



/agentescvc

PANROTAS

www.panrotas.com.br

R\$ 11,00 - Ano 20 - nº 1.027
21 a 27 de agosto 2012

A viagem dos seus clientes fica mais tranquila com a

É diferente, vem com a gente!

INCLUSIVE



A indústria do turismo mostra como é possível dar oportunidades a jovens de famílias de baixa renda, integrar pessoas com deficiência e melhorar o ambiente de trabalho com exemplos de vida e superação

> Páginas 26 a 34



**INTERNACIONAL
É NA TREND!**

EQUIPE COM MAIS DE 100 COLABORADORES.
 CONSULTORES ESPECIALIZADOS COM TREINAMENTOS QUINZENAIS.
 PLANTÃO 24 HORAS. ATENDIMENTO TRILÍNGUE.

Viagem é com agente

www.trendoperadora.com.br

**CAMPANHAS,
PROMOÇÕES,
MUITAS VANTAGENS
E BENEFÍCIOS!**

Acompanhe todas as campanhas e promoções Rextur, conteúdos exclusivos, vantagens e benefícios em uma única página, dedicada 100% ao Agente de Viagens.

campanhas & benefícios

REXTUR

2012

Acesse e confira!
rextur.com.br/campanhas

rextur.com.br

São Paulo 11 3154-1000 • Belo Horizonte 31 3115-1000 • Curitiba 41 3151-9800
Santos 13 3285-1300 • Atendimento Brasil 3003.1190

MELIÃ HOTELS INTERNATIONAL

Meliã Orlando Suite Hotel

A IRRESISTÍVEL TAREFA DE QUEM ESCOLHE MELIÃ

O MELIÃ TEM OPÇÕES VARIADAS PARA VOCÊ APROVEITAR AS FÉRIAS DO SEU JEITO, NOS MAIS DESEJADOS DESTINOS DO MAR DO CARIBE E ORLANDO. COM RESORTS DE ALTO PADRÃO COMO ESSES, SEU ÚNICO TRABALHO VAI SER ESCOLHER QUAL LHE AGRADA MAIS.

MELIÃ ORLANEC SUITE HOTEL AT DE BRATION	Meliã Orlando Suite Hotel Aéreo e 7 noites. Saídas até 10/Dezembro. A partir de (R\$ 3.576)	R\$ 714 + 9x R\$ 318
GRAN MELIÃ HOTELS & RESORTS	Gran Meliã Cancun Aéreo e 6 noites. Saídas sábados e domingos 8 a 30/Setembro e 13 a 21/Octubro. A partir de (R\$ 3.960)	R\$ 792 + 9x R\$ 352
ME BY MELIÃ	ME Cancun Aéreo e 6 noites. Saídas sábados e domingos 8 a 30/Setembro, 13 a 21/Octubro e 3 a 25/Novembro. A partir de (R\$ 4.305)	R\$ 858 + 9x R\$ 383
Paradisus RESORTS	Paradisus Funta Cana Aéreo e 7 noites. Saídas segundas e sábados até 22/Octubro. A partir de (R\$ 4.330)	R\$ 865 + 9x R\$ 385

www.nascimento.com.br/melia @nascimentotur /nascimentoturismo

Notas: Preços por pessoa em apartamento duplo saindo de São Paulo, válidos para data de publicação, sujeitos a disponibilidade e alteração sem prévio aviso. Não incluem taxas aeroportuárias e de serviços. Preços referenciais calculados ao câmbio do dólar do dia 13/08/2012 a R\$ 2.13, serão convertidos em Reais ao câmbio do dia do pagamento. Parcelamentos sem juros (com 1ª parcela e taxas a vista) exclusivo para pagamentos em cheques e cartões até 31/08/2012. Preços não válidos para feiras, feriados e eventos especiais.

Consulte seu agente de viagens ou ligue:

Brasília (61) 3027-7700	Rio de Janeiro (21) 2510-7272	Interior SP (15) 3234-9200	Belo Horizonte (31) 3254-6250	Santos (13) 3228-9900	Matriz (11) 3156-9900
----------------------------	----------------------------------	-------------------------------	----------------------------------	--------------------------	--------------------------

Sua melhor companhia

SurFACE

artur@panrotas.com.br

Brite no lugar da Abav?

O presidente do Conselho de Turismo da CNC e também da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação (FBHA), **Alexandre Sampaio** (foto), elogiou a organização do Salão de Turismo da Brite – Brazil International Tourism Exchange, que acontece no Rio de Janeiro entre os dias 28 a 30 de setembro. Para ele, o evento cresce a cada ano a ponto de substituir a Feira da Abav, que a partir de 2013 passa a ser realizada em São Paulo. “Hoje já tem mais de 200 buyers confirmados do mundo inteiro. E eles estão vindo para o Rio com uma tarifa diferenciada, fruto de parcerias do Brite com companhias aéreas”, comemora **Sampaio**. Para este ano, o Brite 2012 vai contar com Salão do Turismo, Bolsa de Negócios, Fórum do Conhecimento, Circuito Profissional do Turismo e, pela primeira vez, Encontro Internacional de Hotelaria, evento que tem organização da ABIH-RJ. //



Bandeira olímpica

A tão aguardada bandeira olímpica, que ficará no Brasil até a Olimpíada de 2016, no Rio de Janeiro, chegou à Cidade Maravilhosa no dia seguinte ao término dos jogos em Londres. Chegou em um Airbus da Air France, com delegação liderada pelo prefeito **Eduardo Paes**, que tem chances de ser nosso prefeito olímpico, dependendo dos resultados das eleições este ano. “A chegada da bandeira é um símbolo de transformação da cidade. O Rio vive uma mudança física e, principalmente, uma mudança intangível, como a marca de uma cidade. Certamente a vinda deste símbolo aumenta e muito a autoestima de um país e, claro, da nossa cidade”, afirmou **Eduardo Paes**.

A bandeira ficará exposta no Palácio da Cidade e poderá ser visitada em horários e dias específicos. Quando for concluída a construção do Pavilhão Olímpico, na Cidade Nova, a bandeira será transferida e permanecerá no local até início dos Jogos. //



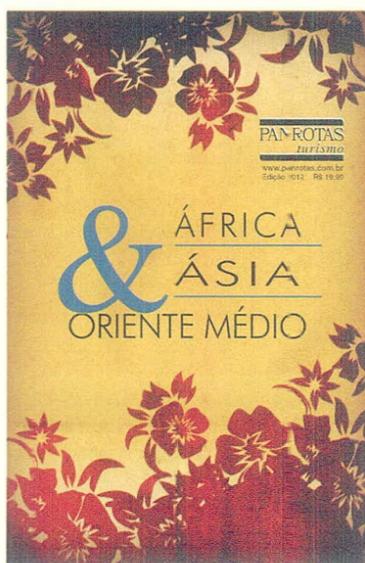
Da CVC para a Decolar

Deborah Popitz (foto) é a nova market manager da Decolar.com no Brasil. Ex-CVC, ela será responsável pela equipe de hotéis para os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo (capital e Interior) e Minas Gerais.

“Venho para agregar e me juntar ao time já existente, em função do crescimento da companhia. Com certeza será um novo desafio, mas estou muito confiante e entusiasmada com a proposta de trabalho da presidência, vice-presidência e diretoria de Hotéis e Brasil, principalmente em poder incrementar o portfólio do Decolar.com, em função do relacionamento, de quase 30 anos, com os fornecedores destas regiões”, disse ela ao PANROTAS. Contatos: (11) 2124-9020, ramal 3020. E-mail: dpopitz@decolar.com. MSN: dpopitz@decolar.com. Cel.: (11) 7786-8211. //

Ásia & cia.

