



# PLANOS DE TURISMO E INVENTÁRIOS

## MIRACEMA DO TOCANTINS



TOCANTINS - 2022

# PLANEJAMENTO TURÍSTICO

MUNICÍPIO

MIRACEMA DO TOCANTINS



**SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS DO ESTADO DO TOCANTINS – SEBRAE/TO**

**SEBRAE**

Presidente do Conselho Deliberativo:  
ROGÉRIO RAMOS DE SOUZA

Diretor Superintendente:  
MOISÉS PINTO GOMES

Diretora Técnica:  
ELIANA CASTRO DE OLIVEIRA

Diretor de Administração e Finanças:  
JARBAS LUIZ MEURER

Gerente da URI:  
MAGVAN GOMES BOTELHO SOUSA

Analista Técnico da URI:  
GILBERTO MARTINS NOLETTO

Coordenador Estadual do Turismo:  
ALEX VERA DIAS

Gerente da Unidade Regional:  
AMAGGELDO BARBOSA

Gestor da Unidade Regional:  
EDGLEI DIAS RODRIGUE

**EMPRESA CONTRATADA**

Coordenadores Responsáveis:  
TATIANA FERNANDEZ MAICON DIMBARRE

Consultoras Técnicas:  
CINTHIA LORENCI PASQUALI  
CLAUCIA REGINA SILVA

Revisão e diagramação:  
DYLAN FERNANDEZ AYRES

**PREFEITURA MUNICIPAL DE MIRACEMA DO TOCANTINS**

Prefeita Municipal:  
CAMILA FERNANDES DE ARAÚJO

Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo  
FLÁVIO SUARTE PASSOS

*“Nós assumimos a gestão do Município de Miracema do Tocantins com o compromisso de trabalhar em busca do desenvolvimento da nossa economia, principalmente voltado à geração de emprego e renda para a nossa população. Para isso precisamos identificar vocações e potenciais. Vemos no turismo uma importante ferramenta de consolidação desse projeto de resgatar a nossa economia e transformar os destinos de nossa cidade. Através do Plano Municipal de Turismo de Miracema, temos a certeza de que, o que hoje é um potencial, se transformará em uma importante rota, em importante destino turístico brasileiro. Miracema tem todos os requisitos para se tornar uma das referências do turismo no Estado do Tocantins, e buscaremos as ferramentas de planejamento, de sustentabilidade, profissionalizando os nossos comerciantes do ramo do turismo, buscando qualificar nossos trabalhadores, para que possamos receber e receber bem os turistas.*

*O nosso compromisso é entregar para a nossa comunidade uma cidade cada vez mais desenvolvida, e através do turismo, com planejamento e responsabilidade, acreditamos que daremos um grande passo nesse propósito.”*



*“O Plano Municipal do Turismo é de fundamental importância para traçar as metas e prioridades da gestão quanto ao fomento, desenvolvimento e fortalecimento da atividade turística no Município de Miracema, com sustentabilidade e planejamento. Miracema, que tem um Miracaxi consolidado como uma das maiores micaretas da região Norte do Brasil, há mais de 24 anos sendo realizado anualmente, também tem se tornado referência no turismo de praias, já que possuímos diversas opções de praias em nosso Rio Tocantins e no Lago da UHE Lajeado, com uma natureza exuberante, o que favorece atividades variadas, como a pesca esportiva, a aventura, banhos de rio, passeios de barco. Há também grande potencial no turismo de aventura, trilha, montanhismo, turismo rural.*

*Isso precisa ser trabalhado com responsabilidade para que possamos entregar para as próximas gerações um município cada vez mais pujante em sua atividade turística, e somente através do Plano Municipal esse processo será concretizado, de forma planejada.”*

## LISTA DE QUADROS

Quadro nº 01: Infraestrutura de acesso à Miracema do Tocantins.....	31
Quadro nº 02: Agências dos Correios de Miracema do Tocantins.....	31
Quadro nº 03: Emissora de Rádio.....	31
Quadro nº 04: Sites de Miracema do Tocantins.....	31
Quadro nº 05: Equipamentos e serviços de segurança de Miracema do Tocantins.....	31
Quadro nº 06: Hospitais, Postos de Saúde e Laboratórios.....	32
Quadro nº 07: Clínicas Médicas.....	32
Quadro nº 08: Farmácias e drogarias.....	32
Quadro nº 09: Clínicas odontológicas.....	33
Quadro nº 10: Clínicas veterinárias e petshops.....	33
Quadro nº 11: Sistema Educacional.....	33
Quadro nº 12: Locais de compras especiais.....	33
Quadro nº 13: Agências bancárias.....	33
Quadro nº 14: Serviços mecânicos.....	34
Quadro nº 15: Postos de Combustível.....	34
Quadro nº 16: Hotéis e pousadas.....	34
Quadro nº 17: Empreendimentos de alimentos e bebidas.....	34
Quadro nº 18: Transportadoras.....	35
Quadro nº 19: Serviços para eventos.....	36
Quadro nº 20: Espaços para eventos.....	36
Quadro nº 21: Espaço livre e área verde.....	36
Quadro nº 22: Instalações esportivas.....	36
Quadro nº 23: Guia de Turismo.....	36
Quadro nº 24: Atrativos naturais.....	36
Quadro nº 25: Grupos de dança.....	37
Quadro nº 26: Igreja.....	37
Quadro nº 27: Atrativos ligados a atividades técnicas e científicas.....	37
Quadro nº 28: Eventos programados.....	37
Quadro nº 29: Segmentos Turísticos.....	40
Quadro nº 30: Valores.....	43
Quadro nº 31: Eixos temáticos e linhas de atuação.....	44
Quadro nº 32: Ações – Sensibilização da iniciativa privada e pública.....	45
Quadro nº 33: Ações – Equipamentos turísticos.....	47
Quadro nº 34: Ações – Infraestrutura de apoio.....	50
Quadro nº 35: Ações – Qualidade da oferta.....	52
Quadro nº 36: Ações – Marketing.....	55
Quadro nº 37: Ações – Gestão.....	58
Quadro nº 38: Indicador – Número da oferta formal de equipamentos turísticos.....	60
Quadro nº 39: Indicador – Fluxo turístico.....	61
Quadro nº 40: Indicador Receita Turística.....	62
Quadro nº 41: Indicador – Nível de satisfação do turista.....	62

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Matriz SWOT.....	41
-----------------------------	----

## SUMÁRIO

Apresentação.....	6
Introdução.....	7
O plano municipal de turismo e a contextualização de futuro.....	8
Justificativa.....	8
Metodologia.....	10
Contextualização histórica.....	12
Características e aspectos gerais.....	13
O que é maturidade digital.....	14
Presença digital.....	19
Turismo em Miracema do Tocantins.....	27
Perfil da demanda turística.....	27
Oferta turística.....	31
Segmentos prioritários.....	39
Análise SWOT (FOFA) .....	41
Diretrizes estratégicas.....	42
Fatores críticos de sucesso.....	43
Mapa estratégico.....	43
Eixos temáticos, linhas de atuação e ações.....	44
Indicadores, metas e avaliação de monitoramento.....	60
Considerações finais.....	63
Glossário .....	64
Referências.....	67

## APRESENTAÇÃO

A Prefeitura Municipal de Miracema do Tocantins através da Secretaria Municipal De Desenvolvimento Econômico E Turismo e com o apoio técnico do Sebrae Tocantins, elaborou de forma participativa da sociedade Miracemense, o primeiro Plano Municipal de Turismo com aplicabilidade de 2022 – 2026.

Essa iniciativa nasceu do anseio local de potencializar as riquezas de Miracema do Tocantins colocá-las à serviço dos visitantes com qualidade capaz de impulsionar os negócios locais, ativando dessa forma o desenvolvimento da cadeia produtiva do turismo.

O Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins define eixos estratégicos de atuação para o fomento do turismo local, orienta ações a serem praticadas e integra parcerias importantes para a arregimentação do setor turístico nos próximos quatro anos.

A construção do documento de planejamento aconteceu de maneira democrática, dando voz ativa aos moradores do município que foram convocados, membros do COMTUR – Conselho Municipal, com esforço da gestão pública municipal. Nas reuniões de debates estiveram presentes secretariados municipais, empresários de hospedagem, e oferta de alimentação, investidores do comércio local, empreendedores de ambientes de lazer e turismo, condutores locais e outros moradores.

Assim, o Plano Municipal de Turismo é fruto de esforço coletivo de pesquisas, discussões e validações de informações, expressando a vontade dos munícipes em relação ao desenvolvimento da atividade turística, otimizando o aproveitamento dos recursos potenciais e a realidade atual da estrutura da cidade.

Foram considerados fatores determinantes e peculiares tais como: identidade atribuída aos recursos turísticos, vocação e perfil do atendimento local aos visitantes, os anseios de crescimento dos moradores, e o estágio de articulação com as políticas públicas a nível regional, estadual e nacional, aplicando consonância com as variadas esferas de ações de fomento ao setor.

O planejamento tem foco no território de Miracema do Tocantins, mas considerou o olhar regional de desenvolvimento do setor turístico sabendo-se que a cooperação entre municípios é preponderante para o crescimento da Região das Serras e Lagos.

A partir do Plano se adequa a oferta existente e se fundamenta novos investimentos atendendo aos anseios da sociedade civil e do poder público municipal que almeja colher frutos de uma oferta turística diferenciada que melhore a economia local gerando qualidade de vida aos moradores correspondendo às expectativas do turista que deseja receber.

O Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins é assim, uma ferramenta de gestão pública e um norteador de investimentos da iniciativa privada, considerando os próximos quatro anos o período fomento da oferta e encadeamento dos elos produtivos do setor turístico.

## INTRODUÇÃO

Foi constatado ao longo dos trabalhos de construção do Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins que o município reúne natureza, histórias e hospitalidade. Todos esses fatores somados ao ambiente empresarial que já investe em equipamentos e serviços indispensáveis para o atendimento ao turista, há de se expandir investimentos para formar uma oferta turística competitiva e diferenciada até mesmo dentro da rota turística da Região das Serras e Lagos.

Alcançar a visibilidade e o impulsionamento dos negócios turísticos a partir das potencialidades aplicando ações planejadas, contribui sem dúvida para um turismo sustentável nos três pilares: ambiental, social e econômico.

O momento é ideal para executar um planejamento. Isso porque as articulações em torno do turismo ocorrem com a união de uma sociedade local madura e que respeita sua própria trajetória de colonização e desenvolvimento do estado de Tocantins, demonstrando que sempre soube onde almejou chegar. Assim, expandir setores da economia é a resposta da sociedade de Miracema do Tocantins que desperta para um democrático setor da economia, de negócios colaborativos e provedor de inclusão social.

O comprometimento demonstrado no processo de construção do Plano e as contribuições dos moradores comprovam que há disposição para enfrentar desafios, buscar conhecimentos e estabelecer relacionamentos com novos parceiros diante de uma nova linguagem empresarial.

Os investimentos em estratégias para um turismo ordenado estão traduzidos em passos importantes da gestão pública como a inserção no Programa Ministerial de Regionalização do Turismo Brasileiro, fator que foi fundamental para atrair investimentos para o turismo de Miracema do Tocantins, como assessoria técnica apoiada por entidades a exemplo do Sebrae, e outros previstos em infraestrutura, capacitações e marketing.

A construção do Plano aconteceu após a inventariação da oferta turística de Miracema do Tocantins, fator que subsidiou dados primários recentes da atual realidade, acentuando o ponto de partida para as ações de investimentos no turismo, vez que os apontamentos apresentaram oferta turística já à disposição do mercado consumidor, além de potencialidades ainda por serem formatadas oportunizando implantação de novas atividades.

Nos momentos participativos, os envolvidos no processo de debates forneceram dados para a construção da matriz SWOT (FOFA) que esclareceu pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças; reflexão inicial para visualizar ações futuras para o desenvolvimento.



## O PLANO MUNICIPAL DE TURISMO E A CONTEXTUALIZAÇÃO DE FUTURO

<b>Visão</b>	A forma de projetar o turismo para o futuro.
<b>Missão</b>	O motivo de existir do Plano Municipal de Turismo
<b>Valores</b>	Fatores a serem preservados no processo de desenvolvimento econômico local a partir do setor turístico.
<b>Fatores críticos de sucesso</b>	Situações a serem exauridas por traduzirem impedimentos no crescimento do turismo local.
<b>Eixos temáticos</b>	Temas fundamentais a serem contemplados como ações de fomento ao turismo.
<b>Ações, prazos, prioridade e executores</b>	Planilha de atuação considerando o foco no desenvolvimento do turismo local.
<b>Monitoramento</b>	Indicadores de mensuração e avaliação do desenvolvimento do turismo a partir da execução das ações, buscando verificar a funcionalidade do Plano Municipal de Turismo.

## JUSTIFICATIVA

Planejar é um processo fundamental ao ordenamento da economia em variados setores. Não obstante o turismo já é percebido como um vetor econômico e passível de planejamento para alcançar com maior celeridade os resultados de geração de emprego e renda.

Entretanto, antes de lançar a reflexão do que é necessário fazer para o aprimoramento da economia do turismo local, é necessário classificar o ponto de partida, tornando factível o ciclo de vida de um destino turístico.

Neste Plano aplica-se esse enquadramento de acordo com a publicação doutrinária de Richard Butler. Para Butler essa classificação é relativamente simples. A noção do ciclo de vida não identifica as forças que estão por trás da evolução de um destino, mas o ato de planejar possibilidades futuras como um instrumento de grande uso para as projeções e para as propostas estratégicas sobre o futuro dos destinos turísticos.

Butler argumenta que “pouca dúvida pode haver de que as áreas turísticas são dinâmicas, de que evoluem com o tempo”, e para isso, propõe estágios de vida dos destinos turísticos da seguinte maneira:

**Exploração:** estágio em que os primeiros turistas chegam a um determinado destino turístico. Neste caso tais turistas são como exploradores do lugar, sabendo-se que praticamente não há infraestrutura turística ou de apoio no local. O sentimento dos turistas é de descoberta de um novo destino e sentem-se motivados a lidar com a pequena chance de encontrar outros turistas. Importa saber que para um município em inicial exercício da economia do turismo, estágio de exploração, salutar potencializar o processo com um panorama de ações a serem executados em cadência estratégica de resultados progressivos, e nesse sentido praticar a sustentabilidade almejada que será também, gatilho de competitividade.

**Envolvimento:** neste estágio existem alguns serviços turísticos prestados pela população local. O contato dos turistas com a população local é intenso neste estágio de evolução do destino turístico. Para os

municípios neste estágio, vale prospectar ações que norteiam investimentos locais embrionários os fortalecendo para lidar com entrada de investidores externos, para que não tornem suplantados o crescimento futuro dos empreendedores iniciais do processo.

**Desenvolvimento:** a partir deste estágio organizações de fora do destino turístico passam a investir na infraestrutura turística e na prestação de serviços turísticos, o que estimula ainda mais o crescimento do número de visitantes. Neste estágio, “o envolvimento e o controle local declinam rapidamente, à medida que instalações mais modernas e elaboradas são proporcionadas por empreendedores externos, e autoridades regionais e nacionais assumem a responsabilidade pelo planejamento.” (PEARCE, 2003, p. 47).

As relações com os turistas se tornam mais formais, uma vez que o contato se dá por meio de uma estrutura mais comercial. Neste caso, o mapa estratégico precisa prever ordenamento acirrado por governança descentralizada tornado favorável comungar empreendedores externos com os valores e expectativas dos moradores e investidores locais.

**Consolidação:** caracteriza-se pela estagnação das taxas de crescimento, embora o turismo se transforme numa atividade de grande importância para a economia local em termos de criação de riqueza e de emprego. Iniciam-se esforços para aumentar o período turístico, renovam-se alguns equipamentos e substituem-se outros.

Quando assim, o Plano precisa trazer iniciativas que potencializem o mercado captado e ampliem mercado, evitando alcançar o estágio seguinte de estagnação.

**Estagnação:** o destino turístico tenta sobreviver por meio da quantidade de turistas que precisam lotar os equipamentos para viabilizá-los economicamente, os preços baixam e passam a atrair demanda de menor poder aquisitivo. A localidade passa por um desgaste econômico, social e ambiental. Os equipamentos físicos começam a se degradar e as atrações criadas para o atendimento de turistas nas fases de desenvolvimento e consolidação envelhecem, saem de moda e perdem atratividade, o ambiente natural, que antes era o ponto de maior atração, deteriorasse pelo incorreto uso da paisagem na construção de equipamentos turísticos (hotéis, bares, restaurantes etc.), e o número de visitantes excede os limites da capacidade de carga.

O mais ameaçador dos estágios do ciclo de vida dos destinos turísticos, as ações estratégicas do Plano neste caso, devem reverter o processo de decadência instalado no setor turístico, o que muitas vezes requer mudar segmentação prioritária, aplicar novos conceitos e até mesmo reverter o público-alvo.

Assim, dentre os estágios do ciclo de vida dos destinos turísticos, todo planejamento estratégico precisa buscar estabelecimento e rejuvenescimento do setor, e de mesma fora evitar sempre picos de crescimento reduzido e declínio.

Antecipando as discussões coletivas de composição do Plano Municipal, tornou-se claro qual estágio do ciclo de vida o município se enquadra, e para isso, foram considerados dados quantitativos e curva

de crescimento dos atrativos e equipamentos turísticos analisados a partir do Inventário da Oferta Turística, edição 2021.

Diante da ausência de registros das taxas de visitantes, foram avaliados índices de crescimento na oferta de:

- ✓ Ambientes para atividades turísticas,
- ✓ Meios de hospedagem,
- ✓ Serviços de alimentação,
- ✓ Presença de agenciamento receptivo; e
- ✓ Infraestrutura de apoio ao turista, considerando entregas de ordem pública como: CAT, portal turístico e sinalização turística.

Tratando-se de Miracema do Tocantins, o ciclo de vida como destino está enquadrado como fase de desenvolvimento. Os investimentos existentes já sustentam inicial atração de turistas e a necessidade de ampliar é eminente para manter-se beneficiada por este setor econômico.

Nesse raciocínio contemporâneo de desenvolvimento econômico, Miracema do Tocantins antecipou a construção do Plano, pensando em gerar fluxo de visitantes em consonância com o fomento de suas estruturas de produtos e serviços turísticos paralelos. Essa iniciativa demonstra controle dos processos de fomento econômico do município e vislumbra um futuro sem a incidência do retrocesso, retrabalho e reinvestimentos.

Para conceber o planejamento os munícipes foram sensibilizados a perceber a força de transformação que a economia do turismo vai incidir sobre o cotidiano local, as oportunidades advindas de crescimento empresarial e acima de tudo, os efeitos positivos para as futuras gerações.

O setor turístico vem demonstrando valoroso legado onde avança sobre princípios sustentáveis e Miracema do Tocantins debateu conscientemente para alcançar esse resultado, demonstrando qualidade de vida para sua população, e acima de tudo, promover a preservação, manutenção e valorização do seu patrimônio natural e econômico.

