenas participe do mercado, mas o lidere ativamente.

Sala das Sessões, 15 de julho de 2025.

Bosco Foz
Vereador

Assinado por 1 pessoa: JOÃO BOSCO DE OLIVEIRA MELO
Para verificar a validade das assinaturas, acesse https://fozdoiguacu.1doc.com.br/verificacao/3E61-69CD-E4B2-AC5E e informe o código 3E61-69CD-E4B2-AC5E

VERIFICAÇÃO DAS ASSINATURAS

Código para verificação: 3E61-69CD-E4B2-AC5E

Este documento foi assinado digitalmente pelos seguintes signatários nas datas indicadas:

JOÃO BOSCO DE OLIVEIRA MELO (CPF 919.XXX.XXX-87) em 15/07/2025 12:00:06 GMT-03:00
Papel: Parte
Emitido por: Sub-Autoridade Certificadora 1Doc (Assinatura 1Doc)

Para verificar a validade das assinaturas, acesse a Central de Verificação por meio do link:

https://fozdoiguacu.1doc.com.br/verificacao/3E61-69CD-E4B2-AC5E