Com esta edição, os assinantes do *Jornal PANROTAS* estão recebendo a segunda edição do *Suplemento Especial PANROTAS Ásia, África e Oriente Médio*, com dicas de 17 destinos nessas regiões. Com a chegada de empresas aéreas como a Qatar, Singapore, Turkish e Emirates ao Brasil, e o reforço das europeias e da sul-africana SAA, ficou bem mais rápido, fácil e atraente chegar ao outro lado do planeta. Outro atrativo este ano é a final do Mundial de Clubes no Japão, com a participação do Corinthians. //



Ponto a ponto

- Muito expectativa sobre quem serão os promotores da Qatar e da Rextur no Rio de Janeiro. Nomes devem ser anunciados em poucos dias...
- Forma Turismo comemora esta semana 15 anos, com festa no Club A. Quem está acostumado a fazer viagens de formaturas e adolescentes promete caprichar em sua própria celebração.
- Ainda dá tempo de participar da promoção que o *Jornal PANROTAS*, comemorando 20 anos, a American Airlines, CVC e o musical do Spider-Man na Broadway, com apoio da GTA, estão fazendo e que levará um leitor do PANROTAS, com acompanhante, para Nova York. Saiba como no www.panrotas.com.br/quemeoseuheroj. //

ATENDIMENTO.

PARA VOCÊ, SEMPRE O MELHOR.

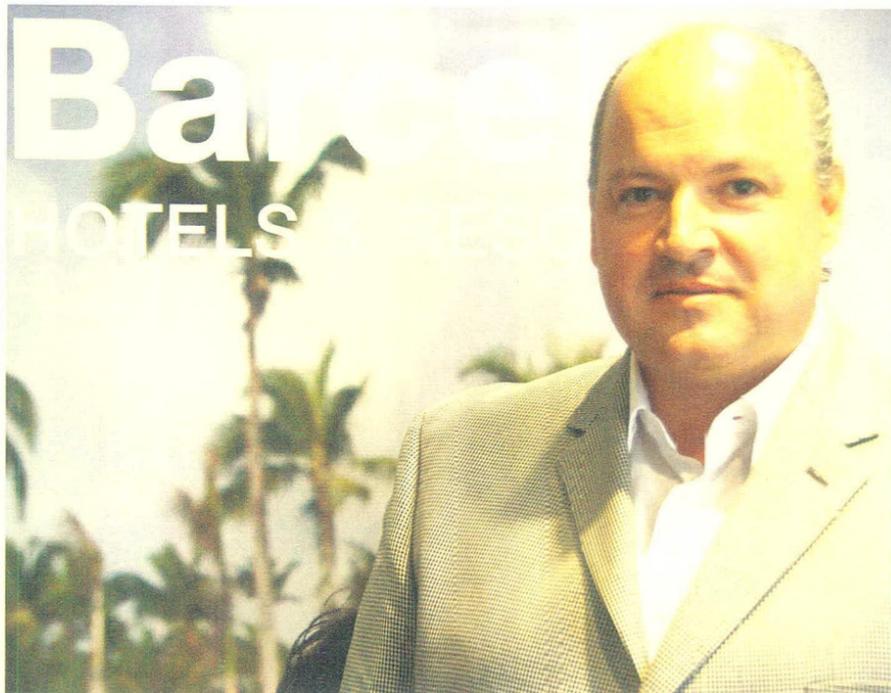
Esferatur
Consolidação

Nossa gente. Nossa tecnologia.



Barceló

Após quase quatro anos na Rede Superclubs, **Luis Calle** (foto) foi contratado pela rede espanhola Barceló Hotels & Resorts como diretor de Vendas Corporativo para o Brasil. "Minha chegada se dá no novo esquema comercial que a Barceló tem no Brasil", explicou. "A Barceló é uma grande rede hoteleira, com quase 200 hotéis no mundo, que aposta no importante mercado brasileiro", diz Calle. O novo e-mail dele é l.calle@barcelo.com. //



Aviação doméstica

No mês de junho foram transportados 6,8 bilhões de passageiros quilômetros pagos (RPK) no mercado doméstico, superando em 11,3% o mesmo mês de 2011. Este percentual de variação no comparativo mensal (11,3%) ficou abaixo dos 19,35% observados em junho do ano passado. Os dados fazem parte da análise setorial do mercado doméstico no segundo trimestre, encomendada pela diretoria técnica do Sindicato Nacional das Empresas Aéreas (Snea). Leia na página 22 sobre os prejuízos milionários da Gol e da Tam no segundo trimestre do ano. //

Expediente

PRESIDENTE
José Guillermo Condomi Alcorta

DIRETORA EXECUTIVA
Marianna C. Alcorta

DIRETORA DE MARKETING
Heloísa Prass

DIRETOR ADMINISTRATIVO
Ricardo Jun Iti Tsugawa

PANROTAS

REDAÇÃO
Editor-chefe:
Artur Luiz Andrade (artur@panrotas.com.br)
Editora-executiva: Maria Izabel Reigada (izabel@panrotas.com.br)
Editor-assistente: Alex Souza (alex@panrotas.com.br)
Editor Rio de Janeiro: Diego Verticchio (diego@panrotas.com.br)
Reportagens: Claudio Schapochnik, Sávia Reis, Biaphra Galeno e Danilo Teixeira Alves (estagiário)
Fotógrafos: Emerson de Souza e Marluce Albino

COLABORADORES:
Nordeste - Antonio Roberto Rocha (arrocha@samnet.com.br)
Paraná - Dayse Regina Ferreira (dayseferreira@uol.com.br)

GERENTE DE PROJETOS ESPECIAIS
Fabiola Bemfeito (fabiola@panrotas.com.br)

MARKETING
Assistente: Erica Venturim
Marketing Digital: Sandra Gonçalves

PRODUÇÃO
Coordenação: Alice I. Rezende (alice@panrotas.com.br)
Gerente de Produção: Newton dos Santos (newton@panrotas.com.br)
Diagramação: Penha Campregher, Kelvin Frank e Rodrigo Watanabe
Tratamento de imagens: Wagner Felip
Projeto Gráfico: Graph-In Comunicações

COMERCIAL
Executivos:
Paula Monasque (paula@panrotas.com.br)
Priscilla Ponce (priscilla@panrotas.com.br)
Ricardo Sidasas (rsidasas@panrotas.com.br)
Tais Ballester de Moura (tais@panrotas.com.br)
Assistente
Nathália Falcão (nathalia@panrotas.com.br)

EXECUTIVO SÊNIOR DE RP
Antonio Jorge Filho (jorge@panrotas.com.br)

FALE CONOSCO
Matriz: Avenida Jabaquara, 1761 - Saúde
São Paulo - Cep: 04045-901
Tel.: (11) 2764-4800 (Tronco Chave)
Fax: (11) 2276-1602
Brasília:
Flávio Trombieri (new.cast@panrotas.com.br)
New Cast Publicidade Ltda
SRTVS - QD 701 - BL. K - Sala 624
Ed. Embassy Tower - Cep: 70340-908
Tel.: (61) 3224-9565
Rio de Janeiro:
Darlene Mello (darlene@vamosta.com.br)
Tel: (21) 3114-0802 / 8105-0520
Simone Lara (sblara@seasonsporttour.com)
Season Turismo e Marketing e Esportes Ltda
Rua Marquês de São Vicente, 124/507 bloco 03
Cep: 22451-040 - Rio de Janeiro/RJ
Tel: (21) 2529-2415 / 8873-2415

ASSINATURAS
Chefe de Assinaturas: Valdevez Wallner (valdevez@panrotas.com.br)
O Jornal PANROTAS é vendido somente por assinatura. Para assinar, ligue no (11) 2764-4816 ou acesse o site www.panrotas.com.br

Assinatura anual: R\$ 468
Impresso na Lis Gráfica e Editora Ltda. (Guarulhos/SP)

Hello Tomorrow Emirates

Dubai conecta você com o amanhã

Descubra a cidade do amanhã e encante-se com noites mágicas e fontes de água que iluminam o céu. Voe Emirates para Dubai e mais de 120 destinos no mundo.

emirates.com/br

Cadastre-se no programa de milhagens Skywards e aproveite um mundo de recompensas e privilégios. Para mais informações, acesse emirates.com/br ou ligue para a Emirates: (11) 5503-5000.