## METODOLOGIA

A construção do Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins contou com os subsídios quantitativos e qualitativos constantes no recente Inventário da Oferta Turística e foram complementados com estudos à cerca da vocação com relação da segmentação da oferta turística e pesquisas da presença digital para constatar a notoriedade do município.

O diálogo estabelecido prévio às reuniões de planejamento com a comunidade, estabelecido com a Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Turismo, alinhou resultados alcançados em projetos em

andamento, facilitando constar no Plano, ações complementares e não redundantes, tornando o documento mais pragmático e efetivo.

Pesquisas trouxeram à tona leis municipais, estaduais e federais aplicadas ao setor turístico, além de uma análise ampla das políticas públicas em exercício no setor, nas esferas municipal, estadual e federal. Isso para se estabelecer a relação direta e indireta de fortalecimento do turismo do município.

Assim, as etapas de construção do Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins foram as seguintes:

- ⇒ Pesquisas e compilação de dados secundários em fontes referenciadas tais como o recente Inventário da Oferta Turística e outros fundamentais para dimensionar a potencialidade local;
- ⇒ Reunião estratégica com a Gestão Municipal do Turismo para substanciar o diálogo inicial com a comunidade de entendimentos sinérgicos aos andamentos dos projetos da iniciativa pública;
- ⇒ Reuniões para Levantamento de Ações e Direcionamento Estratégico:
  - ⇒ Matriz SWOT
  - ⇒ Missão, Visão, Valores e Fatores Críticos de Sucesso
  - ⇒ Definição dos eixos temáticos
  - ⇒ Definição das linhas de atuação
  - ⇒ Definição de ações prioritárias;
  - ⇒ Interação online para: Validação do contexto geral do documento;
  - ⇒ Finalização e entrega do documento com aplicabilidade para quatro anos – 2022 – 2026.

O período dos trabalhos foi de janeiro a maio de 2022 possibilitando a interação permanente com os municípios, a qualquer tempo, por e-mail ou aplicativos de conversa, além dos encontros presenciais.

## CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

O povoado teve início em 1929, com os garimpos que atraíam imigrantes para o Norte de Goiás, no início do século XX, passando pela exploração da cana-de-açúcar e a navegação fluvial. A região foi denominada Xerente e Bela Vista. Em 31 de dezembro de 1943 pelo Decreto-Lei Estadual nº 8.305 passou a ser chamado de Distrito de Xerente. Já em 25 de agosto de 1948 através da Lei Estadual nº 120 recebeu autonomia política, desmembrado do Município de Miracema do Tocantins, lhe restituiu o nome de “Miracema”, com a terminação “do Norte”. No ano de 1988, o município foi escolhido para sediar a capital provisória da criação do estado do Tocantins, e permaneceu nesta condição até a completa instalação da capital definitiva, Palmas, em 31 de dezembro de 1989.

No início do século XX, passando pela exploração da cana-de-açúcar e a navegação fluvial. Se fixando no local devido à beleza da paisagem. É voz corrente que os primórdios do município se prendem aos fatores fertilidade do solo e abundância da caça que fornecia pele sempre cobiçada e geralmente

explorada por habitantes da vila Piabanha, município de Pedro Afonso. Grande progresso veio a ter então vila de Miracema, nome escolhido por destacados habitantes locais, com a descoberta do garimpo da Piaus (atual Pium), de 1941 em diante. E em fins de 1944, com a descoberta, no próprio distrito, do garimpo de Monte Santo, por exploradores oriundos do garimpo de cristal em Piaus. Destacam-se os irmãos Hipolito e Vicente Gomes.

A economia local baseia-se, principalmente, na agropecuária e na indústria de cerâmica. A construção da Usina Hidrelétrica Luís Eduardo Magalhães, localizada no Rio Tocantins, teve impacto direto na economia do município e nas atividades de turismo náutico e de sol e praias. A obra teve início em 1998 e foi concluída em 2002. O lago formado pela usina possui 170 km de extensão, profundidade média de 8 metros e banha seis municípios além de Palmas: Porto Nacional, Lajeado, Miracema, Tocantínia, Brejinho de Nazaré e Ipueiras. O lago, atualmente, é um dos cartões-postais do Estado e proporciona lazer aos moradores desses municípios.

A Usina Hidrelétrica Luís Eduardo Magalhães recebe grupos de visitantes desde 2003, com uma programação que inclui tour guiado e apresentação multimídia com fotos e vídeos sobre a história da construção do empreendimento. Com uma programação dedicada, que inclui tour guiado, apresentação multimídia com fotos e vídeos sobre a história da construção do empreendimento hidrelétrico, a visita é realizada semanalmente. Trata-se de uma ação aberta a grupos escolares, de universitários, de turistas e moradores do entorno.

O turismo de sol e praia, de junho a setembro, é um dos grandes atrativos do município, especialmente a praia de Mirassol, no Rio Tocantins, o Balneário do Lucena e Correntinho, a Praia do Funil e a Praia do Paredão.

A Praia do Funil e a Praia do Paredão são destaques na região e atraem turistas e visitantes de todo o estado. A Praia do Funil é a mais estruturada para receber visitantes o ano inteiro, tem fácil acesso, 12 Km antes de Miracema do Tocantins, e conta com restaurante, lojinha, pousada onde os quartos foram estruturados dentro de containers com ar-condicionado. Já a praia, acessível aos visitantes mediante pagamento do estacionamento, conta com as águas mornas do rio Tocantins, com direito a aluguel de barracas e uma tirolesa que faz a alegria de crianças e adultos.

Os atrativos culturais destaque do município são as festas populares como o Miracaxi (carnaval fora de época), o Mirafolia (carnaval), a Agostina (evento country) e a Feira Pecuária.

O nome do município de “Miracema” é originário do tupi antigo piracema, que significa “saída de peixes” (pirá, peixe e sema, saída). O termo se refere ao período de reprodução dos peixes, quando eles sobem os rios ou se deslocam para seus trechos rasos e com ervas para desovar, período este em que a pesca é facilitada.

## CARACTERÍSTICAS E ASPECTOS GERAIS

Miracema do Tocantins está localizado na região central do Tocantins, na região turística do Lago e Serras, as margens do rio Tocantins, o que favoreceu o fortalecimento das praias sazonais do verão tocantinense entre junho e agosto. Faz divisa com os municípios de Miranorte, Palmas, Lajeado e Tocantínia. Situado a 90 Km de Palmas (TO) e 900 Km de Brasília (DF).

Segundo o IBGE (2010) a população estimada é de 17.628 habitantes, já o último censo realizado em 2010 apresentou um total de 20.684 habitantes e uma densidade demográfica de 7,79 hab/km<sup>2</sup>.

O clima é quente todo o ano. Apesar de ter algumas variações, são poucas, pois a diferença entre o mês mais quente (setembro) e o mais frio (julho) é de apenas 3 °C. A média das máximas em setembro é de 41 °C, e a das mínimas é de 23 °C; em julho, a média das temperaturas máximas atinge 33 °C, enquanto a das mínimas cai para 15 °C. Assim, a temperatura média anual é de 26 °C. Apesar de setembro ser o mês mais quente, as temperaturas mínimas maiores acontecem em março, com 24 °C. O mesmo acontece em relação a julho (mês mais frio), pois a menor temperatura máxima acontece em março e fevereiro.

A distribuição sazonal das precipitações pluviais está bem caracterizada, acusando, no ano, dois períodos bem definidos: a estação chuvosa de outubro a abril com temperatura média que varia entre 22 °C e 28 °C, com ventos fracos e moderados; e a estação seca nos meses de maio a setembro com temperatura média que varia entre 27 °C e 32 °C e temperatura máxima de 41 °C. O mês mais chuvoso é janeiro, quando chove 241 mm, enquanto o mês mais seco é julho, quando chove apenas 5 mm.

O relevo está caracterizado pelas Serras do Carmo e do Lajeado, que constituem um relevo basicamente escarpado. A cidade se localiza em um planalto.

Dentre os principais rios de Miracema do Tocantins, destaca-se o Rio Tocantins. A nascente mais longínqua do rio Tocantins fica localizada na divisa entre os municípios de Ouro Verde de Goiás - GO e Petrolina de Goiás - GO, bem próximo à divisa de ambos com o município de Anápolis - GO. A partir deste ponto, o rio surge com o nome de rio Padre Souza no município de Pirenópolis - GO. A maior vazão registrada no rio Tocantins foi em 3 de março de 1980, atingindo aproximadamente 70 000 metros cúbicos por segundo nas proximidades de Tucuruí. A maior cheia no rio Tocantins foi em março de 1980, período no qual o nível do rio em Tucuruí aumentou cerca de 20 metros. Em 8 de março daquele ano, Marabá ficou praticamente submersa. Em 1980, com a enchente, a cidade ficou toda submersa.



Bandeira de Miracema do Tocantins



Brasão de Miracema do Tocantins

O potencial energético instalado no rio Tocantins é superior a 10 500 megawatts, através de suas três usinas hidrelétricas: Usina Hidrelétrica de Cana Brava no município de Minaçu, Goiás, com potência instalada de 456 MW.

Usina Hidrelétrica de Serra da Mesa no alto Tocantins em Goiás, com potência instalada de 1 275 MW; Usina Hidrelétrica de São Salvador, localizada entre os municípios de São Salvador do Tocantins (TO) e Paranã (TO), com potência instalada de 243,2 MW; Usina Hidrelétrica Luiz Eduardo Magalhães, localizada entre os municípios de Miracema do Tocantins (TO) e Lajeado (TO), com potência instalada de 902 MW;

Usina Hidrelétrica de Estreito, localizada na divisa entre o Tocantins e o Maranhão, com potência instalada de 1 087 MW. Usina Hidrelétrica de Tucuruí localizada no sul do Pará, é a segunda maior do Brasil, com doze turbinas e potência instalada de 8 370 MW.

## O QUE É MATURIDADE DIGITAL

Compreender a importância de a transformação digital no turismo, em especial, analisar a Maturidade Digital de um destino turístico, é um importante fator de competitividade para o destino e as empresas turísticas ali existentes. Os novos canais digitais proporcionados pela evolução da tecnologia trouxeram um mundo de oportunidades para os negócios. Quanto mais consolidada for a presença digital das empresas e do destino turístico com o mundo digital, mais facilidade terá para agir de modo estratégico e impulsionar a sua performance no desenvolvimento de toda a região.

A partir deste pressuposto, analisar a maturidade digital de um destino turístico é imprescindível para entender qual é o nível de inovação em que ele se encontra. De modo direto, o conceito de maturidade digital é definido como a capacidade de um destino turístico competir de forma bem-sucedida no ambiente digital, principalmente em um cenário em que a decisão de compra e escolha de um destino é baseado, às vezes, em algum clique na tela do celular, por isso é importante que as empresas turísticas e o destino se adaptem às inovações disponíveis no mercado e respondam com eficiência às demandas do seu público-alvo.

### A diferença entre Transformação Digital e Maturidade Digital

A tecnologia aliada aos negócios turísticos nos últimos anos transformou as relações das empresas e destinos turísticos com os potenciais mercados consumidores, foi uma verdadeira transformação digital na forma de se comunicar e na automação de processos desde reservas até pagamentos, porém é necessário dizer que transformação digital e maturidade digital não são a mesma coisa. A primeira diz respeito à inclusão de novas ferramentas tecnológicas no planejamento estratégico da organização, a fim de digitalizar os seus processos. Já a segunda aponta o nível em que a companhia compreende e integra o contexto digital estabelecido na atualidade.

## O que é o Turismo 4.0?

De acordo com um estudo feito pela McKinsey & Company, de 2019, a maioria das empresas brasileiras ainda se encontra em um baixo grau de maturidade digital. Por outro lado, as companhias que estão na liderança da adaptação à realidade tecnológica atingem uma taxa de crescimento até três vezes maior no EBITDA (indicador financeiro dos resultados das organizações) do que aquelas que não se adaptam.

Os destinos e empresas turísticas que alcançam a maturidade digital utilizam melhor os dados gerados pelas suas atividades e, assim, conseguem traçar os seus planejamentos com mais coerência. Elas também investem mais em inovação, bem como na capacitação dos seus colaboradores, para que usem as ferramentas tecnológicas de maneira estratégica, além de fazer uma boa gestão de informação. E neste cenário tecnológico, onde a sobrevivência e competitividade de um destino turístico é tão importante, existe ainda um outro importante fator a ser conhecido, o Turismo 4.0 ou o Turista 4.0. Você sabe o que é isso? E como o seu destino turístico pode se preparar para esse novo perfil de consumo?

## O comportamento do Turista 4.0

A transformação no mundo dos negócios turísticos a partir do Turismo 4.0 marca a união entre o mundo real e o virtual na chamada, on-line e off-line, também chamada por alguns especialistas de “era pós-digital”. Ou seja, nessa fase foram implementadas ferramentas no setor como: IA (inteligência artificial), big data, realidade virtual e computação em nuvem, além de uma valorização dos conceitos de economia colaborativa e do uso massivo da internet e redes sociais.

O uso de novos dispositivos e tecnologias é importante para desenvolver a Maturidade Digital de um destino ou empresa turística, principalmente para atender a demanda dos clientes, agilizando processos, otimizando recursos e oferecendo melhores experiências.

Vamos a um exemplo: quando você entra em um site de um hotel ou OTA (Online Travel Agencies) para fazer uma reserva, provavelmente já se deparou com um *chatbot*, que lhe enviou uma mensagem automática oferecendo ajuda. Este é um claro caso de ferramenta que pertence ao Turismo 4.0.

Os destinos e empresas turísticas precisam investir em tecnologias para atrair o novo viajante 4.0. Estratégias como presença no mundo digital, para serem encontradas com facilidade. Mas também precisam pensar como a tecnologia pode facilitar os processos de venda, passar segurança para os clientes, facilitar o contato e agilizar o atendimento. E essas ferramentas já estão no nosso dia a dia, principalmente no mercado turístico: IA (Inteligência Artificial), big data, realidade virtual, computação em nuvem, mapas interativos, Waze turístico, totens interativos, aplicativos... E muito mais.

Em um mundo tão conectado e imediatista, para um destino turístico ou empresa ter sucesso, não podemos esquecer das “pessoas”, a conexão direta entre empresa e cliente, trazendo a figura humana como o grande protagonista desta experiência.



## O turista em tempos de imediatismo

Em matéria especial publicada pela empresa To Lift sobre o Conceito do Turismo 4.0, a partir de pesquisas da Provokers para o Google Brasil, fazer buscas, efetuar compras e resolver todo tipo de questão pelo celular virou uma coisa trivial, algo que fazemos centenas de vezes ao dia. A nova pesquisa feita pela consultoria Provokers, com exclusividade para o Google Brasil, mostra que 79% dos usuários de smartphones esperam obter informação imediata quando usam o aparelho para procurar informações na internet. O hábito de parar e se sentar para pesquisar no desktop deixou de ser predominante e deu lugar a interações rápidas e fragmentadas via dispositivos móveis, principalmente, smartphones.

O novo viajante 4.0 é mais conectado. Ele usa e aprecia a tecnologia para solucionar suas dificuldades/necessidades diárias. E agora esse viajante vai optar pelas empresas mais digitalizadas, ou seja, aquelas que estão na “palma das mãos”.

Na correria do dia a dia, o trabalho, o transporte, e pouco tempo para a tomada de decisão é um fator de imensa importância, especialmente em um mundo hiper conectado em que vivemos, estamos constantemente enviando mensagens, assistindo a vídeos, conversando com amigos e compartilhando

nas redes sociais – muitas vezes, fazendo tudo isso ao mesmo tempo. Nesse novo contexto, as necessidades não têm mais hora marcada para se manifestar e as decisões são tomadas por impulso, estamos vivendo a era do imediatismo.

Nesta era em que tudo tem que ser resolvido na hora, temos ainda um perfil de consumo multicanal. No dia a dia, o público não faz distinção entre on-line e off-line e os profissionais de marketing também não devem fazer. Tudo que o consumidor quer é ter suas necessidades supridas rapidamente, esteja ele onde estiver, e, para isso, as marcas precisam oferecer experiências sem atrito durante todos os passos da jornada.

## Site adaptado ao Mobile

Imaginar a experiência do consumo baseado no Mobile, e ao acessar o site de uma empresa turística ou destino, e a marca não atende às expectativas – por exemplo, demora muito para carregar ou não tem uma navegação intuitiva – segundo o estudo do Google Brasil, 43% dos consumidores, imediatamente, acessam o site de outra marca. Além disso, 41% dos usuários ainda declaram que há poucas chances de voltarem a um site no qual tiveram uma má experiência.

E são detalhes tão simples para ser resolvidos, porém as questões que mais incomodam aos usuários quando não têm uma boa experiência são: tempo de carregamento, funcionalidades limitadas e navegação complicada ou pouco intuitiva. No Brasil, segundo estudo da Provokers para o Google Brasil, a realidade é que AS EXPERIÊNCIAS MOBILE ainda têm muito a melhorar: três entre os quatro sites mobile mais acessados do país levam mais de 20 segundos para carregar – é fato, fizemos o teste com 500 anunciantes – , e 53% dos consumidores abandonam um site mobile que demora mais de três segundos para carregar.

Com o IMEDIATISMO e o MOBILE, as pessoas querem tudo rápido, na hora. E para capitalizar esse comportamento e conquistar os clientes, os profissionais de marketing precisam reformular suas estratégias e se desdobrar para satisfazer essas necessidades instantâneas. As marcas precisam começar a ser mais úteis, responder rapidamente e, até mesmo, antecipar as necessidades dos consumidores em todos os passos da jornada.

Dessa forma, as empresas do setor de turismo precisam focar na digitalização dos seus processos para atrair o novo viajante 4.0. Elas devem ter boa presença no mundo digital, para serem encontradas com facilidade. Mas também precisam pensar como a tecnologia pode facilitar os processos de venda, passar segurança para os clientes, facilitar o contato e agilizar o atendimento.

### A importância da reputação online

Imaginar uma experiência de compra baseada na reputação online, nunca foi planejado pela grande maioria das empresas, marcas e destinos turísticos. Bastava a empresa falar “bem de si mesmo” com investimentos pesados em marketing que a construção da sua identidade estava consolidada. Porém, com o advento de experiências enganosas provocadas por anúncios falsos, e a liberdade que o alcance da internet trouxe a todos, passamos a encontrar plataformas de opiniões de viajantes, de pessoas reais, compartilhando suas experiências, e com isso passamos a buscar relatos de pessoas reais sobre a empresa, marca ou destino turístico. E claro, checar a reputação da empresa não é mais uma novidade. Clientes conscientes e bem-informados sobre as redes sociais fazem da pesquisa uma excelente ferramenta na hora da decisão.

Muitos estudos psicológicos demonstram que as pessoas tendem a olhar para as outras para buscar orientações sobre como se comportar, aonde ir e o que comprar. Esse guia dado por nossos semelhantes que direciona nossas ações é conhecido como prova social.

As reviews e avaliações online são provas sociais poderosas, tão poderosas que uma melhora de 10% na média das notas dadas pelos viajantes provoca um aumento de mais de 5% nas reservas online.