Incluindo

É COM MUITA ALEGRIA QUE ILUSTRAMOS NOSSA REPORTAGEM DE CAPA COM CASES DE SUCESSO DE INCLUSÃO DE JOVENS carentes e pessoas com deficiência na indústria do turismo. Sim, há casos de preconceito, as dificuldades são muitas, não é fácil para qualquer dos lados, mas mostramos com esses profissionais que é possível, é saudável, é inspirador. Há uma lei que determina que empresas com mais de 100 funcionários têm de contratar um funcionário com deficiência. É um sistema similar ao de cotas raciais, mas que não deve ser o caminho. Uma empresa com dez funcionários pode abraçar a causa. Uma outra com mais de 100 pode ter mais de um funcionário com necessidades especiais. O importante é ele estar integrado, ser útil e não destoar do todo, dos objetivos da empresa. No turismo, são muitas as oportunidades para os jovens de baixa renda e os portadores de deficiência. Do receptivo, que não tira o jovem de sua comunidade e ajuda a desenvolver o destino, à tecnologia, da recreação à limpeza, da administração ao gerenciamento, do empreendedorismo ao comunitário, há espaço para integrar e crescer com bons exemplos.

São exemplos e ações que cabem em nosso dia a dia e não algo custoso e inatingível. Vencer o preconceito é o primeiro passo. Ouvir o que essas pessoas podem fazer, a etapa seguinte. Pessoas que são iguais a nós, só que, circunstancialmente ou não, mais pobres, ou sem oportunidades, ou sem visão, audição, com dificuldade de se locomoverem. Mas que podem trabalhar e ajudar o turismo, o País. E se sentirem parte, e não à parte. Mais do que se preocupar com as terminologias politicamente (e emocionalmente) corretas, o importante é olhar também para esse lado da vida. Uma oportunidade sua pode mudar a trajetória de uma pessoa, mas também trazer resultados muito positivos para sua empresa. Cor da pele, opção sexual, nível social... para muitos ainda são filtros na hora de contratar. Isso está diminuindo, pois o que importa é a qualificação e a integração com os objetivos da empresa. É preciso dar um passo a mais e pensar também nos que têm limitações físicas. Os diferentes não são diferentes e o turismo mostra que podem (e devem) estar do nosso lado. //

Assista ao editorial comentado na versão digital do JP

Tecnologia

Cheio de soluções



Luiz Ambar, que comanda o Sabre no Brasil, com Suzanne Neufang e Paul Wiley, do Get There

O SABRE ANUNCIOU NOVA PLATAFORMA PARA REUNIÕES POR VIDEOCONFERÊNCIA DURANTE A GET THERE SUMMIT – CONFERÊNCIA LATINO-AMERICANA EM TECNOLOGIA PARA VIAGENS A NEGÓCIOS, REALIZADA NO INÍCIO DESTES MÊS EM SÃO PAULO. O Sabre

Virtual Meetings (www.sabrevm.com), primeiro sistema de reservas global com esta tecnologia, elimina o trabalho de reserva de videoconferências, utilizando uma plataforma baseada no sistema cloud e fácil de usar, para acessar salas públicas e privadas.

O Sabre oferece a plataforma de reuniões virtuais para empresas e agências de viagens via Get There (pt.getthere.com) e Sabre Red Workspace (pt.la.sabretravelnetwork.com). “Embora haja uma recuperação das viagens a negócios, as corporações preocupadas com custos ainda preferem utilizar a videoconferência em HD para otimizar a colaboração e aumentar o retorno de seus investimentos em viagens e tecnologia”, declarou Suzanne Neufang, general manager do Get There.

Para as agências de viagens, o Sabre desenvolveu um novo aplicativo “Virtual Meetings”, que estará disponível em seu centro de aplicativos Sabre Red App Centre (www.sabreredappcentre.com). Com o aplicativo Red, as agências podem integrar facilmente o Sabre Virtual Meetings ao Sabre Red Workspace, expandindo os serviços relacionados a viagens que podem oferecer e ajudando os clientes a desfrutarem dos avançados serviços de comunicação visual.

Outro aplicativo lançado pelo Sabre é o que exibe, também no software Red Workspace dos agentes, os percentuais de atrasos e cancelamentos de voos de empresas que operam no Brasil. “Este novo Red App é específico para as agências brasileiras e demonstra como as ideias criativas dos desenvolvedores podem resultar em um suporte colaborativo para atender as necessidades de nossa indústria”, declarou Luiz Ambar, vice-presidente do Sabre Travel Network no Brasil. Atualmente, há mais de 70 Red Apps disponíveis no Sabre Red App Centre. //



EURO RSCG

COMPROMISSO MSC CRUZEIROS: VOCÊ EM PRIMEIRO LUGAR.

CONHEÇA O PROGRAMA DE EXCURSÕES COMISSIONADO E SAIBA COMO AUMENTAR SEUS GANHOS.

A MSC Cruzeiros desenvolveu um programa de excursões feito especialmente para oferecer a seus clientes, individuais ou de grupos, a oportunidade de conhecer as atrações, cultura e pontos turísticos dos destinos que visitarem. E você será comissionado pelos pacotes que vender. É comodidade para seu cliente e benefícios para você.

Excursões MSC Cruzeiros - Temporada 2012/2013. Um mundo de descobertas, vantagens e novidades!

www.msccruzeiros.com.br

MSC, 100% Agente de Viagem.



[msccruzeirosbrasil](https://www.facebook.com/msccruzeirosbrasil)



[@msccruzeiros](https://twitter.com/msccruzeiros)

• MSC Cruzeiros: SP (11) 5053-8500, interior de SP e litoral: 0800-770-8586 • MSC Cruzeiros: RJ (21) 2025-6672 • MSC Cruzeiros: SC, PR, ES, BA, AL, SE, AM, PB e PE 0800-770-8586 • Internacional: RN (84) 3235-1200 • GD Turismo: MG (31) 3078-7474 • Personal: RS (51) 3224 5452 • TKA: DF, MT • MS (61) 3961-8888 • Brazil Way Operadora Turística: GO e TO (62) 3240-4444 • Be Happy Operadora de Turismo: CE (85) 3064-4000

- Bezas Naturais de tirar o fôlego;
- Diversidade e Entretenimento;
- Gastronomia variada e diferenciada;
- Gente bonita e receptiva;
- Paz e sossego garantido.

*Liberte-se da rotina no feriado
da Independência.
Concentre-se em
Alagoas*

casal



ALAGOAS
AS PRAIAS DA COPA



Secretaria
do Turismo



GOVERNO DE
ALAGOAS
Gente que faz pela gente

ABH-AL
Associação Brasileira da
Indústria de Hotéis de Alagoas.



Pablo Bernhard, diretor da TT

Broker de trens

O DIRETOR DA TT OPERADORA LUFTHANSA CITY CENTER, PABLO BERNHARD, É APAIXONADO POR TRENS E, APÓS 18 ANOS DA FUNDAÇÃO DE SUA EMPRESA,

ele vai concretizar no próximo mês, durante o Encontro Comercial Braztoa, em São Paulo, um grande objetivo empresarial: apresentar a TT como uma *broker* de trens ao mercado. No entanto, os demais produtos e serviços turísticos

que a TT vende, como aéreo, pacotes, hotéis, aluguel de carro e feiras internacionais, entre outros, permanecem na prateleira da operadora, que fica em São Paulo.

"Sou fanático por trens, ferrovias, estações e tudo o que gira em torno desse transporte sobre trilhos e, desde que abri a operadora, em 1994, tive a meta de tornar a TT em um *broker* do setor. No entanto, só podia me expor dessa forma quando ti-

Comunicado aos parceiros Qantas.

A **Qantas Airways** transferiu para **Santiago do Chile**, os departamentos de call center, grupos, reembolso, financeiro e administrativo.

Qantas Airways Brasil (SAO)

Departamento Comercial

Cristina Gerardi (**Executiva de contas**)

Mercados: Operadores / Consolidadores / Norte + Nordeste + Sudeste
Phone (55) 11 9 9494 0703 / cristinagerardi@qantas.com.au

Erica dos Santos (**Executiva de contas**)

Mercados: Estudantes / Corporativos / Sul + Sudeste
Phone (55) 11 9 9489 8704 / ericadossantos@qantas.com.au

Diogenes Toloni (**Gerente comercial Brazil**)

Phone (55) 11 9 9488 9574 / diogenestoloni@qantas.com.au



Qantas Airways Chile (Santiago)

Departamento administrativo / Financeiro

Jose Saporitti

Phone (56) 2 817 9500 / josesaporitti@qantas.com.au

Departamento reservas / tarifas / reembolso

Call Center - Phone: (56) 2 817 9500

reservas@qantas.com.au

tarifas@qantas.com.au

Claudia Cadiz - Grupos

Phone (56) 2 817 9500

claudiacadiz@qantas.com.au



qantas.com.au

ALASCA E ANDALUZIA ENTRAM NO DIRETÓRIO

NAS ÚLTIMAS SEMANAS, A TT FECHOU MAIS DOIS CONTRATOS NA ÁREA FERROVIÁRIA E AMPLIOU O DIRETÓRIO DE TRENS: COM O AL ANDALUS EXPRESO, DA ESPANHA,

e o Alaska Railroad (foto ao lado, divulgação), dos Estados Unidos. Ambos já são comercializados pela operadora de Pablo Bernhard.

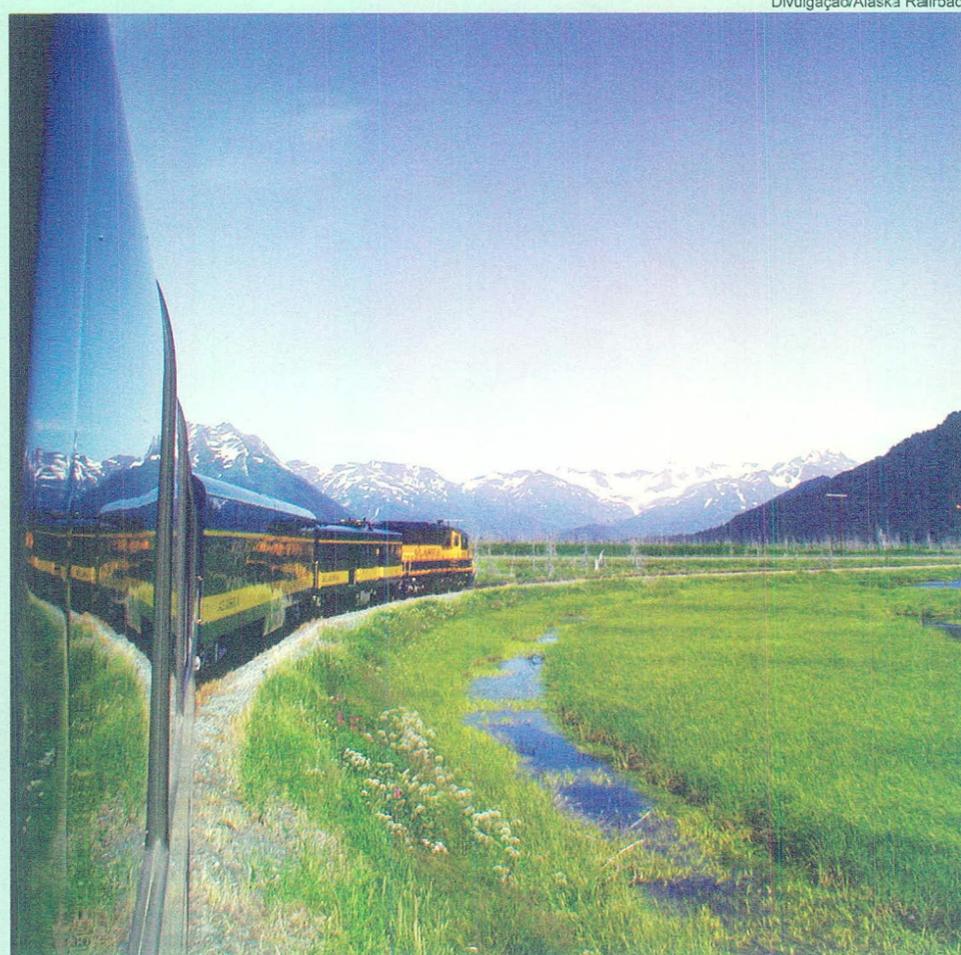
"O Al Andalus Expreso é um trem de luxo, que tem uma alta qualidade de serviços e infraestrutura", diz Bernhard. "Este trem estava parado e voltou a operar há alguns meses na região da Andaluzia."

O trem passa por Sevilla, Córdoba,

Baeza e Ubeda, Granada e Jerez de la Frontera. É operado pela Ferrocarriles Españoles de Vía Estrecha (Feve).

Em relação aos Estados Unidos, o diretor da TT destacou que além da parceria com a Alaska Railroad (www.alaskarailroad.com), que opera trens no Estado do Alasca, a empresa vende também cs pacotes da operadora da companhia ferroviária, a Alaska Tours (www.alaskatours.com).

"Há roteiros sensacionais que vão agradar, e muito, os brasileiros. A natureza do Alasca é linda e muito diferente", finaliza o diretor da TT. //



Divulgação/Alaska Railroad

vesse um certo número de contratos assinados e uma equipe especializada”, justifica Bernhard, em entrevista ao *Jornal PANROTAS*. “E o momento chegou.”

Segundo Bernhard, o segmento ferroviário da TT hoje corresponde a 70% do faturamento total da operadora. “Em setembro de 2010, os trens e todos os demais produtos tinham uma proporção igual de 50% no faturamento; depois de poucos meses, os trens passaram para um share de 55% e neste mês alcançamos essa marca excepcional de 70%”, explica o diretor.

FERROVIAS

A TT é representante exclusiva em

todo o País da DB Bahn (Alemanha) e também vende as seguintes companhias: Rail Europe (todos os países europeus, exceto os do Leste); ATOC (14 empresas do Reino Unido), Eurail (passes de trem); Via Rail (Canadá); Amtrak (Estados Unidos), Japan Railways (Japão); Rail Australia (Austrália); Blue Train e Rovos Train (África do Sul); e Serra Verde Express (Brasil), entre outras.

“Vale ressaltar que, pelo sistema da DB Bahn – que é o mesmo que nós temos aqui –, podemos vender os países do Leste Europeu, como Rússia e Ucrânia, por exemplo, e também a Turquia, cuja empresa ferroviária, a estatal TCDD (www.tcdd.gov.tr) assi-

nou contrato com a companhia alemã”, diz Bernhard.

O diretor afirma ainda que, no próximo mês, irá lançar o novo diretório de trens de luxo (www.trensdeluxo.com). “Os agentes de viagens terão à disposição mais de 50 roteiros em mais ou menos 20 ferrovias de vários países”, explica ele. “E a comercialização de todos os trens na TT é on-line.”

AGÊNCIAS

Para as agências de viagens que quiserem vender trens e feiras no Exterior via site, a operadora vai oferecer, a partir de setembro, o “motor” de comercialização. “Algumas agências já têm o nosso sistema rodando no

site de forma piloto, e os agentes têm gostado muito dos produtos”, assegura Bernhard.

“O agente não paga pela instalação, mas ele assina um contrato de um ano com a TT”, explica ele. “Até o final do ano, nossa meta é estar em cerca de 300 agências de todo o País.”

No sistema de trens, o diretor da TT destacou a possível venda casada com hotel e carro. “O sistema busca hotéis ao lado das estações ou nas proximidades, com vagas garantidas, e locadoras. Isso é um grande facilitador de *cross selling*.” Os contatos da operadora são pelo tel. (11) 5094-9494, toll free 0800-115303 e www.lufthansacc.com. //

PAN Notas

Sete vezes

A Tam Viagens começou a utilizar, no começo deste ano, uma ferramenta de reservas on-line da Cangaroo para os tíquetes e passes de trens na Europa, nos Estados Unidos e no Canadá. Desde que passou a utilizar a plataforma para este segmento, o volume de vendas cresceu sete vezes. Enquanto em janeiro as reservas de assentos não ultrapassavam as 100 efetuadas, em abril esse número alcançou 364 e, em junho, saltou para 886. As vendas são realizadas por meio do endereço www.tamviagens.com.br/trens, e também é a ferramenta de suporte nas lojas da operadora.