O preço de informações equivocadas ou enganosas é o completo desastre, que coloca a credibilidade da empresa em sério risco, principalmente se este erro for recorrente. O que torna as reviews online particularmente importantes no turismo pós-Covid é que a prova social exerce uma influência ainda maior quando as pessoas estão hesitantes. Agora, mais que nunca, é o momento de focar em transmitir a confiança necessária para fazer com que viajantes inseguros reservem com você.

A importância do TripAdvisor nos negócios e destinos turísticos. Incentivar mais reviews online de hóspedes quando eles voltarem é a melhor estratégia que sua empresa ou destino turístico pode ter. O algoritmo do TripAdvisor ranqueia as propriedades não apenas baseado na qualidade das notas dadas, mas, também, na quantidade e, mais importante ainda nesse contexto, na recência das reviews.

Os viajantes em 2022 estão mais seguros, os destinos mais preparados, e com as restrições diminuindo, os destinos turísticos e as empresas voltaram a operar. Aqueles destinos turísticos e empresas que conseguirem novas reviews mais rápido terão a oportunidade única de subir no ranking. Nós sabemos que reviews e reputação online impactam na decisão de compra de viagens até mesmo em tempos normais. Por isso, promover confiança nos seus potenciais hóspedes com um bom ranqueamento é fundamental neste momento em que o mercado começa a sua retomada.

O TripAdvisor é uma das maiores plataformas de reviews relacionadas ao turismo no mundo. Contém mais de 320 milhões de avaliações de viajantes por todo o globo e 200 novas postagens por hora! Não há dúvidas de que o site de avaliações tem grande influência sobre a decisão de compra dos viajantes.

Com toda essa popularidade, incentivar os empreendimentos turísticos a apostarem em ferramentas e plataformas para melhorar a sua reputação online é fundamental. E para que um destino turístico tenha sucesso neste universo, deve incentivar os empresários e profissionais do setor a se profissionalizarem, a buscarem essa plataforma como um aliado, fazendo assim com que a reputação online do destino turístico possa ser considerada um item decisivo na próxima escolha do Turista 4.0. Além disso, quanto mais popular for a sua empresa, mais o seu destino turístico ganha destaque na plataforma, de acordo com o Ranking de

Popularidade do TripAdvisor, melhor o seu posicionamento na busca interna do site. Quanto mais perto do topo, maiores as chances de o usuário clicar na página dos empreendimentos turísticos locais.

### Sua reputação online te precede

Os destinos turísticos, precisam incentivar os empresários a interação com os seus clientes. É de máxima importância separar um momento no dia ou na semana, para interagir com suas avaliações online. Isso estreita laços com viajantes e aumenta a credibilidade e confiança de potenciais turistas, principalmente o Turista 4.0. É nesse momento que, ao ouvi-los atentamente, você consegue extrair inteligência competitiva para melhorar suas estratégias de negócio.

### O poder das Redes Sociais para o turismo

A gestão de reputação online no turismo é tradicionalmente bastante focada nas reviews online. E com razão, pois elas são fontes essenciais de prova social. Porém, se as suas portas estiverem fechadas por algumas semanas ou meses, provavelmente você terá muito poucas (se alguma) review nova. Então, você precisa achar outro modo para assegurar os viajantes aventureiros de que suas portas estarão abertas no futuro e que as luzes não estão completamente apagadas.

O Turismo 4.0, trouxe uma revolução para os negócios. Em 2019, o Google Brasil descobriu que uma impressionante porcentagem de 83% das pessoas que procuram inspiração online para viagens usa redes sociais, sites de vídeos ou de fotos. Como estamos todos presos em casa com nossos *smartphones*, você pode

ter certeza de que as redes sociais são um meio de escapar e achar inspiração para o turismo, especialmente entre os viajantes destemidos em categorias de baixo-risco, que são os que mais têm chances de serem os primeiros a viajar no mundo pós pandemia.

Estamos todos mais conectados e digitalizados depois da pandemia. Nós, brasileiros, somos usuários intensivos de internet, com média de 10 horas por dia e amamos as redes sociais. Por isso, é importante conhecer as tendências de redes sociais para turismo em 2022 e começar sua estratégia agora. Ao longo de 2020 e 2021 vimos diversos recursos novos nas principais redes sociais, mudança de regras de algoritmos no Facebook e Instagram e o crescimento do TikTok.

Adicione a isso o fato de que você pode controlar o volume de atividade dos perfis das suas redes sociais mais facilmente, ao invés de ter que confiar em hóspedes para gerar conteúdo, e as redes sociais se tornam o espaço perfeito para manter uma presença viva e dinâmica e para informar seu público sobre sua situação e o que eles podem esperar.

As redes sociais se tornam parte da nossa vida cotidiana. O número de usuários e o tempo gasto diariamente nas redes sociais não param de crescer. No Brasil somos 150 milhões de usuários, crescimento de 7% em relação ao ano anterior, e passamos em média, 3h42 por dia conectados às redes sociais (relatório da Hootsuite e GrowSocial, 2021). Nesse quesito, perdemos para os filipinos e os colombianos.

A escolha de redes sociais que fazem mais sentido para o seu público é fundamentos para as empresas do turismo, essa decisão afeta diretamente a escolha de produtos e serviços turístico, principalmente quanto ao próximo destino turístico a ser visitado. Gerenciar esses canais demanda tempo, então é melhor focar nas mídias mais adequadas à sua estratégia de marketing.

## PRESENÇA DIGITAL

Presença digital é a forma que um destino turístico se firma nos meios digitais buscando relacionamento com os clientes (turistas). Esse é o melhor lugar para se mostrar diferente, confiável e pronto para corresponder às variadas expectativas do consumidor de turismo.

A presença digital é um processo que leva tempo para se estabelecer o que não significa apenas veicular em redes sociais ou ter um site promocional. É necessário propor conteúdo baseados em pesquisas que compreendam a tendência atualizada de consumo de turismo, aplicando no layout da apresentação online, conteúdos com os conceitos desejados para o turismo atual e o turista do futuro.

Uma presença digital forte aumenta a divulgação do destino turístico, promove engajamento, ajuda na fidelização de turistas, potencializa as vendas em variados mercados e garante uma série de outros benefícios.

Ao considerarmos o avanço do envolvimento online decorrente ao cenário de pandemia e consequente isolamento social ocorrido de 2020 em diante, considera-se potencializado a presença da

população interagindo com canais digitais, o que torna indispensável para qualquer busca de visibilidade, um posicionamento que traduza encantamento.

Aí está o sentido de pontuar a presença digital do município no planejamento é justamente caracterizar o ponto de partida da busca pelo aprimoramento.

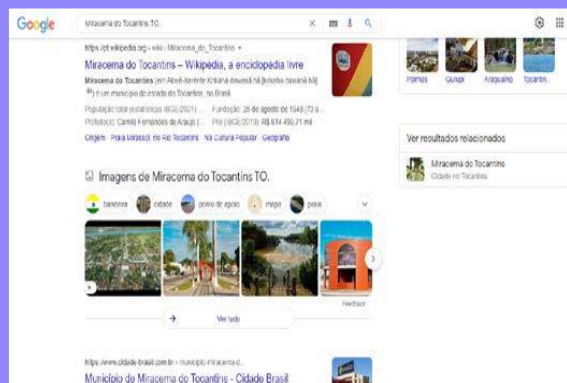
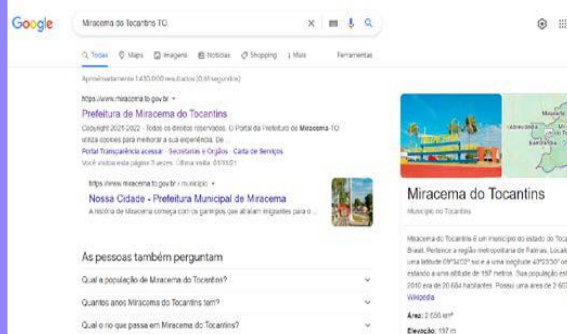
Ter presença digital está relacionado à forma como o destino turístico se posiciona na Internet. Trata-se de como é encontrado quando as pessoas pesquisam sobre os produtos e serviços turísticos que o município oferece. Vale ressaltar que a impressão deixada no público é determinada por sua presença digital, já que no ambiente online as pessoas formam a primeira impressão nos primeiros segundos de contato com um destino turístico.

Então, estão considerados os seguintes canais online de aplicação de estratégias de comunicação:

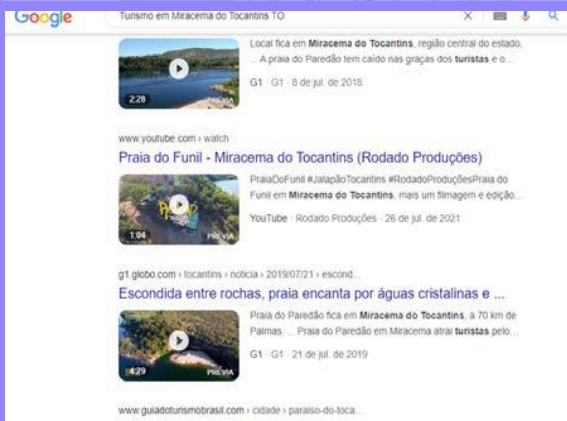
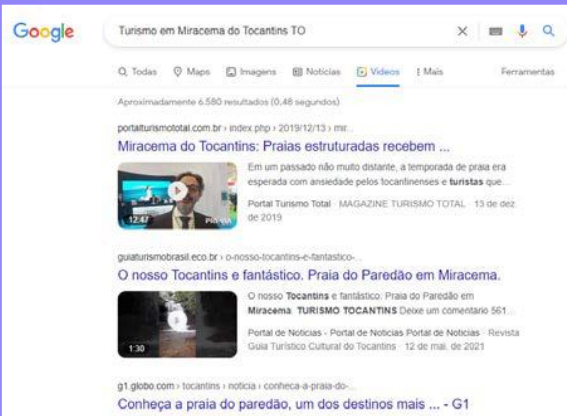
- ✓ Site;
- ✓ Mídias sociais;
- ✓ Pesquisas exibidas pelos
- ✓ buscadores (Google, YouTube etc.);
- ✓ Mídias pagas.

Nesse sentido, como forma de dados estratégicos para aprimorar, avançar e alcançar a eficiente presença digital do turismo local, impulsionando visibilidade para o Brasil e para o mundo, seguem registros localizados em buscas na internet por Miracema do Tocantins:

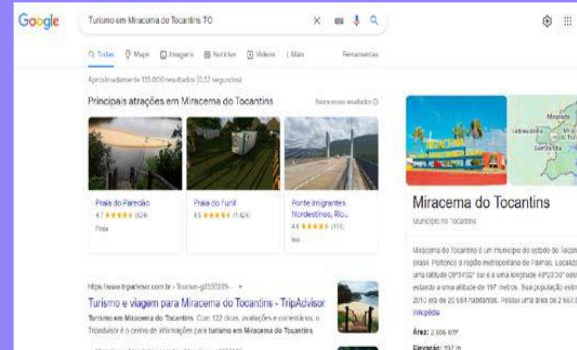
Formato da busca: Miracema do Tocantins TO. 15 links de acesso. Destaque: site da Prefeitura, site Wikipédia, site Governo do Estado, site G1, site IBGE. Consultado em 11/05/2022



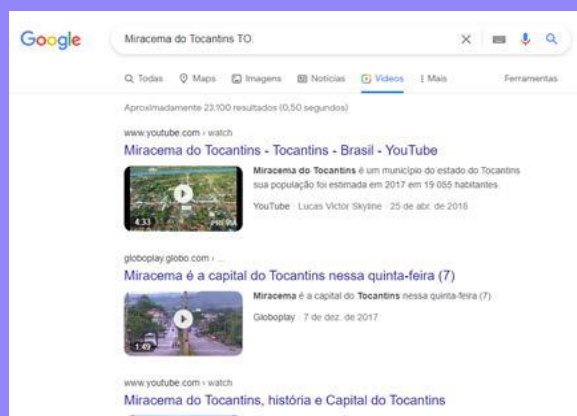
Formato da busca: Turismo em Miracema do Tocantins - TO. 10 vídeos. Destaque: Facebook, YouTube, site Prefeitura. Consultado em 11/05/2022



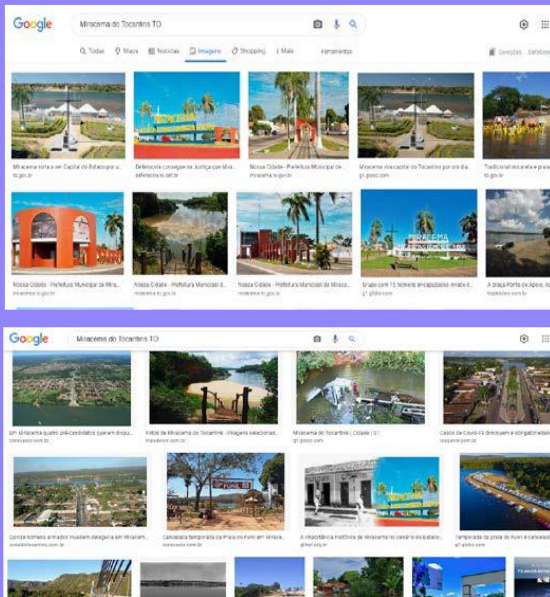
Formato da busca: Turismo em Miracema do Tocantins - TO. 08 links de acesso. Destaque: site Guia Tipo Alfa, site Guia do Turista, site Viagem Turismo e Aventura. Consultado em 11/05/2022



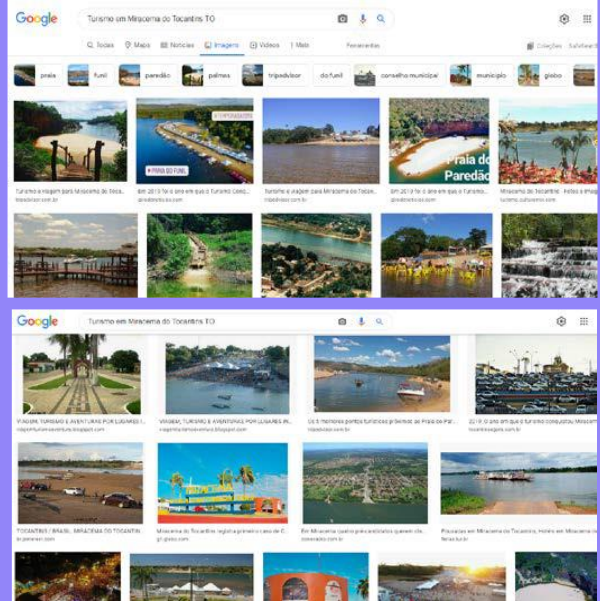
Formato da busca: Miracema do Tocantins - TO. 10 Vídeos. Destaque: Youtube, Facebook e sites especializados em turismo. Consultado em 11/05/2022



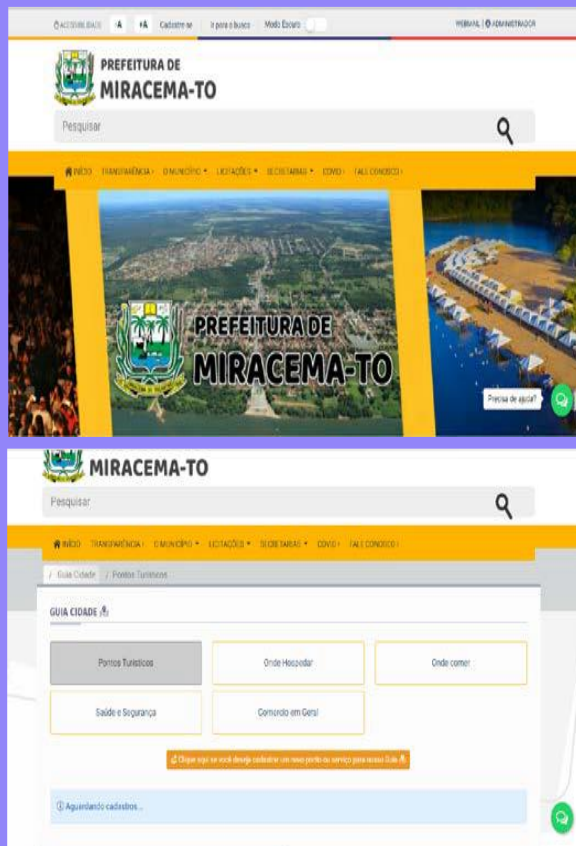
Formato da busca: Turismo em Miracema do Tocantins - TO. 63 fotos. Destaque: Imagens da cidade. Consultado em 11/05/2022



Formato da busca: Turismo em Miracema do Tocantins TO. 115 fotos. Destaque: Imagens da cidade, Miracema do Tocantins, do turismo tecnológico, dos meios de hospedagem. Consultado em 11/05/2022



Formato da busca: Prefeitura de Miracema do Tocantins - TO. 1 portal. Destaque: Ações da Gestão Pública. Consultado em 11/05/2022



Formato da busca: Prefeitura de Miracema do Tocantins - TO. 1 página. Destaque: Ações da Gestão Pública. Consultado em 11/05/2022 Última atualização 10/05/2022



Formato da busca: Prefeitura de Miracema do Tocantins TO. 1 página. Destaque: Ações da Gestão Pública. Consultado em 11/05/2022 – Última atualização 10/05/2022

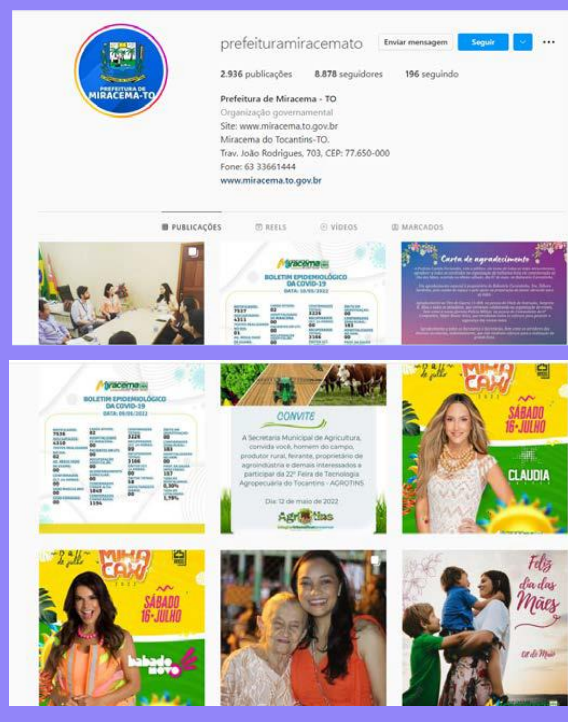


Foto: Banco de Imagens da Prefeitura

A partir do ilustrado do que foi captado na pesquisa de presença digital, é certo afirmar que Miracema do Tocantins não está oculta nos principais canais online, mas para potencializar turismo precisa de um planejamento e execução de um posicionamento online que depende de investimentos da iniciativa pública e privada.

O que consta nas iniciais páginas de busca é fruto de veiculação gratuita. Quando são informações, fotos e vídeos com o respectivo tratamento editorial, estão vinculados apenas à Prefeitura Municipal, Governo do Estado e pontuais correlatos que voluntariamente aportaram a comunicação online como: imprensa, usuários e algumas empresas locais e do estado.

Nesse sentido, não se pensa oferta turística sem identificar gargalos evidentes de acordo como segue:

#### SITE

Ainda há muitos empresários, principalmente os de agências de viagens, hotéis, pousadas e restaurantes que não atentaram para a importância do site de turismo como ferramenta do marketing digital. As redes sociais são superimportantes, assim como outras ferramentas que fazem parte de cada estratégia digital. Mas, independentemente do objetivo de cada marca, o site continua sendo o principal canal da empresa.

Alguns motivos evidenciam porque a busca por encontrar site(s) no ambiente online:



1) Redes sociais são instáveis e isso está comprovando quando o esquecimento do Orkut em detrimento do Facebook e a chegada do Instagram, ocupando um espaço importante na comunicação online. Não se sabe até quando cada mídia social será interessante e nesse sentido nenhum setor da economia deve se ater apenas a um canal de presença digital.

2) O Site é uma vitrine online mesmo que não finalize vendas como desejável para a iniciativa privada e não aplicável aos sites institucionais. Entretanto ninguém confia em lojas ou entidades desatualizadas, defasadas e sem conteúdo relevante e fotos atraentes. Se o que está disponível não está com excelência, provável que não sirva para fomentar o destino turístico.

3) Site eficiente passa confiança e mostra profissionalismo ofertado por cada destino turístico. Nesse sentido o que não for responsivo, rodar bem no mobile e não divulgar produtos formatados e respectivos diferenciais competitivos, não acrescenta na economia do turismo. Não vende a oferta.

4) As métricas mostram o desempenho do site de turismo e o Google Analytics é um modelo de ferramenta que mostra essa performance e oportuniza mensurar quanto tempo, quantas pessoas e o perfil de quem navega no site.

5) O site direciona para informações complementares oferecendo ao turista a profundidade de informação que desejar.

**CONCLUSÃO** – Para alcançar mercado nacional e internacional a partir da oferta turística, o site da Prefeitura do município tende a aprimorar a visibilidade do turismo, buscando em prazo médio, construir essa plataforma online de forma exclusiva para abordagem da oferta turística local. Além da inclusão dos empreendimentos turísticos neste ambiente digital, através de sites das próprias empresas ou plataformas de nicho, como citadas abaixo. Atualmente a oferta de produtos e serviços turísticos na internet está ligada a blogs de viagens e reportagens locais, com inexpressivo alcance e qualidade para atingir o mercado nacional.

## SOCIAL MEDIA

O número de pessoas conectadas às redes sociais apresentou um crescimento de 13% em relação ao último ano, chegando à marca de 4,2 bilhões de usuários ativos.

A cada segundo, 15,5 pessoas ingressam em alguma plataforma de social media. Ao menos seis Plataformas de social media hoje contam com mais de 1 bilhão de usuários (Facebook (2,74 bi), Youtube (2,29

bi), WhatsApp (2 bi), FB Messenger (1,3 bi), Instagram (1,22bi) e WeChat (1,2 bi). Mas isso também não implica dizer que as marcas devem focar suas estratégias apenas nessas grandes plataformas.

Ao invés disso, profissionais de marketing devem começar a deixar o alcance em segundo plano e focar suas estratégias mais nas possibilidades criativas oferecidas por cada plataforma, além de oportunidades específicas oferecidas por plataformas de "nichos".

**CONCLUSÃO:** As buscas iniciais de mídias sociais com foco no trabalho institucional de oferta pela prefeitura, abrem vistas para uma reformulação estratégica com conteúdo e tráfego direcionados às variadas demandas a serem captadas.

### PLATAFORMAS DE NICHOS

O turismo tem um formato de comunicação de acordo com o comportamento do consumidor que elege a cada tempo e de acordo com as facilidades, as plataformas de nicho que traduzem melhor respostas às buscas de informações sobre destinos turísticos. Assim, se atentou as evidenciadas plataformas para o setor turístico que são as seguintes:

#### Google Meu Negócio

Além de ser o principal meio de consulta no ambiente online a partir de palavras, a plataforma gerencia as informações que os usuários veem quando pesquisam uma empresa ou um destino turístico. Ao encontrar uma oferta turística no Google Maps e na pesquisa, as pessoas podem conferir informações como horário de funcionamento, site e endereço.

#### Trip Advisor

A plataforma digital reconhecida como o maior site de viagens do mundo, que recebe em média 456 milhões de visitantes únicos mensais. São cerca de 435 milhões de avaliações e opiniões sobre 6,8 milhões de acomodações, restaurantes e atrações ao redor do mundo. O serviço de comparar preços das hospedagens, atrações e passeios, assim como as vantagens de cada destino divulgadas pelos próprios viajantes, fez com que a plataforma caísse no gosto da geração Y (nascidos entre 1980 e 2000), também conhecida por *millenials*.

**CONCLUSÃO** – a inexpressão nos respectivos canais são desafios a serem enfrentados com planejamento estratégico, a partir de então promovendo a oferta com potencial de visibilidade capaz de influenciar na escolha do turista pelo destino.

Posicionar os empresários para a importâncias destas plataformas é fundamental, principalmente apoiá-los através de consultorias e capacitações.

Assim, os dados inventariados apresentam o nível de publicidade alcançado por Miracema do Tocantins e servem de parâmetro para desencadear ações de capacitação que subsidiem investimentos em comunicação online. A percepção da pesquisa aponta um inicial processo de visibilidade, entretanto sem direcionamento para a oferta turística especificamente, o que requer aperfeiçoamento e expansão na correspondência das necessidades de comunicação que requer o setor turístico. A inexpressão nos respectivos canais são desafios a serem enfrentados com planejamento estratégico, a partir de então promovendo a oferta com potencial de visibilidade capaz de influenciar na escolha do turista pelo destino.

A consultoria, a partir das etapas do Inventário da Oferta Turística e na construção do Plano de Ações através dos Eixos Temáticos do Plano Municipal de Turismo, em oficinas coletivas no município com a participação de segmentos do poder público, empresas privadas, instituições e da comunidade em geral, forem feitos os encaminhamentos e compilação das informações obtidas nas oficinas no município, quanto as ações a serem desenvolvidas quanto ao aperfeiçoamento da PRESENÇA DIGITAL dos empreendimentos e do destino turístico na internet que estão elencados nos EIXOS TEMÁTICOS do Plano Municipal de Turismo.

## TURISMO EM MIRACEMA DO TOCANTINS

O turismo de Miracema do Tocantins conta com a gestão municipal estruturada em Secretaria De Desenvolvimento Econômico e Turismo que está responsável por gerir as iniciativas de desenvolvimento da atividade turística no município.



Correspondendo aos princípios da governança orientada pela política pública do Ministério do Turismo, apresenta a organização em Comtur – Conselho Municipal de Turismo com formato consultivo e deliberativo.

Dentro do Programa de Regionalização do Turismo, Miracema do Tocantins soma 2.694 cidades brasileiras divididas em 333 regiões, pontuando que Tocantins se expressa nesse mapeamento turístico com 139 cidades divididas em 7 regiões turísticas.

O benefício de contar com um Inventário da Oferta Turística e um Plano Municipal de Turismo diante do Programa de Regionalização do Turismo possibilita Miracema do Tocantins a melhorar sua classificação que até o momento está enquadrada na categoria D.

Quanto melhor classificado maior alcance de investimentos governamentais permitindo ao Ministério do Turismo direcionar maiores esforços e recursos para ações mais adequadas às necessidades do município e Região Turística a qual pertence.

Todos os instrumentos de ordenamento e gestão do turismo de Miracema do Tocantins somam sua capacidade de captação de recursos e projetos junto ao Ministério do Turismo e outros parceiros importantes para o desenvolvimento do setor turístico.

## PERFIL DA DEMANDA TURÍSTICA

Turismo é definido como toda atividade desempenhada por pessoas quando se deslocam do seu habitat para viagens e estadias em lugares diferentes, seja por lazer, negócios ou outras motivações não remuneradas, em períodos inferiores a um ano.

Diante desse conceito e para avaliar o perfil da demanda turística de uma localidade é necessário levantar o comportamento dos visitantes (turistas) sabendo-se que essa presença é retratada por todo aquele que se desloca para Miracema do Tocantins por razão de exercer no município uma atividade não remunerada, permanecendo período superior a 24 horas e por período inferior a um ano.

Assim, o perfil da demanda turística fundamentado no Plano Municipal de Turismo considerou esses tais visitantes (turistas) que viajam ou podem vir a desejar viajar para usar os produtos e serviços turísticos de Miracema do Tocantins.

### Quem é o turista atual?

O setor do turismo, um dos mais afetados pela pandemia, vem se adaptando aos novos desafios. Hoje, no setor tem investido em duas frentes: seu papel funcional — o de facilitar a vida do viajante, oferecendo as melhores opções com o maior nível de segurança possível — e seu papel emocional — sem deixar de proporcionar o sentimento de realização de um sonho. E agora, diferentemente de antes, “a viagem” não precisa ser para muito longe.

A empresa de pesquisa de mercado global Euromonitor International revela as tendências que definirão o comportamento do consumidor e influenciarão as estratégias empresariais este ano em um novo relatório.

### 10 Principais Tendências Globais de Consumo 2022. A pandemia da COVID-19 criou, influenciou ou acelerou cada tendência.

As características se remetem diretamente ao comportamento do turista atual e vale se atentar que em 2022, os consumidores irão:

- ✦ A localização e a otimização se tornarão a regra. Empresas devem usar dados para melhorar a visibilidade da cadeia de suprimentos, aprimorar as operações e repensar investimentos. (Sempre com um plano B);
- ✦ As empresas devem oferecer produtos com certificação de pegada de carbono. A rotulagem transparente de produtos neutros cria confiança. (Agentes do clima);
- ✦ A pandemia ampliou a mente dos consumidores mais idosos para os benefícios do mundo digital, construir um plano na área aumentará o retorno sobre o investimento. (Idosos digitais);
- ✦ As pessoas assumem o controle do próprio dinheiro e usam serviços para rastrear as transações que fazem. (Aficionados financeiros);
- ✦ Recomeço coletivo em relação a valores, estilos de vida e objetivos. (A grande renovação da vida);
- ✦ Estão sendo adotados espaços digitais para socializar com as comunidades, estar dentro de comércio eletrônico e as vendas de produtos virtuais, está evoluindo. (O movimento metaverso);
- ✦ Sustentabilidade e individualidade, as empresas precisam fazer mais com menos. (Antigos produtos, novos donos);
- ✦ Atração dos consumidores para fora da área metropolitana, expandindo os pontos de venda e serviços tradicionais atingirá um público mais amplo. (Urbanos rurais);
- ✦ É preciso criar conexões profundas com os clientes, produtos que tragam bem-estar físico, emocional ou espiritual. (Em busca do amor-próprio);
- ✦ » Os consumidores querem socializar, mas exigem uma abordagem flexível, querem ter a opção de escolher. (O paradoxo da socialização);

Considerando o comportamento atual do turista de acordo com o exposto, somado ao fato do município oferecer na sua essência um substancial recurso natural capaz de satisfazer a expectativa desse potencial visitante, aponta-se as seguintes:

## Turista de pesca esportiva

O turismo de pesca esportiva já é um mercado que movimenta mais de 700 milhões de pessoas e cerca de US\$ 200 bilhões de dólares ao ano, de acordo com dados do Banco Mundial. A pesca esportiva ainda é um exercício pouco praticado no Brasil, apesar da potencialidade do país, porém de acordo com dados do Sebrae, o esporte movimenta anualmente R\$ 1 bilhão. O montante está bem abaixo de outros países de acordo com o Ministério do Meio Ambiente, mas neste contexto percebemos o grande potencial que temos.






Segundo um estudo realizado em 2021 pelo Sebrae GO nos municípios do Roteiro Turístico Vale do Araguaia Goiano, os guias de pesca dos municípios de Aruanã, São Miguel do Araguaia e Nova Crixás apontam que o perfil deste turista é: 70% solteiros, 70% de origem nacional, sendo 60% das regiões Centrooeste e Sudeste, 90% América do Sul. Algo grandioso é que de acordo com os empreendimentos de alimentação e hospedagem apontado nesse mesmo estudo, o perfil é de 70% família, o que nos leva a perceber que o turismo de pesca, também nos leva ao turismo de lazer, onde seus familiares acompanham e acabam por conhecer outros atrativos praticando variadas atividades turísticas. Há um crescimento e mais pessoas se encantam por este esporte intimamente ligado à natureza, porém a pesca esportiva não se resume ao pesque e solte. Quem é pescador de verdade, sabe que precisa respeitar todo o ecossistema que sustenta a dinâmica da pesca. O peixe precisa não só estar saudável, como viver em um ambiente ecologicamente equilibrado, o que traduz um desafio ao Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins.

Tratando-se de mercado promissor de consumo, essa demanda é expressiva a nível nacional e internacional, favorecendo fluxo em média 8 meses ao ano, exceto no período de suspensão denominado defeso ou piracema.

## Ecoturista

O turismo de natureza e a prática do ecoturismo, segundo a EMBRATUR, é um segmento de atividade turística que utiliza, de forma sustentável, o patrimônio natural e cultural, incentiva sua conservação e busca a formação de uma consciência ambientalista através da interpretação do ambiente, promovendo o bem-estar das populações envolvidas.

Já a o Global Ecotourism Network define ecoturismo como a viagem responsável para áreas naturais que conservam o ambiente e melhorem o bem-estar da população local. Isto significa que quem opera e participa de atividades ecoturísticas deve seguir os seguintes sete princípios:

-  Minimizar impactos
-  Desenvolver consciência e respeito ambiental e cultural;
-  Fornecer experiências positivas para ambos visitantes e anfitriões;
-  Fornecer benefícios financeiros diretos para a conservação;
-  Fornecer benefícios financeiros e poder legal de decisão para o povo local;

 Elevar a sensibilidade pelo contexto político, ambiental e social dos países anfitriões.

O ecoturismo é um segmento turístico que proporcionalmente mais cresce no mundo, enquanto o turismo convencional cresce 7,5% ao ano, o ecoturismo está crescendo entre 15 a 25% por ano. O faturamento anual do ecoturismo, a nível mundial, é estimado em US\$ 260 bilhões, do qual o Brasil se apropriaria com cerca de US\$ 70 milhões.

O ecoturista não fideliza destinos, mas sim colecionam. Dificilmente compram o mesmo atrativo mais de uma vez e quando o fazem, no máximo 2 vezes optam pelo mesmo destino turístico.

Assim, o ecoturismo requer ser tratado no âmbito de planejamento como um segmento dinâmico que requer constante promoção impulsionando constantemente a visibilidade de mercado.

A demanda de ecoturismo é de caráter nacional e internacional e otimizando-se atividades a serem executadas nas quatro estações do ano, o fluxo torna-se perene favorecendo negócios na cadeia produtiva do turismo.

### Turista balnear

De acordo com algumas pesquisas, o turismo balnear é a motivação da viagem de 70% da população. Explica-se pelas belezas naturais, a diversidade brasileira e o povo e a cultura popular. Além disso, o turista agrega a seu roteiro outras atividades fora desse ambiente, por exemplo, de turismo cultural, como visita a monumentos históricos, participação em eventos de natureza religiosa e manifestações populares, artesanato e gastronomia local. A oferta de atividades náuticas e de pesca também pode ser agregada, bem como a visita para outros atrativos naturais, contemplando atividades de caminhadas e trilhas.

A questão principal no Plano Municipal de Turismo é otimizar o turismo balnear diante da sazonalidade existente. Lidar com pontuais meses ao ano favorecendo a margem do rio para atividades recreativas, requer um cronograma assertivo de introdução de estruturas e serviços, além de visibilidade perene desse calendário, para então gerar emprego e renda a partir do setor turístico.

Considerando polos emissores de demanda de turismo balnear, tratando-se de praia de água doce e diante da sazonalidade da formação natural, esse fluxo é captado no mercado interno (dentro do estado de Tocantins), e havendo introdução de potencial competitivo influente, alcançar mercado regional.

### Etnoturismo

O turismo étnico é um instrumento importante e pode trazer diversos benefícios para as comunidades anfitriãs, se bem planejado. Podemos perceber que ao receber visitantes interessados na sua cultura, os anfitriões podem se sentir mais motivados, isso pode ajudar a fazer com que as novas gerações mantenham vivas as memórias e costumes daquele povo.

Nesse contexto, o turismo pode auxiliar também no desenvolvimento socioeconômico das comunidades, pois a renda obtida permite que os moradores possam continuar vivendo no seu lugar de origem e mantendo seus hábitos culturais.

### Estratégico

Diante do perfil da demanda prospectado, o Plano Municipal de Turismo se torna instrumento de fomento, quando estrategicamente aponta o caminho da estruturação da oferta e da captação da demanda.

## OFERTA TURÍSTICA

A OMT – Organização Mundial de Turismo define a oferta turística como “conjunto de produtos e serviços turísticos disponíveis para consumo em um determinado destino”. Isso significa considerar todos os equipamentos, bens e serviços tais como hospedagem, alimentação, entretenimento seja de caráter artístico, cultural, social ou qualquer outro que atraia visitantes por tempo determinado.

Com tais características o Inventário da Oferta Turística apresenta como aporte direto na permanência do turista, os seguintes equipamentos:

Quadron 01: Infraestrutura de acesso à Miracema do Tocantins

Meio de acesso	Endereço	Telefone
Rodovias TO-342 e TO-445	NE	NE
Rodoviária de Miracema do Tocantins	Av. Emma R Navarros, s/n, lote 01	(63) 3366-1281

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadron 02: Agências dos Correios de Miracema do Tocantins

Nome Popular	Endereço	Telefone
Correios	Tv. Pedro Teixeira, 516 - Centro	---

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadron 03: Emissora de Rádio

Nome Popular	Endereço	Telefone
Miracema FM	AV Tocantins N° 2707 Setor Canaa	(63) 3366-1500

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadron 04: Sites de Miracema do Tocantins

Nome Oficial	Endereço	Telefone
Mirajornal	<a href="https://www.miratocantins.com.br/">https://www.miratocantins.com.br/</a>	(63) 98401-4699
Portal LJ	<a href="https://www.lealjunior.com.br/">https://www.lealjunior.com.br/</a>	---

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadron 05: Equipamentos e Serviços de Segurança de Miracema do Tocantins

Nome Oficial	Endereço	Telefone
Polícia Civil Tocantins	Setor Industrial 1097, Vila Maria	(63) 3366-1786
Polícia Militar	Av. Maranhão 1657	(63) 3363-1133
Delegacia Especializada em Defesa da Mulher, Infância e Juventude	Av. Industrial, 209-347	(63) 3366-1786

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.