Tarifas de 2013

Com o intuito de proporcionar facilidades aos clientes no momento da reserva de locação de veículos, a Alamo disponibilizou algumas das tarifas para 2013. Além de antecipar o lançamento dos preços, a empresa está oferecendo diversas opções de tarifas, de acordo com o perfil do passageiro. Por exemplo, a tarifa MF já está disponível para aluguel no ano de 2013. Nesta tarifa, o motorista conta com CDW, EP, VLF, taxas de aeroporto, impostos locais/estatais e motorista adicional.

equipotel conference



As ferramentas certas para o seu

sucesso!

Espaço de intercâmbio e atualização profissional da Equipotel com workshops e fóruns voltados para os setores de hotelaria e gastronomia.

- Fórum de Construção e Retrofit de Hotéis
- Workshop de Planejamento dos Negócios em A&B
- Fórum de Recursos Humanos
- Workshop de Gestão Hoteleira
- Fórum de Marketing
- Workshop de Governança Hoteleira
- Workshop de Gestão em A&B

Programação completa e inscrições no site
www.equipotel.com.br



de 10 a 13 de setembro de 2012

das 13h às 21h (acesso até as 20h)

Anhembi - São Paulo - SP

Organização e Promoção:



Media Partner:



Afiliada à:



Informações:

www.equipotel.com.br

Parceiros:



SÃO PAULO O TURISMO NO INTERIOR

> vera@panrotas.com.br

Melhores promotores

> Danilo Alves

Primeira classe

DANDO CONTINUIDADE À PESQUISA REALIZADA PELO PORTAL PANROTAS PARA SABER QUEM É O MELHOR PROMOTOR DE TURISMO EM DIVERSOS SEGMENTOS,

no interior de São Paulo, uma profissional destacou-se na categoria "aviação nacional": Íside Helena, da Tam. Quem a elegeu talvez não saiba que Íside é uma jovem de apenas 25 anos e que está em seu primeiro emprego. Quando recebeu a notícia que estava entre os dez promotores mais votados, não escondeu a surpresa. "É a gratificação de um trabalho que desempenho com muito carinho e dedicação. Os meus clientes são extremamente valiosos para mim", comentou, emocionada.

A vencedora da categoria afirma que o trabalho que realiza é prazeroso, mesmo diante dos obstáculos do dia a dia. "O tempo que temos às vezes é muito pouco e o dia passa num instante. Mas, quando você desempenha uma função de que gosta, o resultado sai com muito mais carinho e respeito", diz.

A executiva aproveitou a oportunidade para dar algumas dicas para quem está chegando agora no mercado. Segundo ela, a pessoa que almeja o sucesso na profissão não pode ser, em hipótese nenhuma, mal humorada e fechada para novas oportunidades. "É necessário ter disposição e disponibilidade para viajar, saber ouvir críticas e trabalhar fora do seu horário", alerta. Já uma característica essencial em quem desempenha o cargo de executivo de Contas é a responsabilidade com as respostas. "Leve apenas o tempo necessário para retornar para o cliente e dizer o que você conseguiu, ou não. Nunca deixe o profissional na mão ou sem um parecer seu", recomenda ela.

Confira abaixo um breve perfil de Íside Helena e de mais oito profissionais que figuraram entre os melhores promotores de Turismo na categoria aviação nacional no interior de São Paulo (ranking dominado, aliás, pela Tam). A pesquisa, sem caráter científico, contou com 205 respostas. //



BANCODEDADOS

PROMOTOR DE AVIAÇÃO NACIONAL - INTERIOR DE SP

1º - ÍSIDE HELENA - TAM

2º - ANA PAULA ZUPI - GOL
WILTER FURTADO/TUFI - PASSAREDO

4º - ELIANE GEHLING - TAM

5º - CARINA TOSSELO - GOL
LUCIMARA COSTA - TAM

7º - VIVIAN OLIVEIRA - TAM
HENRIQUE DIAS - FLYTOUR
FERNANDA SOUZA - TAM

EMPRESAS AÉREAS MAIS VOTADAS

1º — Tam
2º — Gol

3º — Passaredo e Azul
5º — Flytour e Acoradouro

ÍSIDE HELENA DE ALMEIDA

Empresa: Tam

Cargo: executiva de Contas

Tempo de empresa: seis anos e meio

Idade: 25

Estado civil: solteira

Empresas onde trabalhou: primeiro emprego

Formação: superior completo em turismo pela PUC-Campinas

Para ser um bom vendedor:

"Precisa ter argumento e tem que ter conhecimento do produto. O profissional precisa saber se relacionar com o mercado e não deixar de dar

uma resposta para o cliente"
Profissional que admira: Klaus Kühnast. "Ele começou como executivo, assim como eu, conseguiu atingir os seus objetivos e hoje é diretor da empresa"

Bom parceiro comercial: "É aquela relação que é mantida com confiança e seriedade. Uma boa parceria comercial é quando ambos demonstram a importância do outro"

Quem te inspira: "Toni Garcia (hoje na Agaxtur), porque ele sempre foi muito humilde e acreditou na sua equipe"

OS
MELHORES



1º

Seus clientes ganharam novos motivos
para viajar pela América do Sul:
são os novos voos diretos da GOL.



Agora, seus clientes têm novos voos diretos do Brasil para diversas cidades da América do Sul. Eles podem voar para Montevideu, Assunção, Buenos Aires e Santa Cruz de la Sierra mais rápido, sem escalas e conexões. Recomende a seus clientes a compra de suas passagens com antecedência para que eles possam aproveitar as melhores tarifas.

GOL
Linhas aéreas inteligentes

voegol.com.br

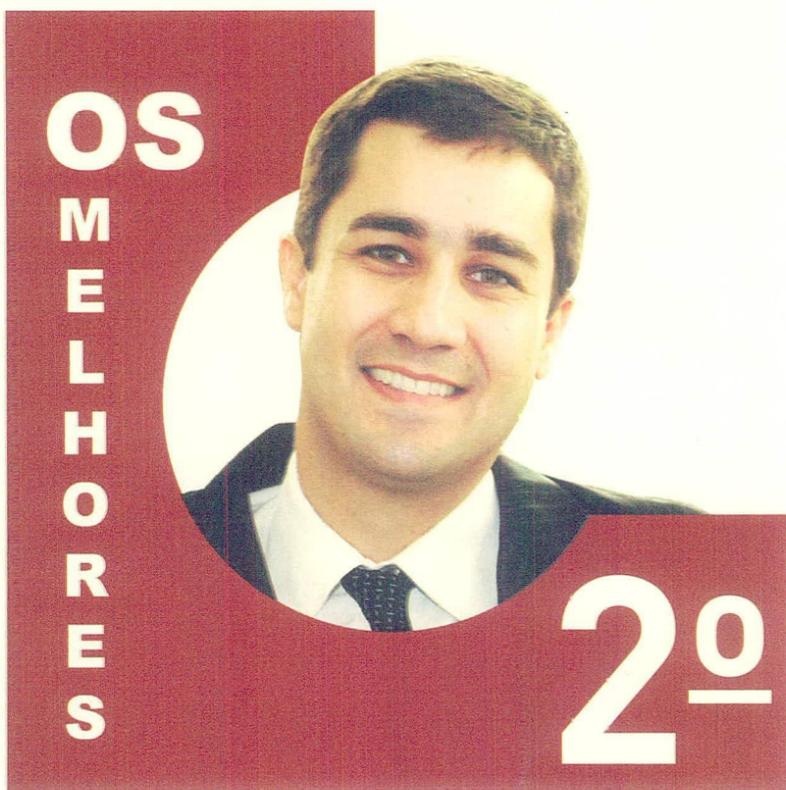


ANA PAULA ZUPPI

Empresa: Gol
Cargo: executiva de Contas
Tempo de empresa: dois anos e meio
Idade: 31
Estado civil: noiva de Vitor Mariano
Empresas onde trabalhou: Varig, por seis anos e meio, Costa Brava, três anos, e Cotação, dois anos
Formação: superior completo em turismo pela PUC-Campinas
Para ser um bom vendedor: "É necessário ser transparente e dedicado ao cliente pois, sendo assim,

o executivo consegue negociar melhor e atender sempre da melhor forma possível "