Quadro n 06: Hospitais, Postos de Saúde e Laboratórios

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Hospital de Referência de Miracema	Avenida Irma Emma Rudolph Navarro	(63) 3218-1792
UBS AlaídeS Nunes do Amaral	Avenida. Salomão Tomás de Matos	(63) 98413-7520
UBS - Odicilia Lino Pereira	Avenida Mauro Ferreira Santos	(63) 98467-4523
UBS - Santa Filomena	Avenida Rio Branco	(63) 3366-3551
UBS - B. Correntinho	Rua Justiniano Borba	(63) 3366-1456
UBS Raimundo Bela	Setor Saltinho	(63) 99947-8737
UBS Santos Dumont	St. Santos Dumont	(63) 3366-3529
Unidade Básica de Saúde Joaquim Sardinha Neto de Miracema	Assentamento Pa. Brejinho S/N, Zona Rural	(63) 98457-1037
Unidade Básica de Saúde Maria Edite Diniz	Assentamento Irma Adelaide - Zona Rural	(63) 99299-4452
Laboratório Central de Análises Clínicas	Avenida Salvador Noletto, 145, QUADRA19-A LOTE 01-A Flamboyant	(63) 3366-1796
Imunocenter Laboratório de Análises Clínicas	Rua Maranhão, 1367 Centro	(63) 3366-1516

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 07: Clínicas médicas

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Cac-Covid19	Avenida Salomão Tomás de Matos	NI
Climed	Avenida Irma Emma R. Navarro, 1460	(63) 3366-2077
Consultório Médico Clínica Dr. Rosângela	Galeria Úrsula Coelho, Praça Derocy Morais	(63) 33662037
Dr. Railma Ribeiro Pereira De Souza	Galeria Úrsula Coelho, Praça Derocy Morais	(63) 33662037
SALUD Clínica Médica Pediátrica	Rua Castelo Branco, 13, Centro	(63) 33663279
Policlínica	Rua Bela Vista, 1005 - Centro	(63) 33661245
Centro De Atenção Psicossocial CAPS	Avenida Getúlio Vargas, SN, Centro	NI

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 08: Farmácias e Drogarias

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Farmácia Flamboyant	Avenida C Quadra 14 S/N Bairro Flamboyant	(63) 33661201
Farmavida	Rua 1º D de Janeiro	(63) 33662859
Drogaria Central	Avenida Tocantins N° 532 Centro	(63) 3366-1158
Drogasbem	Avenida Tocantins 585 Centro	(63) 98467-4910
Farmácia Coelho	Avenida Tocantins, 478 Centro	(63) 33661226
Farmácia do Trabalhador de Miracema	Praça Derocy Morais Esquina, 237	(63) 33663325
Mirafarma	Avenida Tocantins, 1679, Centro	(63) 99106-2600
Farmasil	Avenida A, 650, Flamboyant 1	(63) 3366-1397
Drogaria Cristo Rei	Avenida Irma Emma Rodolfo Navarro, 1179, Universitário	(63) 3366-1759
DuValli Farma	Avenida Tocantins, Sn, Centro	(63) 98104-4304
Farma Lucas	Avenida Tocantins, 2335, Flamboyant 1	(63) 984242628

Drogaria Camargo	Rua 1 De Janeiro , 388-B, Centro	(63) 3366-1984
Drogaria Castromed	Praça Derocy Moraes, 105 Centro	(63) 3366-1215
Semprefarma	Avenida Zeca Pereira 480 Quadra 01 Lote 02 Universitário	(63) 98448-1240

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 9: Clínicas Odontológicas

Nome	Endereço	Telefone
Odonto Alfa	Avenida Irma Emma Rodolfo Novaro	(63) 984909186
Clinica Odontológica Sorridente	Rua Osvaldo Vasconcelos, 1280, Centro	(63) 3366-3992
Leão Odontologia	Avenida Tocantins, 669, Centro	(63) 98515-3321
Clinica Bucar	Avenida C, Esquina Com Rua 7	(63) 98403-1502
Odonto Master	Av. Tocantins, 409, Centro	(63) 3366-2068
Consultório Odontológico Dr Cicero Salvador	Praça Derocy De Moraes, 167	(63) 984036777
Clinica Odontológica Dr. Dalmir Tobias Viana	Avenida Tocantins, 498, Centro	(63) 33661633
Clinica Art Prótese E Odontológica	Praça Derocy Moraes, 167	(63) 33662241
Odontoshow	RUA 1º DE JANEIRO, SN , CENTRO	(63) 33661038

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 10: Clínicas Veterinárias e Petshops

Razão social	Endereço	Telefone
Agro Pet Veterinária	Avenida Tocantins, 980, Centro	(63) 33663628
Zz Pet	Avenida 11, 560, Flamboyant 1	(63) 98500-8601
Terra Fértil	Avenida Tocantins, 2159, FLAMBOYANT	(63) 33662255
Rural Pet	Avenida Tocantins, 682, Centro	(63) 99249-9191

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 11: Sistema Educacional

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Secretaria Municipal de Educação	Travessa João Rodrigues, 703, Centro	(63) 3366-1444

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 12: Locais de Compras Especiais

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Mirashopping	Não Informado	Não Informado

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 13: Agências Bancárias

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Banco Do Brasil	R. 1 de Janeiro, 410 - Centro,	NI
Banco Bradesco S/A	Av. 1º Janeiro, 108-202, Centro	NI
Banco Da Amazônia S/A	Av. Tocantins, 509 - S Central	NI
Caixa Economica Federal	R. 25 de Agosto, 716 - Centro	(63) 3366-1361
Loterias Pingo de Ouro	Rua 1º Janeiro, centro -Mirashopping	NI
Central Materiais para Construção Eireli ME	Av Irmã Emma Rodolfo Navarro	(63)3366-2006
Aluísio Gomes Carneiro EPP	Av. C, Sala B, Pça. Mãe Domingas, Setor Flamboyant	(63) 3366-1240
Aluísio Gomes Carneiro	Rua 25 de agosto S/N	(63)3366-1628

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 14: Serviços Mecânicos

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Ignicao Baterias	Avenida Getúlio Vargas, 835a	(63) 99117-5265
Farol Auto Peças	Avenida Irmã Emma, 995	(63) 3366-2383
Mecânica e Auto Peças do Alemão	Avenida Tocantins, 1965, Flamboyant	(63) 9823-1719
M A Troca de Óleo e Auto Center	Avenida Zeca Pereira, o Universitário	NI
Djair Auto Elétrica	Avenida Irmã Emma Navarro, 1290	NI
Armazém São Francisco e Pneus Forte	Avenida Tocantins, 449 Centro	(63) 33661184
Auto Elétrica Nossa Senhora de Aparecida	Avenida Tocantins 1055 Centro	(63) 33662569

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 15: Postos de Combustíveis

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Auto Posto G Express	Avenida Irmã Emma Setor Flamboyant	(63) 3366-1242
Auto Posto Via Norte	Avenida Irmã Emma Rodolfo Navarro, 1179	NI
Auto Posto Veredão	Avenida. Tocantins, S/N - Centro	NI
Auto Posto de Combustível Ipê	Quadra 32 Lote 01 Área Especial Rua 01 S/N	(63) 3366-2055
Auto Posto Ideal	Avenida Tocantins N° 2760, Setor Santa Filomena	(63) 3366-3807

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro nº 16: Hotéis e Pousadas

Hotel	Endereço	Telefone	Nº de UHs	Nº de leitos
Hotel Econômico	Avenida Irmã Emma Rodolfo Navarro, 2251, Setor Universitário	(63) 99404-2007	21	50
Ilha do Carlinhos	Rodovia Nicota Pires Km 17, Miracema - Lajeado Entrada Pelo Balneário do Lucena	(63) 8454-0041	6	20
Miami Apart Hotel	Avenida Tocantins 1376	(63) 33662277	19	30
Miracema Palace Hotel	Avenida Tocantins 2678, Santa Filomena	(63) 3366-1161	26	47
Pousada Alto do Tocantins	NI	(63) 92007277	10	27
Hotel Vereda Leste	Avenida Irmã Emma Rodolfo Navarro, 1049	(63) 3366-1600	14	36
Praia do Paredão	Rodovia 445, Km 17	(63) 98421-9680	7	25
<b>TOTAL</b>			<b>103</b>	<b>235</b>

Quadro nº 17: Empreendimentos de alimentos e bebidas

Nome	Tipo	Endereço	Telefone	(1)*	(2)*
Peg Pag Bomba	Bar	Avenida Bernardino Abreu, 571 Santa Filomena	(63) 3366-2558	50	40
Rotatória - Comercial & Distribuidora	Bar	Avenida Tocantins 2005 Flamboyant	(63) 33662200	150	50
Pit Stop	Bar	Avenida Tocantins, 107, Centro	(63)984411079	200	NE
Panificadora Pao Quente	Confeitaria/ Padaria	Rua 1 De Janeiro, 368	(63)984785397	150	30
Butiquim 63	Conveniência	Avenida Tocantins, Sn, Centro	(63)98429-2300	NI	160
Empório Das Bebidas	Conveniência	Avenida Tocantins 1975	(63) 98437-1255	NE	NE
Comercial Barros 24 Hs E	Conveniência	Rua Osvaldo Vasconcelos, 1165,	(63)984168843	NI	NI

Casa Das Bebidas		Centro			
Casa De Carne Castelo	Conveniência	Avenida Tocantins, 951, Centro	(63) 98467-7749	100	NE
Conveniência Via Norte	Lanchonete	Avenida Irmã Emma Rodolfo Navarro, 1179	(62) 994548664	150	80
City Lanche	Lanchonete	Avenida Tocantins, 342, Centro (Ponto De Apoio)	(63) 98481-7371	200	100
Lanchonete Pais & Filhos	Lanchonete	Praça Mãe Domingas, S/N, Flamboyant I	(63) 98413-4214	100	50
Bobys Lanches	Lanchonete	Avenida Tocantins, N° 681, Centro	(63) 33661152	100	50
Smilinguido Lanches	Lanchonete	Avenida Irma Rodolfo Navarro, 1179, St Universitário	(63)984465057	100	50
Restaurante Da Creuza	Lanchonete	Avenida Tocantins, 716, Centro	Não Informado	100	30
Hot Dog Expresso	Lanchonete	Praça Mãe Domingas	(63)984541942	100	30
Churras Burguer	Lanchonete	Delivery	(63)984295308	100	NE
Pão Dourado	Panificador	Avenida Tocantins, 630, Centro	(63)33661320	100	20
Palmarys Pizzaria	Pizzaria	Avenida Tocantins 2147, Flamboyant	(63)33661323	200	112
Sanduicheria E Pizzaria Do Gordo	Pizzaria e Lanchonete	Avenida Getúlio Vargas, 1065	(63)984274416	100	40
Chambari Da Selma E Do Biratan	Quiosque	Avenida Tocantins, Sn, Setor Canaa	(63)984429524	100	36
Restaurante Pé De Manga	Restaurante	Avenida Tocantins 929 Centro	(63)33663321	300	150
Restaurante Praia Do Funil	Restaurante	Praia Do Funil, S/N, Qd o, Lt o, Zona Rural	(63) 98451- 7971 / 98402- 58211	150	150
Rosinha Marmitex	Restaurante	Rua Iginio Limas Sn, Vila Maria	(63)984472193	NI	NE
Manos Bar E Restaurante Beira Rio	Restaurante	Avenida Tocantins N°35 Centro	(63) 336-62178	200	200
Embaixada Flamira	Restaurante	Avenida Getúlio Vargas N°18 Centro	(63) 3366-1336	150	160
Manchas Restaurante	Restaurante	Avenida Tocantins, 927, Centro	(63)984755285	150	50
Cozinha Brasil Restaurante	Restaurante	Avenida Zeca Pereira, 809	(63)992676498	100	50
Mirachopp	Restaurante	Praça Derocy Moraes, N° 155 Centro	(63) 984696920	200	140
M&M Sorveteria	Sorveteria	Rua Osvaldo Vasconcelos	(63) 99942-9256	100	40
Açaiteria Tropical	Sorveteria	Avenida C 370 Flamboyant	(63) 984542362	150	50

(1)\* = Capacidade de atendimentos total/dia

(2)\* = Capacidade de atendimentos simultâneos

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

#### Quadro nº 18: Transportadoras

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
Moto Táxi	NI	(63) 33662222
ABMT	NI	(63) 9269-3503
Moto Taxi Lider	Praça Derocy de Moraes, 185, Centro	(63) 33662121
Moto Taxi Modelo	Avenida Irma Emma Rodolfo Navarro, Sn, St Universitário	(63) 33662323
Moto Taxi Pontual	Rua 25 De Agosto, Sn, Centro	(63) 33661515
Taxi Rodoviario	Avenida Irma Emma Rodolfo Navaro, Sn, St Universitário	(63) 33663256
Ponto de Taxi Paulo Barros	Avenida Tocantins, 540, Centro	(63) 33663997

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 19: Serviços para eventos

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
R.D. Drones	Rua 1 De Janeiro, 1159, Centro	(63) 984341800

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 20: Espaços para eventos

Nome Fantasia	Endereço	Telefone
ACIAM	Rua 1º De Janeiro Esq C/ Travessa Pedro Da Luz, Sn, Centro	(63) 33662016
Arca de Noé	Rua Severino Pinheiro, Sn, Correntinho	(63) 984813996
Parque de Exposições Capitão Vaqueiro	Avenida Irmã Ema Rodolfo Navarro, S/N	(63) 984440615 / 984832011
AABB	Avenida Tocantins, 3207	NI

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 21: Espaço livre e área verde

Nome	Endereço	Telefone
Praça Mãe Domingas	Setor Flamboyant II	NE
Praça Diogo Jardim	Rua Getúlio Vargas, 1640	NE
Praça Derocy Moraes	Centro - Miracema/TO	NE
Praça Pedro Praxedes	Centro - Miracema/TO	NE
Praça Esportiva Adriano Milhomen	Setor Sussuapara- Miracema	NE
Praça Ponto de Apoio	Centro - Miracema/TO	NE
Praça do Fórum	Rua 25 De Agosto, Setor Santos Dumont	NE

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 22: Instalações esportivas

Nome Oficial	Endereço	Telefone
Ginásio Irmã Beatriz	Avenida Tocantins, 1055 - Centro	Não Informado
Castanheirão	Rua Bela Vista, 1329-144	Não Informado
Campo Sola	Travessa Pedro da Luz - Centro	Não Informado
Bambuzão	Setor Nova Miracema	Não Informado

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021

Quadro n 23: Guia de turismo

Nome	Endereço	Telefone
Leda Galvão Matias	Avenida Salvador Noletto, 1066, St Universitário	(63)992879667

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

Quadro n 24: Atrativos naturais

Nome	Telefone	Email
Balneario Corretinho	Rua Severino Pinheiro, Sn , Correntinho	(63) 98413-1375
Balneário Lucena	Rodovia T 445, Km 20,S/N, Zona Rural	(63) 98412-7948
Ilha do Carlinhos	Rodovia Nicota Pires Km 17, Miracema-Lajeado, entrada pelo Balneário do Lucena	NI
Praia do Paredão	Rodovia 445, km17	NI

Praia do Funilim	Rodovia 445, km17	NI
Chácara do paizin	Chácara Brejinho, Setor Correntinha s/n	NI
Ilha do Futuro	Rod Nicote Pires, KM 16	NI
Praia da Barra	Rua Osvaldo Vasconcelos – Chácara Bela Vista	NI
Morro do Bandeira	Rodovia 445 Sentido Miracema A Lajeado Entrada No Km 18 + 27 Km De Estrada De Chão Sentido Pousada Alto Do Tocantins	NI
Rio Tocantins	Av Tocantins, Centro	NI

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

#### Quadro n 25: Grupos de dança

Nome	Telefone	Email
Forró dos Amigos	Av Salvador Noleto, 1066	(63) 992879667

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021.

#### Quadro n 26: Igrejas

Nome Popular	Endereço	Telefone
Capela do Divino Espirito Santo	Rua 1 de Janeiro, 1055, Centro, Miracema do Tocantins	NI
Catedral Santa Teresinha do Menino Jesus	Rua 25 de Agosto, 101, Centro, Miracema do Tocantins	NI
Paróquia Nossa Senhora da Conceição	rua 12, 102, flamboyant i, Miracema do Tocantins	NI

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021

#### Quadro n 27: Atrativos ligados a atividades técnicas e científicas

Nome Popular	Endereço	Telefone	Tipo
UHE Lajeado/Miracema	NI	(11) 961234567	Usina Hidrelétrica

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021

#### Quadro n 28: Eventos Programados

Nome Popular	Endereço	Telefone
Parque e Exposições	Avenida Irmã Ema Rodolfo Navarro	(63)98444-0615
Festival Gastronômico De Miracema	Avenida Tocantins, Centro, Ponto De Apoio	(63) 3366-1444
Miracaxi	Avenida Tocantins, Centro, Ponto De Apoio	(63) 3366-1444
Praia Mirassol	Rio Tocantins, Orla Do Porto De Apoio	(63) 3366-1444
Workshop de Forró Eletrônico	Avenida Salvador Noleto, 1066, St Universitário	(63)992879667
Festa do Pescador	Travessa Pedro Teixeira, Sn Centro	(63) 3366-2068
Festejo do Divino Espirito Santo	Rua 1 de Janeiro - Centro	NI
Festejo de Santa Teresinha	Rua 07 de Setembro, Centro	NI
Festejos de Nossa Senhora de Fatima	Igreja Nossa Senhora da Conceição	NI

Fonte: Inventário da Oferta Turística, Secullos Tour 2021

## CALENDÁRIO MUNICIPAL DE EVENTOS - ANO 2022

MÊS	EVENTO/ATIVIDADE	CRONOGRAMA E DETALHAMENTOS
Março	Virada Cultural	Visando promover o turismo cultural, bem como gerar renda e fomentar a economia, a Virada Cultural consiste em uma noite de apresentações musicais com artistas locais, através de edital próprio, os quais recebem cachê.
Abril	Semana Santa	15/16/17 - Semana Santa – Trata-se de evento religioso, realizado sob a responsabilidade da Igreja Católica, através da Diocese de Miracema.
Maio	Dia do Trabalhador	01/05 – Promover atividades em comemoração do Dia do Trabalhador
	Dia das Mães	08/05 - Comemoração ao Dia das Mães
	Concurso de Graus de Arte e Cultura	O Concurso Calçadão de Arte é um projeto que visa promover a revitalização do Calçadão da beira do Rio Tocantins, mediante pintura que enfatize as nossas riquezas turísticas e/ou históricas, com a participação da comunidade artística, que concorrerá apresentando seu projeto de pintura do local cujo ganhador será escolhido por um júri e com participação popular, mediante votação.
Junho	Arraiá de Miracema	Festa Junina com apresentação de Quadrilhas
Julho	Temporada de Praia	Realização da Praia Mirassol - Apoio à estruturação da Praia do Funil e Praia do Paredão
	Miracaxi 2022 – 25 Anos	15/16/17 Realização 2022
Agosto	Dia dos Pais	14/08 – Promover as comemorações do Dia dos Pais 2022
	Dia do Evangélico	24/08 – Dia do Evangélico, evento oficial do calendário cultural do Município
	Aniversário de Miracema – 74 Anos	25/08 – Comemorações do Aniversário de 74 anos de emancipação política de Miracema
Setembro	Lançamento Oficial do Festival Gastronômico	O festival Gastronômico – Gastromira, visa promover a culinária regional, qualificar profissionais do ramo no Município, fomentar a atividade turística e gerações de emprego e renda.
	Padroeira do Município	As comemorações da Padroeira do Município é um evento religioso, realizado pela igreja católica.
	Festival Gastronômico – Gastromira	O festival Gastronômico – Gastromira, visa promover a culinária regional, qualificar profissionais do ramo no Município, fomentar a atividade turística e gerações de emprego e renda.
Dezembro	Miracema – Luzes de Natal	Natal é tempo de luz, de harmonia, de esperança, e o projeto Miracema Luzes de Natal propõe fomentar o turismo, fomentar o comércio, oferecer opção de lazer para a comunidade
	<b>Semana ou Feira do Bem</b>	A feira do bem é uma feira de artesanato, confecções, com praça de alimentação e apresentação artística com artistas locais.

## SEGMENTOS PRIORITÁRIOS

O processo de segmentação do turismo é uma estratégia de organizar as fatias de consumidores para fins de planejamento, gestão e acesso à mercado.

Através dos segmentos a oferta é diferenciada a partir de suas características relevantes, por consequência dividindo também a demanda em grupos diferenciados traçando os variados perfis de consumidores.

No setor turístico os segmentos são determinados a partir das características de seus atrativos, equipamentos e serviços de um determinado destino e definidos de acordo com as necessidades atendidas dos visitantes.

Segmentar atribui benefícios ao setor turístico tais como:

- I – Identifica e classifica o poder aquisitivo de variados nichos de turistas;
- II – Facilita identificar níveis de concorrência dentre os variados nichos de turistas;
- III – Caracteriza os desejos e necessidades de cada nicho de turistas favorecendo
- decisões assertivas de investimentos;
- IV – Dá condições de adequação da oferta para corresponder as mudanças de comportamento de consumo de produtos e serviços turísticos;
- V – Favorece investimentos direcionados com objetivos determinados;
- VI – Subsidia a aplicação de uma comunicação de oferta direcionada a partir de linguagem mercadológica moldada ao público que se pretender alcançar.

Buscando praticar estratégias referenciadas exitosas e por considerar que diferentes perfis de turistas trazem consigo diferenciadas expectativas, os trabalhos de construção do Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins buscaram posicionar o aprimoramento da sua oferta de acordo com o processo de segmentação orientado pelo Ministério do Turismo.

Construindo o entendimento do colegiado envolvido nas reuniões de construção do Plano foram apresentados modelos de ofertas a partir da segmentação traçando comparativo com o potencial turístico do município, gerando a percepção do perfil do turista desejado para Miracema do Tocantins, praticando a segmentação em minúcias.

Como resultado, as reflexões coletivas desencadearam apontamentos dentro do enquadramento da segmentação, não apenas da oferta existente como também do potencial oferta a formatar como produto de consumo turístico, como por exemplo a realização de eventos diferenciados e com temáticas exclusivas que possam atrair um mercado regional que expressa elevada capacidade de consumo por seu IDH.

Está nesse sentido remetido ao Plano um quadro dos segmentos expressivos no cenário turístico de Miracema do Tocantins classificados sob dois aspectos determinantes:



- I – Desenvolver – enquadrando recursos existentes ainda sem definições operacionais e comerciais, mas que apresentam capacidade de despertar o interesse de consumo por parte do turista;
- II – Fomentar – enquadramento de equipamentos turísticos à disposição dos visitantes, mas está passível de melhorias e ampliação.

A prévia análise da segmentação desencadeou um olhar de escala de prioridades o que sustenta o processo de planejamento direcionando ações de acordo com o interesse manifestado pelos envolvidos no Plano.

O quadro a seguir apresenta as características distintas da oferta segmentada, peculiaridades do respectivo destino em planejamento e seu estágio de desenvolvimento; fundamentando o discorrer sequente de visão, missão, valores e ações estratégicas.

**Quadro nº 29: Segmentos turísticos**

SEGMENTO TURÍSTICO	CLASSIFICAÇÃO DO ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO
O ecoturismo ou turismo de natureza, segundo a EMBRATUR, é um segmento de atividade turística que utiliza, de forma sustentável, o patrimônio natural e cultural, incentiva sua conservação e busca a formação de uma consciência ambientalista através da interpretação do ambiente, promovendo o bem-estar das populações envolvidas. Ícones: praias naturais de água doce, trilhas e mirantes de contemplação.	Fomentar
O turismo de pesca vem sendo importante no cenário do turismo nacional (Brasil), pois além de movimentar a economia, tem trazido benefícios como o estímulo à pesca esportiva (pesque e solte) e a conscientização dos pescadores amadores. Ícones: a piscosidade do Rio Tocantins.	Fomentar
O Turismo de eventos é entendido como o deslocamento de pessoas com interesse em participar de eventos focados no enriquecimento técnico, científico ou profissional, cultural incluindo ainda o consumo e entretenimento. Ícones: Miracaxi (carnaval fora de época), o Mirafolia (carnaval), a Agostina (eventocountry) e a Feira Pecuária e eventos da Igreja Católica.	Desenvolver
O Turismo banhar é uma prática presente em vários países, tendo como principal motivador o uso dos recursos hídricos, sejam eles vinculados à praia, aos rios ou aos lagos, fomentando relevantes fluxos turísticos.	Desenvolver

Fonte: Elaborado pela Secullos Tour, 2022.

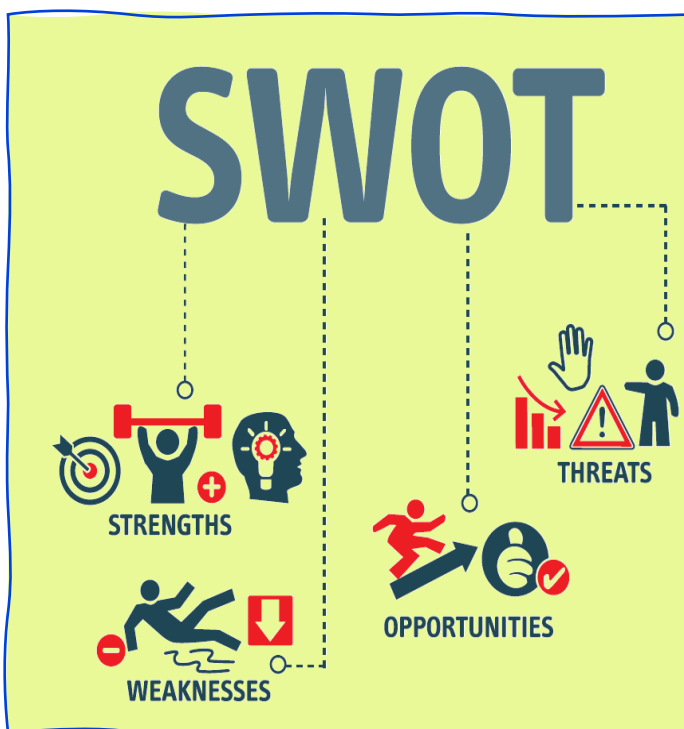
## ANÁLISE SWOT (FOFA)

O termo SWOT é uma sigla oriunda do idioma inglês, e é um acrônimo de Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats).

É uma técnica aplicada em processos de planejamentos que auxilia pessoas e organizações a identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que influenciam na competitividade e norteiam projetos.

Traduz os riscos e potencialidades internos e externos dos projetos cruzando dados e construindo uma situação organizacional pautada em ações de melhorias.

Nesse sentido a Análise SWOT foi aplicada compondo pareceres dos presentes em reuniões participativas diante do cenário potencialmente turístico de Miracema do Tocantins e assim estão construídos os quadros conclusivos:



### STRENGTHS

- 👍 Ambientes naturais propícios para se tornarem oferta de ecoturismo
- 👍 Atrativos naturais abertos às visitas turísticas
- 👍 Engajamento do poder público em prol do desenvolvimento do turismo
- 👍 Eventos organizados
- 👍 Fluxo dos finais de semana garante uma economia superior à cidade
- 👍 Oferta turística que se destaca dentre os municípios vizinhos
- 👍 Oferta da maior micareta da região Norte do Brasil a 25 anos
- 👍 Em andamento o processo de reformas das praças
- 👍 Comtur atuante
- 👍 Em andamento o processo de produção de material qualificado da oferta (vídeo institucional)
- 👍 Apresenta investimentos externos na hotelaria e mercado imobiliário

- 👎 Falta de percepção da sociedade local das oportunidades que o setor turístico oferece
- 👎 Comércio não abre em dias estratégicos de fluxo (domingo)
- 👎 Excesso de burocracia para ocupar espaços por concessão
- 👎 Deficiente qualidade do atendimento do município que corresponda às expectativas do turista
- 👎 Discrepância de preços cobrados no comércio local
- 👎 Deficiência da iluminação em espaços públicos
- 👎 Mobilização dos comerciantes quanto ao condicionamento do lixo

### WEAKNESSES

<ul style="list-style-type: none"> <li>👍 Incentivo de política pública para investir em torno do lago com o Plano Diretor aprovado</li> <li>👍 Recurso hídrico abundante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>👎 Descrédito dos moradores em relação ao turismo</li> <li>👎 Mobilização da comunidade</li> <li>👎 Ausência de profissionais de guias turísticas</li> </ul>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-weight: bold; font-size: 2em;">OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Fluxo da BR 153</li> <li>★ Proximidade de 80km da capital</li> <li>★ Crescimento do turismo nas cidades menores</li> <li>★ Presença de turistas em busca da natureza</li> <li>★ Presença de entidades apoiadoras do setor (ex. Sebrae)</li> <li>★ Crescimento da procura por turismo de natureza</li> <li>★ Pertencer a uma região turística inserida no Programa de Regionalização do Turismo Brasileiro</li> <li>★ IDH no entorno</li> <li>★ Acesso rodoviário pavimentado</li> <li>★ Proximidade com aeroporto</li> <li>★ Corredor rodoviário de acesso a outros municípios</li> </ul>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-weight: bold; font-size: 2em;">THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔴 Insuficiente promoção de Miracema do Tocantins pelas campanhas</li> <li>🔴 institucionais do governo do estado</li> <li>🔴 Rodovias federais e estaduais sem manutenção frequente</li> <li>🔴 Temerário fluxo de pessoas se não houver controle</li> <li>🔴 Divide a região turística com municípios maiores</li> </ul>

## DIRETRIZES ESTRATÉGICAS

### VISÃO

Determina a visão é expressa onde se pretende chegar, traduzindo em palavras como se prospecta o turismo de Miracema do Tocantins no futuro.

Assim se define:

“Oferecer um turismo organizado e seguro, oferecendo atividades náuticas e esportivas, atendendo os visitantes com excelência na hospitalidade”

### MISSÃO

A missão traduz a razão de se planejar o turismo de Miracema do Tocantins, o propósito que impulsionou dedicação e esforços cooperados na estruturação do Plano Municipal.

É a seguinte:

“Planejar o desenvolvimento do turismo organizado, limpo, conservacionista, fomentando o turismo de natureza consolidado sustentabilidade ambiental, social e econômica.””.

### VALORES

Os valores expressam os princípios que determinam ações, comportamentos e prioridades elencados na elaboração e previstos na execução do Plano.

São eles:

**Quadro nº 30: Valores**

Valores	Alcance da aplicação dos valores
<b>Ordenamento</b>	Ordenar o município para que tenha um excelente funcionamento no processo e facilite a entrega.
<b>Empreendedorismo</b>	Oportunizar o empreendedorismo no setor turístico em uma linha de trabalho interligada ao agronegócio e agroturismo.
<b>Qualidade de entrega</b>	Oferecer produtos e serviços turísticos que sejam referência em qualidade.
<b>Qualidade de vida</b>	Potencializar a qualidade de vida a partir do fomento à economia do turismo.
<b>Atenuar sempre o impacto do turismo sobre os recursos naturais</b>	Tornar o turismo um elo de práticas sustentáveis que correspondam ao uso manejado dos ambientes naturais.
<b>Valorizar a mão de obra e os empresários locais</b>	Priorizar as oportunidades aos moradores buscando que sejam estes os protagonistas da economia local do turismo.
<b>Responsabilidade compartilhada</b>	Fortalecer a cultura colaborativa comunitária nas ações socioeconômicas

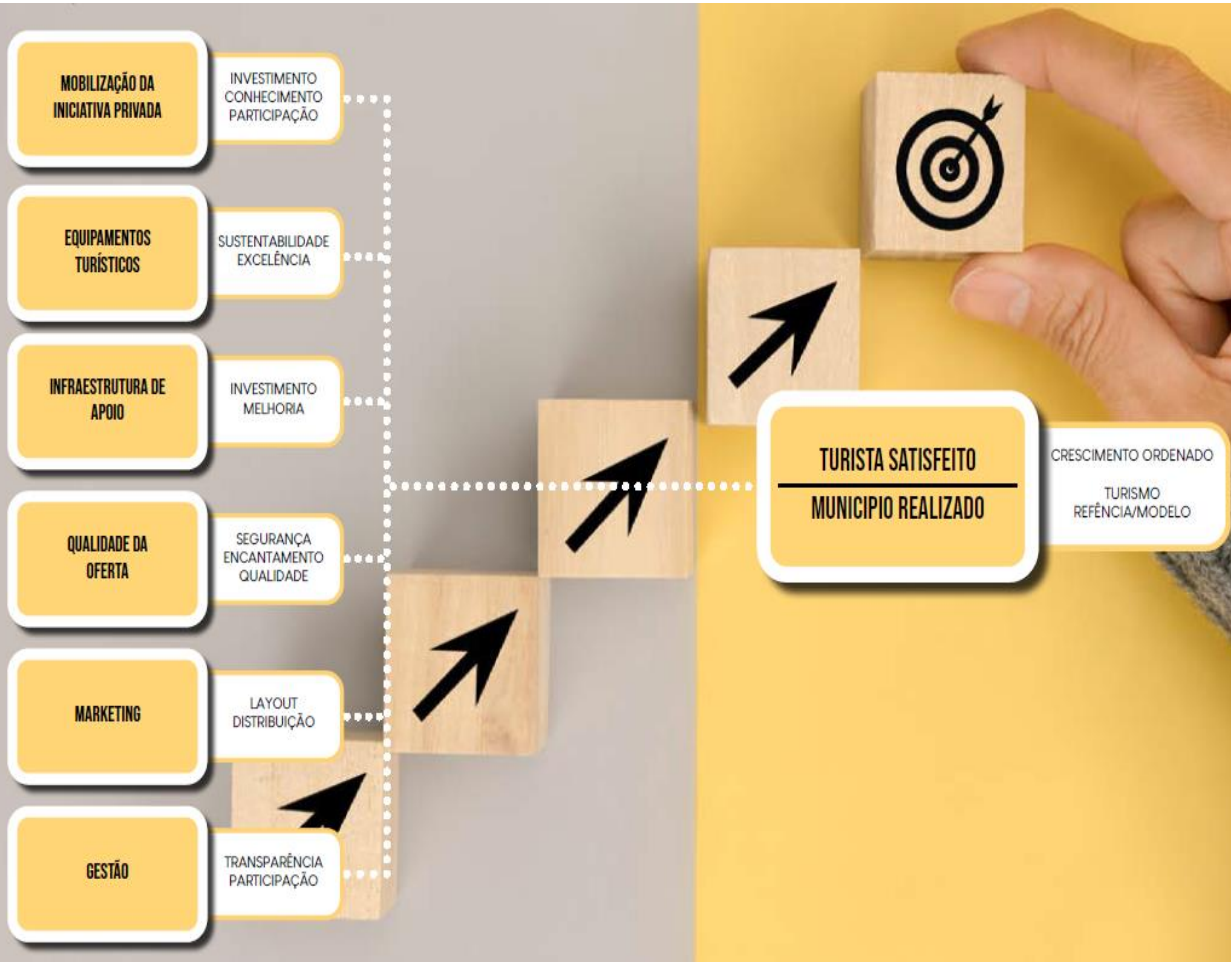
Fonte: Elaborado pela Secullos Tour, 2022.

## FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO

- Sensibilizar a comunidade local para os benefícios do desenvolvimento do turismo para a cidade
- Qualificar mão de obra local moldando o atendimento para atender as expectativas do turista
- Captar recursos financeiros públicos e privados para realizar investimentos no turismo
- Divulgar de maneira profissional o município e sua oferta turística, em todos os canais favoráveis ao olhar do turista, principalmente nos veículos online de comunicação
- Preparar o acesso à cidade com sinalização, portal e ponto de informações ao turista.

## MAPA ESTRATÉGICO

A definição dos eixos temáticos é resultado das reflexões anteriores considerando os resultados da Análise SWOT e as composições de visão, missão, valores, fatores críticos de sucesso, considerando de mesma forma os apontamentos da atual situação do cenário da oferta turística de Miracema do Tocantins.



## EIXOS TEMÁTICOS, LINHAS DE ATUAÇÃO E AÇÕES

O panorama de encaminhamentos está planejado no Plano convergindo aos seguintes pressupostos de leitura:

**Quadro n 31: Eixos temáticos e linhas de atuação**

<b>Eixo temático</b>	Tema que determina a abrangência das ações.
<b>Linha de atuação</b>	Determina as prioridades dentro do eixo temático
<b>Ação</b>	Atividade que será executada em cada linha de atuação.
<b>Prazo</b>	Curto – julho 2022 a julho 2023 Médio – julho 2022 a julho 2024 Longo – julho 2022 a julho 2026
<b>Prioridade</b>	Alta Média Baixa
<b>Potenciais parceiros de execução</b>	Órgãos, entidades, instituições, associações e organizações, públicos ou privados, que possam articular, viabilizar, executar, monitorar e cobrar a realização das ações estabelecidas no plano.

Fonte: Elaborado pela Secullos Tour, 2022.

Relevante que na contextualização do Plano Municipal de Turismo de Miracema do Tocantins, os itens planejados foram elencados para sequenciar de maneira lógica a execução das ações buscando resultados cadenciados.

Os parceiros são indicados no contexto como potenciais atores no processo de realização das ações, entretanto, sem atribuir responsabilidades sobre cada um.

Citá-los é premissa para articulações necessárias que os tornem efetivos parceiros.

## EIXO TEMÁTICO: SENSIBILIZAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA E PÚBLICA

Quadron 3 2 : Ações–Sensibilização da iniciativa privada e pública

**Linha de atuação - Equipamentos turísticos** (serviços de alimentação, meios de hospedagens, agências de receptivo, operadores, lazer e entretenimento, espaço para eventos)

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Realizar contato individual com os equipamentos turísticos, despertando a visão de benefícios do turismo e gerando maior envolvimento e engajamento nas ações, com as atividades realizadas no município.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e empresas locais.
Promover eventos anuais levando informações e estratégias e interligando à sociedade local, despertando interesse e envolvimento no setor turístico nos processos de construção e nas melhorias das ações.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, Sebrae e empresas locais.
Envolver os equipamentos turísticos na ampliação e melhoria dos serviços gerando engajamento nas ações e apresentando o andamento da execução das ações determinadas no Plano Municipal de Turismo.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, Equipamentos turísticos e Sebrae.
Produzir material promocional para fixação nos estabelecimentos que promovam a oferta turística do município, favorecendo pertencimento à cadeia produtiva do turismo. (Guias turísticos, mapas, QRCode).	Médio	Média	Empresários Locais e Comtur.
Informar e atualizar constantemente linhas de crédito disponíveis para fomentar investimentos do setor.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Instituições bancárias.