Profissional que admira: O diretor comercial da Gol, Eduardo Bernardes
Bom parceiro comercial: "Novamente cito a transparência, pois a boa parceria comercial é uma via de mão dupla. O executivo precisa entender o trabalho do cliente e vice-versa, para estabelecer um melhor relacionamento"
Quem te inspira: "Minha família, sempre"



WILTER FURTADO (TUFI)

Empresa: Passaredo
Cargo: executivo de Vendas
Tempo de empresa: quatro anos, sendo há um ano e meio executivo de Vendas
Idade: 32
Estado civil: solteiro
Empresas onde trabalhou: nas agências de publicidade Duprat, Casanova e Jardim Comunicação, em Ribeirão Preto, na Identidade, em Goiânia (GO)
Formação: publicidade e propaganda com ênfase em marketing pela Universidade de Ribeirão Preto (Unaerp)

Para ser um bom vendedor: "Além da atenção e carisma, precisa dar um suporte rápido às solicitações dos clientes"
Profissional que admira: "O gerente comercial da Passaredo, Mario Andreoli, pelo seu excelente trabalho na empresa"
Bom parceiro comercial: "É aquele que tem a amizade e a sinceridade, de ambas as partes, como pilares"
Quem te inspira: "Minha mãe Margareth Helena Arantes, mais do que mãe é uma desbravadora do mundo, lutou para criar os filhos com raça e me inspira para trabalhar cada vez mais"



ELIANE PEREIRA GEHLING

Empresa: Tam
Cargo: executiva de Contas
Tempo de empresa: seis anos
Idade: 30
Estado civil: solteira
Empresas onde trabalhou: Hotel Oásis, por dois anos
Formação: superior completo em turismo pelo Centro Universitário Barão de Mauá, em Ribeirão Preto
Para ser um bom vendedor: "Precisa ter simpatia e disposição em ajudar. Esses dois fatores auxiliam muito na concretização das vendas".
Profissional que admira: "O diretor de Vendas da Tam, Klaus Kühnast, pelo conhecimento que tem e a dedicação e profissionalismo com que conduz a equipe"
Bom parceiro comercial: "É aquele que faz de tudo para alcançar as expectativas do cliente"
Quem te inspira: "Minha mãe, Jurema Gehling, pela luta e dedicação que tem no seu trabalho"

Ancoradouro

<p>CANCUN IMBATÍVEL</p> <p>Acesse nosso hot site e confira! - ancoradourooperadora.com.br/cancunibativel</p> <p>6 NOITES</p> <p>inclui.</p> <ul style="list-style-type: none"> passagem aérea traslados de chegada e saída seis noites de hospedagem assistência viagem Travel Ace 	<p>EUROPA ETERNA</p> <p>15,17 ou 18 dias</p> <p>inclui.</p> <ul style="list-style-type: none"> traslados de chegada e saída alojamento com café da manhã transporte em ônibus de turismo assistência viagem Travel Ace
<p>LAS VEGAS EXPRESS</p> <p>04 Dias / 03 Noites</p> <p>inclui.</p> <ul style="list-style-type: none"> traslados de chegada e saída 3 noites de hospedagem ingresso para o Show "O" ou KA tour de helicóptero assistência viagem Travel Ace 	<p>3 NOITES</p>

www.ancoradourooperadora.com.br

SÃO PAULO: (11) 2181.0888 | CAMPINAS: (19) 2137.3000 | RIBEIRÃO PRETO: (16) 3797.4400
 BAURURU: (14) 3201.3940 | SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: (12) 2134.1370
 Confira todos os valores e detalhes dos roteiros em nosso site.

Consulte seu agente de viagens

RESERVE QUATRO NOITES E GANHE CINCO

GARANTA JÁ SUAS ACOMODAÇÕES PARA O VERÃO NO W SOUTH BEACH E RECEBA A QUINTA NOITE GRATIS MAIS CAFÉ DA MANHÃ PARA DOIS DURANTE TODA A ESTADIA.

OFERTA VÁLIDA
PARA WONDERFUL E
SPECTACULAR STUDIOS
OU FANTASTIC E OASIS
SUITES

**VÁLIDO ATÉ
30 DE SETEMBRO DE 2012**

PARA RESERVAS DE
**1 DE JULHO DE 2012
A 30 DE SETEMBRO DE 2012**

**RECEBA A QUINTA NOITE GRÁTIS
MAIS CAFÉ DA MANHÃ PARA DOIS
DURANTE TODA A ESTADIA**

PARA INFORMAÇÕES E RESERVAS
CONSULTE O SEU TOUR OPERADOR
DE CONFIANÇA



SOUTH BEACH

Promoção válida somente para novas reservas. Café da manhã oferecido somente para novas reservas feitas após 20/06/12. Quinta noite grátis e cumulativa. Todas as datas blackout existentes continuam valendo. Outras serão avisadas por escrito mais para a frente.



CARINA TOSELLO

Empresa: Gol
Cargo: executiva de Contas
Tempo de empresa: dois anos e quatro meses
Idade: 33
Estado civil: solteira
Empresas onde trabalhou: Campinas Convention Bureau, por um ano, e Grupo Rac, um ano e meio
Formação: superior completo em turismo pela Unip-Campinas
Para ser um bom vendedor: "Precisa ter percepção para conhecer o cliente e a sua necessidade. Conhecer os produtos que

você vende e vestir a camisa também são características essenciais"
Profissional que admira: "O presidente da Gol, Paulo Kakinoff, pois ele começou como trainee no seu antigo emprego e hoje preside uma grande companhia aérea"
Bom parceiro comercial: "É aquele que você ajuda até onde pode e, em troca, ele te prioriza nas vendas. O bom parceiro é aquele que reconhece o seu atendimento e dedicação a ele"
Quem te inspira: "Minha mãe, Rosa Maria Tavares, pois ela sempre me passou os valores que eu tenho e que hoje estão fazendo efeito"

LUCIMARA COSTA
Empresa: Tam
Cargo: executiva de Contas
Tempo de empresa: cinco anos como contratada da Tam e mais nove anos atuando na representação da empresa
Idade: 48
Estado civil: solteira
Empresas onde trabalhou: Vasp, por seis anos, agência Dallas Turismo, em Campo Grande (MS), por um ano, e CVC São José dos Campos, por um ano e meio
Formação: Superior incompleto
Para ser um bom vendedor: "Carisma e saber atender bem o cliente. Habilidade

para ajudar e ser atencioso também é muito importante para quem quer atuar nesse mercado"
Profissional que admira: "Eu sempre admirei o Comandante Rolim, da Tam, pois aprendi muito com ele. Ele sempre priorizou o atendimento e mostrava como era bom trabalhar com a profissão que você escolheu"
Bom parceiro comercial: "As consolidadoras e as agências de viagens do Vale do Paraíba, em geral, são ótimas parceiras"
Quem te inspira: "Meu pai, Joaquim Luiz da Costa, que mostrou que, por mais difícil que fosse, jamais poderíamos desistir dos nossos objetivos"



Colombia

O perigo é você querer ficar.

CONHEÇA A COLÔMBIA
COM PREÇOS ESPECIAIS

BOGOTÁ & CARTAGENA
06 noites
A partir de **US\$ 1.398**
ou entrada R\$ 744 + 9x R\$ **248**

SAN ANDRÉS
06 noites
A partir de **US\$ 1.398**
ou entrada R\$ 744 + 9x R\$ **248**

SAN ANDRÉS & CARTAGENA
SOB MEDIDA
06 noites
A partir de **US\$ 1.538**
ou entrada R\$ 819 + 9x R\$ **273**

CARIBE COLOMBIANO
09 noites - Visitando: San Andrés, Cartagena e Sta. Marta
A partir de **US\$ 2.628**
ou entrada R\$ 1.399 + 9x R\$ **467**

Embarques de **01/setembro a 10/dezembro**
Todos os roteiros em **10x sem juros**

15 ANOS
ADVtour
experiência, qualidade e confiança
www.advtour.com.br
(11)2167.0633 | 0800.724.0411
CONSULTE SEU AGENTE DE VIAGEM

Libertad y Orden

PROMOÇÃO DE TURISMO, INVESTIMENTO E EXPORTAÇÕES

Avianca **Copa Airlines**

Preço por pessoa e inclui: passagem aérea em classe econômica saindo de São Paulo em hospedagem em apto. duplo, traslades e cartão de assistência. Forma de Pagamento: 25% de entrada + 9x sem juros nos cartões de crédito. Valores a serem convertidos em Reais no dia da compra, sujeitos a disponibilidade e podendo sofrer alterações sem prévio aviso. Dólar Turismo de referência: US\$ 1,00 = R\$ 2,13 de dia 13/08/2012. Ofertas válidas para pagamento até 27/08/2012.