Promover eventos institucionais nos empreendimentos de lazer da iniciativa privada e pública, favorecendo receita e entrosamento com os demais elos da cadeia produtiva.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtore empresários locais.
--	-------	-------	---

#### Linha de atuação – Propriedades Rurais

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Promover palestras e seminários que informem os princípios aplicados no turismo de natureza, agro turismo e turismo rural que sensibilize para a percepção das vantagens em abrir os empreendimentos para visitas de turistas.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur, Sebrae, Câmara Municipal, empresas locais e Sindicato Rural
Informar e atualizar constantemente linhas de crédito disponíveis para fomentar investimentos do setor.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

#### Linha de atuação – Comércio Varejista

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Convidar frequentemente empresários do comércio local para participarem de reuniões e eventos que tratam o tema de turismo do município.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur.
Promover campanhas cooperadas envolvendo o comércio local em iniciativas de descontos, combos cash back e outros, os relacionando ao consumo de outras ofertas do turismo local.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, empresas locais.
Informar e atualizar constantemente linhas de crédito disponíveis para fomentar investimentos do setor.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Instituições financeiras.
Conscientizar sobre a importância da abertura do comércio em horários estratégicos.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

#### Linha de atuação – Potenciais Investidores

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Patrocinar campanhas online em redes sociais que promovam o desenvolvimento do turismo local, distribuindo informações nos principais polos de investidores.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresas locais.
Participar de eventos e feiras do setor turístico promovendo o turismo do município, gerando visibilidade que atraia investidores.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresários locais.

### Linha de atuação - Comunicação

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Encaminhar release constantemente aos canais de comunicação locais constando ações, resultados alcançados e toda informação que desperte o interesse em promover o desenvolvimento do turismo local.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Sensibilizar a população de maneira prática, moderna e inclusiva através dos veículos de comunicação, a importância de desenvolver o turismo local.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, e Comtur.
Divulgar de maneira profissional o município e sua oferta turística, em todos os canais favoráveis ao olhar do turista, principalmente nos veículos online de comunicação.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, e Comtur.

### Linha de atuação – Secretarias Municipais

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Convidar frequentemente todo o secretariado municipal para participar de reuniões e eventos que promovam o turismo local, gerando entendimento necessário e engajamento em ações que associem a qualidade de vida do morador à satisfação do turista.	Longo	Baixa	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Realizar interfaces entre as secretarias municipais e as empresas privadas, fazendo assim com que tenham um alinhamento em conjunto na execução das ações contidas no Plano Municipal de Turismo.	Longo	Baixa	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresas locais.

## EIXO TEMÁTICO EQUIPAMENTOS TURÍSTICOS

Quadro n. 33: Ações – Equipamentos turísticos

### Meios de Hospedagens - serviços de alimentação – agenciamento receptivo – comércio em geral - outros

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Incentivar investimentos na hotelaria.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e Sebrae.
Traçar estratégia para fechar parcerias com agências regionais, operadoras nacionais, influenciadores digitais, fotógrafos, empresas cooperativas, empresas de eventos, entidades de ensino e pesquisa.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, empreendimentos hoteleiros, agências, operadoras e Comtur.



Ampliar parcerias entre agências receptoras e atrativos turísticos, meios de hospedagem, artesãos, serviços de alimentação e comércio afim, potencializando negócios cooperados.	Curto	Alta	Agências receptoras e empresários locais.
Promover contatos individuais com empresários de hospedagem para gerar engajamento nas ações de ampliação e melhoria dos serviços, apresentando o andamento da execução das ações determinadas no Plano.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur.
Produzir material promocional para fixação nos estabelecimentos que promovam a oferta turística do município, favorecendo pertencimento à cadeia produtiva do turismo.	Médio	Média	Empresários locais.
Informar e atualizar constantemente linhas de crédito disponíveis para fomentar investimentos do setor.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Instituições financeiras.

#### Atrativos turísticos

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Desencadear consultorias especializadas em formatação de atrativos considerando áreas naturais, conteúdos históricos culturais, itens da economia criativa, turismo de negócios, turismo de eventos e outros segmentos relevantes para o município.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Sebrae.
Potencializar atividades ligadas a natureza como caiaque, pesca esportiva, visitas às propriedades rurais, incluindo caminhadas da natureza, ciclismo, e banhos recreativos em balneários já existentes no município e outras modalidades identificadas potenciais.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Sebrae.
Incentivar a apresentação tradicional dos atrativos culturais existentes no município, exemplo do batuque, considerando posicionar também a venda do artesanato local nos ambientes turísticos.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Associação de Artesãos.
Promover operadores em agenciamento receptivo para ofertar atividades turísticas já existentes no município.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture empresas locais.
Orientar para condicionar acessibilidade às PNEs nos ambientes de	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur.

circulação de turistas.			
Potencializar atividades aquáticas promovendo remadas, mergulho de flutuação e banhos recreativos.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Sebrae.

### Gastronomia

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Orientar empresários para diversificar oferta gastronômica considerando o emprego de conceitos inovadores como regional, gourmet, culinária afetiva, autoral e outras tendências que atraem a preferência do turista.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e Sebrae.
Incentivar os empreendimentos do setor alimentos e bebidas a desenvolver atendimento específico para o turista de negócios.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresas locais.
Promover contatos individuais com empresários de alimentação para gerar engajamento nas ações de ampliação e melhoria dos serviços, apresentando o andamento da execução das ações determinadas no Plano.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Produzir material promocional para fixação nos estabelecimentos que promovam a oferta turística do município, favorecendo pertencimento à cadeia produtiva do turismo.	Médio	Média	Empresários locais.
Informar e atualizar constantemente linhas de crédito disponíveis para fomentar investimentos do setor.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Fomentar o atendimento noturno dos empreendimentos de alimentação e entretenimento.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Incentivar a instalação de espaços para crianças favorecendo a presença de turistas organizados em grupos familiares.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

### Eventos

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Atualizar e divulgar o Calendário de Eventos gerando visibilidade dos referidos como forma de atrair o visitante.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Secretaria de Esporte e Lazer e Comtur.

Incentivar a realização de eventos que tenham como temática apresentação de festas folclóricas resgatando grupos culturais realizado pela população. Adotar um formato interativo como concursos, vendas de artesanatos e produtos rurais, e outras estratégias que promovam a experiência do turista.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Secretaria de Educação e cultura e artesãos locais.
- Divulgar constantemente, através de veículo de comunicação o calendário oficial de eventos e sua importância para o município.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Secretaria de Esporte e Lazer

### Artesanatos

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Incentivar a produção de artesanato para potencializar as compras por turistas, incluindo a oferta de itens personalizados que remetam lembranças de Miracema do Tocantins.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e artesãos locais.

### Agenciamento

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Orientar com conhecimentos técnicos a abertura de agenciamento receptivo buscando operar e comercializar a oferta local, fomentando parcerias locais.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, agências locais e Sebrae.
Regimentar o agenciamento onde vai se abrir vistas para a formatação de ecoturismo.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, agências locais e Sebrae.

## EIXO TEMÁTICO INFRAESTRUTURA DE APOIO

Quadro n 34: Ações – Infraestrutura de apoio

### Espaços públicos de lazer

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Promover acessibilidade aos portadores de necessidades especiais potencializando a inclusão social.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur. e demais secretarias municipais correlatas.
Orientar a comunidade quanto as medidas de uso sustentável dos recursos naturais.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Sinalizar os espaços públicos e sensibilizar os usuários a adotarem um comportamento seguro nos	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

atrativosturísticos do município.			
Promover eventos institucionais nos empreendimentos de lazer da iniciativa privada e pública, favorecendo receita e entrosamento com os demais elos da cadeia produtiva.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, empresários locais.
Criar identidade turística nas praças públicas instalando monumentos e outros ambientes cênicos para tomadas fotográficas.	Longo	Baixa	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e demais secretarias municipais correlatas.

### Estradas

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Monitorar as condições das estradas, sejam municipais, estaduais, federais, vicinais ou particulares, oferecendo boas condições de trafegabilidade, priorizando aquelas que dão acesso aos atrativos turísticos.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, e demais secretarias municipais correlatas.
Realizar melhorias nos acessos aos locais de zona rural.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, e demais secretarias municipais correlatas.

### Sinalização

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Instalar placas de sinalização nos atrativos turísticos.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e empresários locais.
Instalar placas de sinalização da oferta turística, nas rodovias de acesso, na cidade; e nas estradas vicinais instalar placas indicativas e informativas, que promovam facilidades aos visitantes.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Instalar portal na entrada da cidade com layout que remete ao conteúdo turístico, favorecendo ambiente cênico para tomadas fotográficas.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e demais secretarias municipais correlatas.
Realizar a demarcação de banho seguro nas praias liberadas ao fluxo turístico, instalando placas de sinalização, equipamentos de salvatagem e disponibilizando agentes salva-vidas	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e demais secretarias municipais correlatas.

### Saneamento

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Ampliar a estrutura de saneamento urbano prevendo maior pressão de unidades habitacionais a serem disponibilizadas pela hotelaria.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e demais secretarias municipais correlatas

### Transporte

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Estimular investimentos na oferta de transporte ao turista, tais como, veículos para transfer aplicativos de transportes, taxi, outros.	Longo	Baixa	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

### Acesso à informação

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Construção do CAT - Centro de Informação ao Turista na chegada do visitante à cidade, munindo de tecnologia para informações turísticas com atendimento por equipe especializada em turismo.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

### Espaço para eventos

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Incentivar a realização seminários, oficinas, workshop e cursos, onde os organizadores e proprietários de espaços para eventos possam participar e se atualizarem quanto tendências e inovações, aprimorando a oferta turística local.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresas locais.

## EIXO TEMÁTICO QUALIDADE DA OFERTA

Quadro n. 35: Ações – Qualidade da oferta

### Operação na hotelaria

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Capacitar para melhoria da presença digital dos empreendimentos já existentes considerando atingir total processo de interação online, desde a oferta até a venda dos serviços turísticos.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Sebrae.

Preparar a linguagem dos empresários de hospedagens para traçar parcerias com o mercado turístico sabendo-se que a dinâmica de negócios é peculiarmente nas parcerias e negócios cooperados.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture Sebrae.
Ofertar curso de capacitação para profissionais que já desenvolve mídias digitais para serem postados em promoções online.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Sebrae.
Aprimorar o operacional dos meios de hospedagem incluindo limpeza, governança, recepção, manutenção e serviço de café da manhã.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae e Senac.

### Melhoria na alimentação

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Aprimorar o operacional dos serviços de alimentação incluindo limpeza, processos (com implantação da RDC 216), layout de mesas e pratos, serviços de mesas e atendimento em geral.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae, Senac.
Capacitar para melhoria da presença digital dos empreendimentos considerando atingir total processo de interação online desde a oferta até a venda dos serviços turísticos.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae.
Preparar a linguagem dos empresários de alimentação para traçar parcerias com o mercado turístico sabendo-se que a dinâmica de negócios é peculiarmente construída na parceria e negócios cooperados.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur.
Capacitar para captação e produção de fotos e vídeos para serem postados em promoção online.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo

### Atendimento em geral

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Introduzir conceitos de atendimento ao turista de negócios, capacitando habilidades que transpareçam a hospitalidade e o encantamento necessários no setor turístico.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e Senac, Comtur e Sebrae
Preparar o comércio local para atender o turista com acolhimento, encantamento e subsidiando informações sobre a oferta turística.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Senac, Sebrae e Comtur.

Ofertar cursos de capacitação para atendimento ao turista PNEs.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Senac e Comtur.
Criar regras comportamentais para os usuários e para os ofertantes de alimentos e bebidas a margem do rio	Curto	Alta	Prefeitura e Sebrae.

### Preparação de Guias e Condutores

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Capacitar constantemente mão de obra local para acompanharturistas nas modalidades de passeios, desempenhando a liderança com emprego de normas técnicas, preservando a segurança, o conforto eo encantamento.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae, Senac, órgãos e entidades estaduais com a respectiva competência.
Capacitar para melhoria da presença digital dos guias e condutores locais considerando alcançar visibilidade da oferta turística do município.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Sebrae.
Preparar a linguagem dos guias e condutores para traçar parcerias com o mercado turístico sabendo-se que a dinâmica de negócios é peculiarmente construída na parceria e negócios cooperados.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.
Capacitar para captação e produção de fotos e vídeos para serem postados em promoção online.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
Implantar um programa de capacitação para condutores locais assegurando anualmente trabalhar os temas primeiros socorros e salvamento aquático, buscando constante aperfeiçoamento do setor.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture empresários.

### Serviço público

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Preparar as frentes de atendimento às pessoas ligadas aos serviços públicos para aplicarem linguagem adequada aos turistas compreendendo suas necessidades e expectativas.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtur.

## EIXO TEMÁTICO MARKETING

Quadron 36: Ações – Marketing

### Plano de Marketing

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Construir o Plano de Marketing a partir da afirmação dos segmentos prioritários de oferta, consoante com o processo de formatação dos produtos turísticos.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae e Comtur.
Dar visibilidade ao Plano de Marketing alinhando o comportamento de oferta dos investimentos privados com o avanço da infraestrutura pública destinada ao turista.	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae e Comtur.

### Marca turística

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Criar a marca turística do município aplicando a metodologia de branding, favorecendo a definição da sua aplicação e gestão, contribuindo com a visibilidade da oferta turística.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae, Comtur e empresários locais.
Difundir o uso da marca turística pela gestão pública municipal e pelos empresários em geral, perpetuando sua aplicação no exercício de uma imagem setorial econômica e não de cunho político.	Longo	Curto	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae, Comtur e empresários locais.
Implantar diretrizes para a autorização do uso da marca turística gerando sua aplicação em peças publicitárias da oferta turística, bem como em artigos a serem comercializados pelos empresários locais.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sebrae, Comtur e empresários locais.
Produzir um guia turístico com todas as informações turísticas locais da cidade como atrativos, eventos, dados históricos e culturais.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresários locais.

### Canais de comunicação

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Expandir a veiculação da marca turística em artigos artesanais, souvenirs e itens da economia criativa, impulsionando a visibilidade da oferta turística.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur e empresários locais.



Criação de painéis nos atrativos turísticos – Praia do Meio, praças, clubes esportivos, onde o turista registre suas imagens e leve uma lembrança do município.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtore empresários locais.
Movimentar redes sociais com programas de investimento monetário em publicações patrocinadas, alcançando mercado emissores importantes e atingindo o público-alvo desejado.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtore empresários locais.
Distribuir folhetos impressos e digitais em ambientes que alcançam mercados de entorno, regional, estadual, nacional e internacional.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtore empresários locais.
Investir em distribuição segmentada da oferta turística local, considerando meta buscadores, como Google Meu negócio, redes sociais, comercializadores de hospedagem e passeios turísticos.	Média	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtore empresários locais.

### Material publicitário

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Produzir um banco de imagens da oferta turística com conceitos atuais de imagem mercadológica, atualizando com frequência a partir das novas tomadas na medida em que surgem novos produtos.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Construir um site institucional com foco na divulgação do turismo que contenha informações amplas da oferta, oportunizando também a divulgação das empresas envolvidas no atendimento ao turista e a interação do visitante em espaço em que possa expressar opiniões e contar as experiências vividas no município.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Produzir vídeos promocionais do turismo local aplicando layout e variação de tempo adequados aos diversos canais de veiculação atendendo as peculiaridades de cada material em acordo com o público-alvo que deseja alcançar.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Criar páginas em redes sociais para fortalecimento da presença digital da oferta turística, movimentando constantemente conteúdos estratégicos que promovam vendas.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.

Produzir um guia turístico com indicações de atrativos, equipamentos turísticos e serviços, bem como informando dados históricos e culturais da cidade.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
---	-------	-------	---

### Participação em feiras e eventos

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Participar de feiras, eventos, rodadas de negócios regional, nacional e internacional promovendo a oferta turística através da distribuição do material promocional impresso e digital.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, empresários locais.
Participar de variados eventos nos municípios vizinhos e que compõem a Região Turística do Bico do Papagaio, distribuindo material de oferta turística, buscando captar mercado de entorno.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, empresários locais.
Nas feiras e festivais da cidade, promover o turismo local incluindo também a oferta do artesanato aproveitando nesses momentos, a presença de visitantes.	Médio	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtur, empresários locais.

### Composição de rotas

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Colocar o município na rota do turismo de natureza, ecoturismo, turismo de pesca esportiva e turismo de negócios, promovendo a participação entre cidades do entorno.	Médio	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e empresários locais.

### Endomarketing

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Propagar a oferta turística para os moradores através de redes sociais, impressos e outros meio de comunicação direto com os munícipes.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture empresários locais.
Difundir o assunto relacionado ao turismo local em todas as oportunidades de relacionamento interpessoal entre moradores favorecendo o engajamento no setor turístico.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comture empresários locais.

Executar campanhas de divulgação interna do turismo considerando essencial tornar público as transformações positivas gerados pelo setor incluindo o alcance da sustentabilidade ambiental, social e econômica.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Comtural e empresários locais.
---	-------	------	---

## EIXO TEMÁTICO GESTÃO

Quadro nº 37: Ações – Gestão  
Gestão Municipal de Turismo

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Gerar condições para que a Secretaria participe das articulações municipais, regionais, estaduais e nacionais tais como encontros, reuniões, fóruns seminários e outros eventos e disseminam a economia do turismo.	Longo	Alta	Prefeitura Municipal.
Aumentar a vigilância sanitária, especialmente nos equipamentos gastronômicos e meios de hospedagens.	Curto	Alta	Prefeitura Municipal.
Criar políticas públicas de incentivo ao uso de gestão que priorize a sustentabilidade e contemple a acessibilidade nos empreendimentos turísticos.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Realizar planejamento anual das atividades culturais do município e eventos de toda natureza, definindo e priorizando os projetos para captação de recursos e organizando o calendário de eventos.	Médio	Alta	Prefeitura Municipal.
Realizar o monitoramento da execução do Plano Municipal do Turismo, atualizando quando necessário.	Médio	Alta	Prefeitura Municipal.
Promover falas na tribuna da Câmara dos Vereadores que promovam a percepção da importância de legislar o ordenamento da cadeia produtiva.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Comtural.
Promover palestras junto aos artesãos, sobre a importância do associativismo, incrementando ações conjuntas entre o poder público municipal e os segmentos associativos para o desenvolvimento do setor.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
Manter constante atendimento de orientações ao MEI – Microempresário Individual, favorecendo a formalização do setor turístico.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo

Estruturar um programa de inclusão constante de empresas no Cadastur.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
Promover constante fiscalização para combater a pesca predatória.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.

#### Comtur - Conselho Municipal de Turismo

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Potencializar o Comtur para acompanhar o desenvolvimento e execução do Plano Municipal e monitorar suas ações.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Direcionar o Comtur para construção o de plano de ações anual e organize os GTs – Grupos de trabalho, organizando a atuação e possibilitando alcançar resultados	Curto	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Acompanhar os objetivos das políticas públicas de turismo nos níveis federal e estadual.	Longo	Média	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.
Disseminar a importância do Comtur, entre os empresários e comunidade, com órgãos fomentadores do desenvolvimento do turismo no município.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo.

#### Estudos e pesquisas

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Manter o inventário da oferta turística atualizado.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
Realizar pesquisas de satisfação do visitante e da visão do morador diante do fluxo de visitantes.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo e Sebrae.
Estimular os meios de hospedagem a preencherem o boletim de ocupação hoteleira, acompanhar recolher e tabular dados para construir dados estatísticos dos visitantes.	Curto	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo
Realizar estudo do perfil do turista.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo

### Associações do setor

Ação	Prazo	Prioridade	Potenciais parceiros de Execução
Estimular a formação de associações de classe como ABIH – Associação de Bares e Restaurantes, Abrasel – Associação Brasileira de Bares e Restaurantes, Associação dos Barqueiros, Associação de Artesãos, Associação de Agências de Viagens Turismo e outras modalidades que traduzam expressão aos variados elos da cadeia produtiva do turismo.	Longo	Alta	Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo, agricultura familiar e Sebrae.

## INDICADORES, METAS E AVALIAÇÃO DE MONITORAMENTO

O planejamento participativo registrado em Plano Municipal de Turismo precisa ser encarado como um instrumento vivo de gestão do desenvolvimento da economia turística local.

Nesse sentido requer manuseio constante, verificação e monitoramento do alcance dos resultados estimados e isso depende de estratégias que favoreçam o acompanhamento da execução do Plano.

Esse conjunto de estratégias denomina-se sistema de monitoramento e confere verdadeiro sentido de desenvolver um Plano Municipal de Turismo, conferindo condições que seja efetivo instrumento de impacto na economia local.

Nesse processo de monitoramento consta a fundamental atuação do Comtur – Conselho Municipal de Turismo, onde estão representados os setores da economia do turística, a gestão pública e a sociedade em geral.

Sob a gestão do Comtur e com a atuação efetiva de captação de dados por parte da gestão pública municipal de turismo, ocorre com periodicidade a produção de relatórios que devem ser emitidos e publicizados para a sociedade local.

Dessa forma, durante os quatro anos de vigência do Plano se constrói em paralelo um gráfico de evolução do turismo de Miracema do Tocantins garantindo que a revisão do Plano após o tempo de sua aplicação, será pragmático e efetivo seguindo em frente com a correspondência dos anseios da população e alcançando sempre mais a satisfação do turista.

Para isso, segue a apresentação dos instrumentos indicadores, a operação do monitoramento e metas estabelecidas:

#### Quadro 38: Indicador: Número da oferta formal de equipamentos turísticos

INDICADOR	NÚMERO DA OFERTA FORMAL DE EQUIPAMENTOS TURÍSTICOS
<b>AGÊNCIA DE TURISMO</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar o crescimento de estabelecimentos que comercializam e operam a oferta turística do município.

<b>Fonte</b>	Relatório de empresas com CNAE ativo no cadastro da Prefeitura e relatório de empresas devidamente regularizadas no CADASTUR do Ministério do Turismo.
<b>Marco inicial</b>	Segundo Inventário da Oferta Turística (2021), o município não consta com nenhuma empresa de agenciamento.
<b>Meta</b>	Alcançar a marca de 05 empresas de agenciamento até julho/2026.
<b>MEIOS DE HOSPEDAGEM</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar o crescimento de estabelecimentos através da mensuração da oferta de leitos disponíveis aos turistas.
<b>Fonte</b>	Relatório de empresas com CNAE ativo no cadastro da Prefeitura e relatório de empresas devidamente regularizadas no CADASTUR do Ministério do Turismo.
<b>Marco inicial</b>	Dados quantitativos lançados no Inventário da Oferta Turística de Miracema do Tocantins
<b>Meta</b>	Acrescentar em 35% o número de leitos disponíveis até julho/2026.
<b>ATRATIVOS E ENTRETENIMENTO</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar o crescimento de estabelecimentos e espaços públicos preparados para atividades turísticas considerando variadas propostas como ecoturismo, turismo histórico cultural, turismo de eventos, turismo de pesca, turismo balnear e outros segmentos, através da mensuração de pontos de oferta turística.
<b>Fonte</b>	Relatório de empresas com CNAE ativo no cadastro da Prefeitura e constantes no material promocional do turismo local.
<b>Marco inicial</b>	Dados quantitativos lançados no Inventário da Oferta Turística de Miracema do Tocantins.
<b>Meta</b>	Acrescentar em 35% o número de leitos disponíveis até julho/2026.

**Quadro nº 39: Indicador : Fluxo turístico**

<b>INDICADOR</b>	<b>FLUXO TURÍSTICO</b>
<b>TAXA DE OCUPAÇÃO HOTELEIRA</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar, monitorar e quantificar a proporção entre a oferta de unidades habitacionais disponíveis e a oferta de ocupada no período, considerando a quantidade de visitantes, a fim de mensurar a utilização dos empreendimentos hoteleiros.
<b>Fonte</b>	Boletim de ocupação hoteleira a ser preenchido pelos empreendimentos de hospedagem.
<b>Marco inicial</b>	Atualmente sem registro estatísticos.
<b>Meta</b>	Alcançar a marca entre 60% e 80% da ocupação hoteleira oferta disponível de unidades habitacionais em empreendimentos de meios de hospedagem.
<b>NÚMERO DE VISITANTES</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar, monitorar e quantificar a presença de visitantes nos pontos disponíveis para essa finalidade, considerando o número de pessoas e sua procedência.
<b>Fonte</b>	Registro de visitantes a ser implementado em todos os espaços de oferta de atrativo turístico contendo a referência do nome, procedência de datada visita.
<b>Marco inicial</b>	Atualmente sem registro estatísticos.
<b>Meta</b>	Alcançar a média de 3.000 visitantes ao mês até julho/2026.

**Quadro nº 40: Indicador Receita Turística**

INDICADOR	FLUXO TURÍSTICO
<b>TRIBUTOS MUNICIPAIS</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar, monitorar e quantificar a arrecadação de ISSQN – Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza, atribuído aos serviços turísticos dos meios de hospedagem, serviços de alimentação, agenciamento receptivo e ingressos para atrativos turísticos, traçando assim um paralelo de efetividade da formalização dos negócios da economia do turismo.
<b>Fonte</b>	DAM – Documento de Arrecadação Municipal planilhados por setores de oferta turística.
<b>Marco inicial</b>	Atualmente sem registro estatísticos.
<b>Meta</b>	Tornar a análise de crescimento anual como referência para crescimento, atualmente sem subsídios para prospectar escala quantitativa de meta.

**Quadro nº 41: Indicador: Nível de satisfação do turista**

INDICADOR	NÍVEL DE SATISFAÇÃO DO TURISTA
<b>TURISTAS DE VARIADOS PERFIS</b>	
<b>Descrição</b>	Acompanhar, monitorar e quantificar a coleta de notas atribuídas aos serviços de segurança pública, urbanização, espaços públicos de lazer, hospedagem, alimentação, atrativos e entretenimento, atendimento nas operações turísticas, atendimento do comércio em geral, atendimento dos serviços públicos municipais, limpeza da cidade e outros, atribuindo notas de 0 a 10 como indicador da satisfação do turista.
<b>Fonte</b>	Formulários de pesquisa de satisfação impressos disponíveis em todos os estabelecimentos que mantêm relação com turistas, disponíveis no formato digital no site da prefeitura, e através de tour coment disponível e divulgado em QR Code com leitura de dados pelo Comtur.
<b>Marco inicial</b>	Atualmente sem registro estatísticos.
<b>Meta</b>	Alcançar a marca de 80% dos respondentes atribuindo notas gerais entre 6 e 10, até julho/2026.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A iniciativa de planejar o turismo de Miracema de Tocantins demonstra vontade de permanecer integrante da Região Turística das Serras e Lagos e de tornar o turismo o protagonista no fomento da economia local potencializando negócios locais.

Sem dúvida, um olhar de futuro diante de todas as mensurações otimistas de crescimento do turismo no Brasil e da visão de sucesso alcançado por destinos que praticam sustentabilidade e diferenciais competitivos capazes de agradar variados perfis de visitantes.

Isso comprova que o município reúne condições favoráveis para alavancar o turismo local, seja sob o aspecto de uma gestão pública comprometida com o desenvolvimento, sob a vontade da iniciativa privada em expandir seus negócios e por seus recursos naturais, culturais e tecnológicos que potencializam transformarem-se em produtos turísticos.

Diante do exposto formou-se o processo participativo de construção do Plano Municipal de Turismo de Tocantins desencadeando debates, trocas de experiências e repasse de conhecimentos, o que favoreceu contextualizar a visão de futuro em transformar o município em um destino turístico a ser cobiçado por variados mercados consumidores.

O resultado é um planejamento exequível correspondendo ao grau de maturidade do setor turístico local em seu inicial estágio de percepção de potencial, mas suficiente para iniciar ações de fomento dos variados nichos de oferta turística.

Um salto na geração de emprego e renda vez que o setor turístico é o único do mundo minimamente mecanizado onde a entrega final consiste em gerar emoções e experiências memoráveis através das relações interpessoais e emprego de capital humano.

É certo que o atual cenário é incipiente para atrair turistas que impactem na economia, mas as possibilidades são muitas e a vontade de transformar em produtos está organizada no Mapa Estratégico do Plano.

Com esse sentimento de ordenamento de ideias lança-se o Plano Municipal de Turismo Miracema do Tocantins como marco zero da caminhada rumo à notoriedade do município dentre os roteiros turísticos do Brasil.



## GLOSSÁRIO

**ABAV**—Associação Brasileira dos Agentes de Viagens, tem como objetivo atuar como potencializador de negócios relacionados a viagens e na viabilização dos interesses coletivos dos agentes de viagens no Brasil.

**ABIH**—Associação Brasileira da Indústria de Hotéis é uma entidade empresarial sem fins lucrativos, que tem a missão de fortalecer as relações institucionais com os poderes públicos, tanto na esfera do Executivo quanto na do Judiciário e do Legislativo, garantindo a defesa dos interesses do setor, como também tem investido na valorização da atividade econômica dos hoteleiros, promovendo a aproximação e a ampliação das oportunidades de negócios para todos seus associados.

**ABRASEL** – Associação Brasileira de Bares e Restaurantes é uma entidade empresarial sem fins lucrativos que busca fortalecer as relações entre empresários e destes com entidades públicas, nas variadas esferas de gestão do setor, defendendo interesses e buscando soluções que rentabilizem de maneira eficiente os negócios.

**ATRATIVOS** – São elementos de variados perfis (natural, cultural, histórico, tecnológico criativo e outros), capazes de promover o deslocamento de visitantes, e que estejam imbuídos de pressupostos operacionais e comerciais tornando-se assim, gerador de negócios.

**CADASTUR** – Sistema de cadastro de pessoas físicas e jurídicas que atuam no setor do turismo, executado pelo Ministério do Turismo, em parceria com os órgãos oficiais de turismo nos estados. O cadastro é obrigatório para os meios de hospedagem, agências de turismo, transportadoras, organizadores de eventos, parques temáticos, acampamentos e guias de turismo. Quanto maior o número de empresas cadastradas, maior o esforço do setor público na mobilização e legalização dos prestadores, favorecendo a arrecadação de impostos e garantindo, melhores condições durante as viagens.

**DESTINO TURÍSTICO** – Local, cidade, região ou país para onde se movimentam os fluxos turísticos.

**ENDOMARKETING** – Ações gerenciais de marketing eticamente dirigidas ao público interno, observando condutas de responsabilidade comunitária e ambiental. Seu objetivo é integrar, motivar e incentivar a comunidade a unir-se perante as decisões tomadas para com o turismo local.

**EVENTOS TURÍSTICOS** – Eventos de notório conhecimento popular e geradores de fluxo de turistas.

**FLUXO TURÍSTICO** – Qualquer deslocamento de um conjunto de turistas que se movimenta de uma direção a outra, unidirecionalmente, num contexto espaço temporal delimitado, com um ponto comum de emissão e um ou vários pontos de recepção.

**GASTRONOMIA** – Conjunto de alimentos e bebidas e seus rituais peculiares de elaboração, modo de servir e de consumir, confeccionados com ingredientes próprios de um conceito agregado e com base nas suas tradições gastronômicas.

**GUIA DE TURISMO** – Profissional que exerça as atividades de acompanhamento, orientação e transmissão de informações a pessoas ou grupos, em visitas, excursões urbanas, municipais, estaduais, interestaduais, internacionais ou especializadas.

**GUIA TURÍSTICO** – Papel, panfleto, livro ou até mesmo um site no qual é possível encontrar informações e dados relacionados ao destino escolhido, enfim, tudo aquilo que pode ser útil para o turista, de forma clara e objetiva.

**INSTÂNCIA DE GOVERNANÇA REGIONAL** – Organização representativa dos poderes público e privado, da sociedade e dos municípios componentes das regiões

turísticas, com o papel de coordenar, acompanhar e gerir o processo de regionalização do turismo na região turística.

**INVENTÁRIO DA OFERTA TURÍSTICA** – Processo de levantamento, identificação e registro dos atrativos turísticos, dos serviços e equipamentos turísticos e da infraestrutura de apoio ao turismo como instrumento base de informações para fins de planejamento e gestão da atividade turística.

**MERCADO TURÍSTICO** – Encontro e relação entre a oferta de produtos e serviços turísticos e a demanda, individual ou coletiva, interessada e motivada pelo consumo e o uso destes produtos e serviços.

**MAPA DO TURISMO BRASILEIRO** – Instrumento de orientação para a atuação do Ministério do Turismo no desenvolvimento das políticas públicas setoriais e locais, nos territórios nele identificados, tendo como foco a gestão, estruturação e promoção do turismo, de forma regionalizada e descentralizada.

**MARKETING TURÍSTICO** – Conjunto de técnicas estatísticas, econômicas, sociológicas e psicológicas, utilizadas para estudar e conquistar o mercado, mediante lançamento planejado de produtos, consistindo numa estratégia dos produtos para adequar seus recursos às novas oportunidades que o mercado oferece.

**POTENCIAL TURÍSTICO** – Elementos naturais e/ou antrópicos (aqueles alterados pelo homem) passíveis de aproveitamento turístico.

**PRODUTO TURÍSTICO** – Conjunto de atrativos, equipamentos e serviços turísticos acrescidos de facilidades, localizados em um ou mais municípios, ofertado de forma organizada por um determinado preço.

**PROGRAMA CAMA E CAFÉ** – Hospedagem em residência com, no máximo, três unidades habitacionais e nove leitos para uso turístico, com serviços de café da manhã, na qual o proprietário reside.

**PROMOÇÃO TURÍSTICA** – Um dos itens do composto de marketing que abrange todas as ferramentas mercadológicas utilizadas para estabelecer comunicação com o mercado, incluindo as técnicas a serem aplicadas para promover o produto turístico e a forma como a promoção será transmitida ao consumidor: imagem, linguagem de comunicação etc.

**REGIÃO TURÍSTICA** – Espaço geográfico que apresenta características e potencialidades similares e complementares, capazes de serem articuladas e que definem um território delimitado para fins de planejamento e gestão. Assim, a integração de municípios de um ou mais estados, ou de um ou mais países, pode constituir uma região turística.

**REGIONALIZAÇÃO DO TURISMO** – Modelo de gestão de política pública, descentralizada, coordenada e integrada, com base nos princípios da flexibilidade, articulação, mobilização, cooperação intersetorial e interinstitucional e na sinergia de decisões.

**ROTEIRO TURÍSTICO** – Itinerário caracterizado por um ou mais elementos que lhe conferem identidade, definido e estruturado para fins de planejamento, gestão, promoção e comercialização turística.

**SERVIÇOS E EQUIPAMENTOS TURÍSTICOS** – Conjunto de serviços, edificações e instalações indispensáveis ao desenvolvimento da atividade turística e que existem em função desta. Compreendem os serviços e os equipamentos de hospedagem, alimentação, agenciamento, transportes, para eventos, de lazer etc.

**TURISMO SUSTENTÁVEL** – Atividade que satisfaz as necessidades dos visitantes e as necessidades socioeconômicas das regiões receptoras, enquanto os aspectos culturais, a integridade dos ambientes naturais e a diversidade biológica são mantidas para o futuro.

UNIDADES HABITACIONAIS – Espaço atingível a partir das áreas principais de circulação comuns no estabelecimento, destinado à utilização privada pelo hóspede, para seu bem-estar, higiene e repouso.

TOUR COMMENT – Ferramenta de captação da satisfação do turista que é organizada em formulários de pesquisas disponíveis para que os visitantes expressem suas percepções de qualidade da oferta turística.

## REFERÊNCIAS

BUTLER, R.W. The concept of the tourist area cycle of evolution: implications for management of resources. *Canadian Geographer*, v. 24, n.1, p.5-12, 1980.

BUTLER, R.W. (Org.). *The tourism area life cycle application and modifications*. Canadá: Channel View Publications, 2006.

BRASIL. Ministério do Turismo. *Segmentação do Turismo: Orientações Básicas*. Brasília: MTur, 2008.

GOVBR – Turismo Balnear. Disponível em: <[www.gov.br/turismo/pt-br/centrais-de-conteudo-publicacoes/segmentacao-do-turismo/turismo-de-sol-e-praia-orientacoes-basicas.pdf](http://www.gov.br/turismo/pt-br/centrais-de-conteudo-publicacoes/segmentacao-do-turismo/turismo-de-sol-e-praia-orientacoes-basicas.pdf)>. Acesso em: 19/04/2022

Ministério do Turismo. Cadastro Obrigatório dos Prestadores de Serviços Turísticos (CADASTUR). Disponível em: <<https://cadastur.turismo.gov.br/>>. Acesso em: 18/03/2022.

Inventário da Oferta Turística de Miracema do Tocantins, 2021.

Ministério do Turismo. Glossário do Turismo. Disponível em: <<http://www.turismo.gov.br>>. Acesso em: 15/04/2022.

Ministério do Turismo. Programa de Regionalização do Turismo. Disponível em: <<http://www.regionalizacao.turismo.gov.br/>>. Acesso em: 20/02/2022.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Tocantins – Miracema do Tocantins – Infográficos – Dados Gerais do Município. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 20/02/2022.

OMT. Organização Mundial do Turismo. *Introdução ao turismo*. São Paulo: Roca, 2001.

PEARCE, D. G. *Geografia do turismo. Fluxos e regiões no mercado de viagens*. São Paulo: Aleph, 2003.

WIKIPEDIA – Dados Gerais do município. Disponível em: <<https://wikipedia.com.br/>>. Acesso em: 21/02/2022..