VIVIAN PEREIRA DE OLIVEIRA

Empresa: Tam
Cargo: executiva de Contas
Tempo de empresa: um ano e meio
Idade: 29
Estado civil: solteira
Empresas onde trabalhou: três anos na Tam, quando era representação, quatro anos e meio na IBM
Formação: superior completo em turismo pela PUC-Campinas
Para ser um bom vendedor: "Precisa saber manter o relacionamento e conhecer o produto para saber vendê-lo. Entender o ponto de vista do cliente, saber ouvir e compreender o que ele precisa também são características de um grande executivo"
Profissional que admira: "A vice-presidente da Tam, Claudia Tender. Ela entrou na empresa há pouco tempo e já implementou coisas excelentes aqui dentro"
Bom parceiro comercial: "É aquele que mantém a seriedade como ponto alto da relação"
Quem te inspira: "Meu pai, Maurílio Oliveira, porque ele é pessoa batalhadora e vai além das expectativas das pessoas"

A Avianca tem tudo para quem quer voar bem.

- ✓ Mais conforto
- ✓ Atendimento premiado
- ✓ Refeições saborosas
- ✓ Entretenimento*

Avianca. Aqui todo mundo voa bem.



Mais opções



Maior espaço



Mais conforto



Mais diversão



Atendimento premiado



avianca.com.br

SA: 0800 286 6543

Consulte seu agente de viagens ou nossa Central de Vendas:

4034 4040
(capitais)

0300 789 3160
(demais localidades)

Siga a Avianca Brasil



Avianca



FERNANDA DE ARAÚJO SOUZA

Empresa: Tam

Cargo: executiva de Contas

Tempo de empresa: oito anos

Idade: 35

Estado civil: solteira

Empresas onde trabalhou: Novotel, por dois anos, Rio Sul, por três anos e algumas outras agências de viagens

Formação: superior completo em turismo pela Unip

Para ser um bom vendedor: "Tem que ter comprometimento e bom relacionamento com os clientes. Tem que conhecer o produto e ter disposição para encontrar as melhores situações"

Profissional que admira: José Wagner Ferreira, ex-Tam, e Bern Hoffamm, da rede Accor, são exemplos de profissionais"

Bom parceiro comercial: "É aquele que acredita no seu produto"

Quem te inspira: "Minha família. Ela é a base de tudo"



HENRIQUE CRIVELENTI RAFFAINI DIAS

Empresa: Flytour

Tempo de empresa: seis anos

Idade: 28

Estado civil: solteiro

Empresas onde trabalhou: antes da Flytour, só estágios

Formação: superior completo em turismo e pós-graduado em administração de empresas

Para ser um bom vendedor: "É preciso se capacitar e fazer o que gosta. Por exemplo, na aviação tem de conhecer o produto e os perfis dos clientes de cada agência"

Profissional que admira: "O diretor de Produtos da Flytour, Washington Alves"

Bom parceiro comercial: Tam

Quem te inspira: O presidente da Flytour, Elói D'Ávila de Oliveira

Melhores promotores > Vera Marcelino

Chave de ouro

MAIS UMA SEMANA DE FORTES EMOÇÕES. DESTA VEZ, PARA OS PROMOTORES DE HOTELARIA.

Os profissionais votados trabalham no Royal Palm Plaza Campinas, Blue Tree, Ocean Palace, E-HTL e Beach Park. Todos destacam a importância do reconhecimento pelos agentes de viagens, independentemente da colocação no ranking, que eles só descobrirão quando a versão digital do *Jornal PANROTAS* for ao ar, na sexta-feira, 17.

O vencedor é a simpatia em forma de pessoa. Solícito e gentil, Rafael Moraes, do Royal Palm Hotels & Resorts, vibrou muito ao saber que integra o ranking de promotores de hotelaria eleito pelos agentes de viagens. Não fez campanha na eleição e por isto mesmo deve estar na maior festa pelo título tão cobiçado. "É o máximo saber que estou entre os mais votados", disse.

"Iniciei meu trabalho com hotelaria no próprio Royal Palm Plaza. Me formei em hotelaria em 2004 e já fui contratado pelo grupo para ser organizador de eventos. Alguns

anos depois me tornei executivo de Contas", conta Rafael. Hoje ele atende Contas Corporativas, segmento que concentra tanto empresas quanto agências de viagens.

Com um pouco de receio fala sobre o profissional que admira: Armindo Dias, presidente do Grupo Arcel, ao qual pertence o resort campineiro. "Parece um tanto bajulador da minha parte citar justamente ele nesta resposta, mas não consigo pensar em outra pessoa com uma história de vida tão bonita e com uma dedicação à vida empresarial tão intensa sem deixar sua base (família) de lado", pondera. //



BANCODEDADOS

PROMOTORES DE HOTELARIA NACIONAL - INTERIOR DE SP

1º - RAFAEL MORAES - ROYAL PALM HOTELS & RESORTS

2º - DANIELA NUNES - OCEAN PALACE

3º - CLÁUDIO PORTUGAL - BEACH PARK, E **IVANA FERREIRA** - BLUE TREE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

5º - DIEGO FLORIANO - E-HTL, E **LUIZ ESTEVÃO PERDIGÃO** - SOLAR PORTO DE Galinhas

OS MELHORES



1º

RAFAEL MORAES

Empresa: Royal Palm Hotels & Resorts

Cargo: executivo de Contas

Tempo de empresa: oito anos

Idade: 32 anos

Estado civil: casado com Mariah Ribeiro e sem filhos

Empresas onde trabalhou: Royal Palm Plaza, desde 2004

Formação: formação em hotelaria pelo Centro Universitário Senac – Águas de São Pedro. Pós-graduação em gestão empreendedora de negócios pela ESAMC Campinas.

Para ser um bom vendedor: “É preciso um excelente conhecimento do produto, estar ligado nas mudanças e novidades do mercado, criativo e muito otimista para atrair bons negócios a cada dia...”

Profissional que admira: Armindo Dias

Bom parceiro comercial: Costa Brava Turismo

Quem te inspira: “Meu pai, João Carlos, grande homem, cidadão exemplar, profissional fantástico e um maravilhoso chefe de família. Um dia chego lá!”

→ Continua na pág. 16

PAN Notas

Hábitos nos aeroportos

O Skyscanner, buscador on-line de passagens aéreas, hotéis e locação de automóveis, divulgou levantamento, realizado em julho, para descobrir os principais hábitos dos brasileiros enquanto esperam por voos em aeroportos. A pesquisa aponta que a maioria prefere caminhar pelas dependências (44,7%) e ler um livro ou uma revista (31%). Apesar da popularização de smartphones e dispositivos de áudio, acessar a internet (9%) e escutar música (3,9%) tiveram baixa receptividade. Tirar uma “soneca” (1,2%) e receber massagem (0,4%) ficaram entre as opções menos citadas. De acordo com a pesquisa, apenas 1% dos passageiros saem do aeroporto para fumar enquanto espera por voos.

Premiado

O Sabre Travel Network foi reconhecido como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil. Na edição deste ano, o Instituto Great Place to Work reconheceu o Sabre entre 130 empresas que possuem um excelente ambiente de trabalho. Os resultados do reconhecimento do Sabre foram obtidos por meio de uma avaliação realizada pela consultoria internacional, baseada em um questionário respondido pelos funcionários das empresas participantes. As opiniões se referem a diferentes aspectos da organização, tais como credibilidade, respeito, imparcialidade e orgulho.

FLYTOUR VIAGENS OFERTAS DE BAIXA TEMPORADA

GRUPO FLYTOUR, MAIS DE 3,8 MILHÕES DE PASSAGEIROS EMBARCADOS EM 2011.

NACIONAL

PORTO SEGURO

✓ HOTEL TERRA BRASIL
8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea

• Diárias com café da manhã

9X SEM JUROS R\$ 59,11

Entrada de R\$ 133,00
À vista R\$ 665,00

FOZ DO IGUAÇU

✓ BEST WESTERN TAROBÁ EXPRESS
5 dias - 4 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeio às Cataratas e hidrelétrica**

• Traslado ao Duty Free (Puerto Iguazu)

9X SEM JUROS R\$ 59,11

Entrada de R\$ 133,00
À vista R\$ 665,00

NATAL

PORTO SUITES

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeio pela cidade

• Passeio às praias do litoral sul

9X SEM JUROS R\$ 79,56

Entrada de R\$ 179,00
À vista R\$ 895,00

FORTALEZA

PORTAL DA PRAIA

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeio pela cidade

• Passeio à praia do Cumbuco

9X SEM JUROS R\$ 79,56

Entrada de R\$ 179,00
À vista R\$ 895,00

GRAMADO

GRAMADO PORTAL HOTEL

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeios e tour por Nova Petrópolis e compras em Gramado e Canela

9X SEM JUROS R\$ 88,44

Entrada de R\$ 199,00
À vista R\$ 995,00

PORTO DE GALINHAS

POUSADA ÁGUA MARINHA

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea

• Diárias com café da manhã

9X SEM JUROS R\$ 100,00

Entrada de R\$ 225,00
À vista R\$ 1.125,00

NATAL

OCEAN PALACE

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

9X SEM JUROS R\$ 174,67

Entrada de R\$ 393,00
À vista R\$ 1.965,00

IMBASSAI

GRAND PALLADIUM

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com regime all inclusive

9X SEM JUROS R\$ 234,22

Entrada de R\$ 527,00
À vista R\$ 2.635,00

INTERNACIONAL

BUENOS AIRES

✓ LNIQUE CENTRAL
5 dias - 4 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeio pela cidade

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 112,77

Entrada de R\$ 253,74
À vista R\$ 1.268,71 / US\$ 592,86

SANTIAGO

✓ MARINA DE LAS CONDES
5 dias - 4 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Passeio pela cidade

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 171,20

Entrada de R\$ 385,20
À vista R\$ 1.926,00 / US\$ 900,00

CANCUN

GRAN CARIBE REAL

9 dias - 6 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com regime all inclusive

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 307,97

Entrada de R\$ 692,93
À vista R\$ 3.464,66 / US\$ 1.619,00

PUNTA CANA

BAVARO PRINCESS RESORT

8 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com regime all inclusive

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 325,95

Entrada de R\$ 733,39
À vista R\$ 3.666,95 / US\$ 1.713,53

PARIS

PARIS EIFFEL CAMBRONNE

8 dias - 6 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 356,82

Entrada de R\$ 802,84
À vista R\$ 4.014,18 / € 1.538,00

ORLANDO FLY AND DRIVE

FAIRFIELD INN & SUITES SEA WORLD

13 dias - 11 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Locação de carr. econômico

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 360,66

Entrada de R\$ 811,49
À vista R\$ 4.057,44 / US\$ 1.896,00

NATAL EM LONDRES

ST GILES HOTEL

8 dias - 6 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 396,49

Entrada de R\$ 892,10
À vista R\$ 4.460,49 / € 1.709,00

RÉVEILLON NA ÁFRICA DO SUL

SOUTHERN SUN WATERFRONT/KWA MARITANE BUSH LODGE/SUN CITY MAIN

9 dias - 7 noites

• Inclui parte aérea e traslados

• Diárias com café da manhã

• 04 safaris em Pilanesberg

• Assistência de Viagem Travel Ace

9X SEM JUROS R\$ 780,67

Entrada de R\$ 1.756,51
À vista R\$ 8.782,56 / US\$ 4.104,00

RESERVA DE HOTÉIS NACIONAIS E INTERNACIONAIS EM ATÉ 10X SEM JUROS.

VALORES PARA SAÍDAS DE SÃO PAULO. PARA SAÍDAS DE OUTRAS CIDADES OU OUTRAS DATAS, CONSULTE O SEU AGENTE DE VIAGENS.

Grupo Flytour, 37 anos de experiência.

Atendimento em todo Brasil | www.flytourviagens.com.br

Bauri | 4004-0027 | ftv.bau@flytour.com.br . Belém | 92 3133-1120 | ftv.bel@flytour.com.br . Belo Horizonte | 31 4501-5020 | ftv.bhz@flytour.com.br . Brasília | 61 3212-0751 | ftv.bsb@flytour.com.br . Campinas | 4004-0027 | ftv.cpq@flytour.com.br . Campo Grande | 67 2107-3920 | ftv.cgr@flytour.com.br . Cuiabá | 65 2121-3920 | ftv.cgb@flytour.com.br . Curitiba | 41 2141-2720 | ftv.cwb@flytour.com.br . Fortaleza | 85 3304-3930 | ftv.for@flytour.com.br . Florianópolis | 48 3251-0301 | ftv.fn@flytour.com.br . Goiânia | 62 3235-3651 | ftv.gyn@flytour.com.br . Manaus | 92 3133-1120 | ftv.mao@flytour.com.br . Porto Alegre | 51 3287-8515 | ftv.poa@flytour.com.br . Recife | 8 2101-9720 | ftv.rec@flytour.com.br . Ribeirão Preto | 4004-0027 | ftv.rao@flytour.com.br . Rio de Janeiro | 21 2277-2525 | ftv.rio@flytour.com.br . São José dos Campos | 4004-0027 | ftv.sjk@flytour.com.br . Salvador | 71 2101-3920 | ftv.ssa@flytour.com.br . São Paulo | 11 4503-1908 | ftv.sao@flytour.com.br . Vitória | 27 3134-8801 | ftv.vix@flytour.com.br

Uma operadora que nasce do tamanho do Brasil!

CONDIÇÕES GERAIS: Preços por pessoa, com hospedagem em apartamento duplo, calculados em 08/08/2012. Parte aérea inclusa | artindo de São Paulo. Traslado Hotel/Aeroporto/Hotel. Não incluem taxas de embarques. (*) Entrada de 20% + 9 parcelas sem juros. (**) Sem ingresso. Câmbio base 08/08/2012: US\$ 1,00 = R\$ 2,14; EUR 1,00 = R\$ 2,61. Ofertas com lugares limitados e reservas sujeitas a confirmação. Preços, datas, saídas e condições de pagamento sujeitos a reajustes sem prévio aviso. Datas de saídas nacionais: Porto Seguro: 22 e 23 de setembro; Foz do Iguaçu: 23 e 30 de setembro; Natal (Porto Sulfes): 25 e 26 de agosto; Fortaleza: 22 e 26 de agosto; Gramado: 30 de setembro; Porto de Galinhas: 22 e 23 de setembro; Natal (Ocean Palace): 22 e 23 de setembro; Imbassai: 22 e 23 de setembro. Datas de saídas internacionais: Buenos Aires: 25 de setembro; Santiago: 01 de setembro a 16 de dezembro; Cancun: 01, 02, 08, 09, 15, 16, 22, 23, 29 e 30 de setembro e 06, 07, 13, 14, 20 e 21 de outubro; Punta Cana: 01, 08, 15, 22 e 29 de setembro; Orlando Fly and Drive: 17 e 24 de novembro e 01 de dezembro; Paris: 23 de novembro; Nova York: 22 de novembro; Natal em Londres: 20 de dezembro; Réveillon na África do Sul: 29 de dezembro.

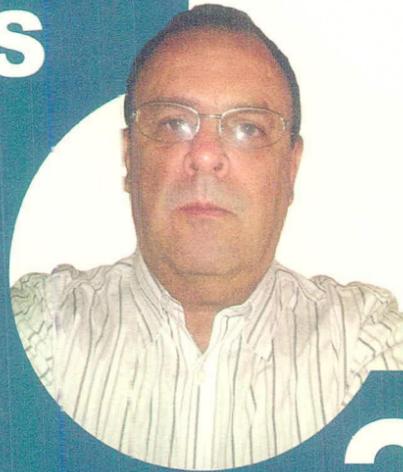


OS
MELHORES

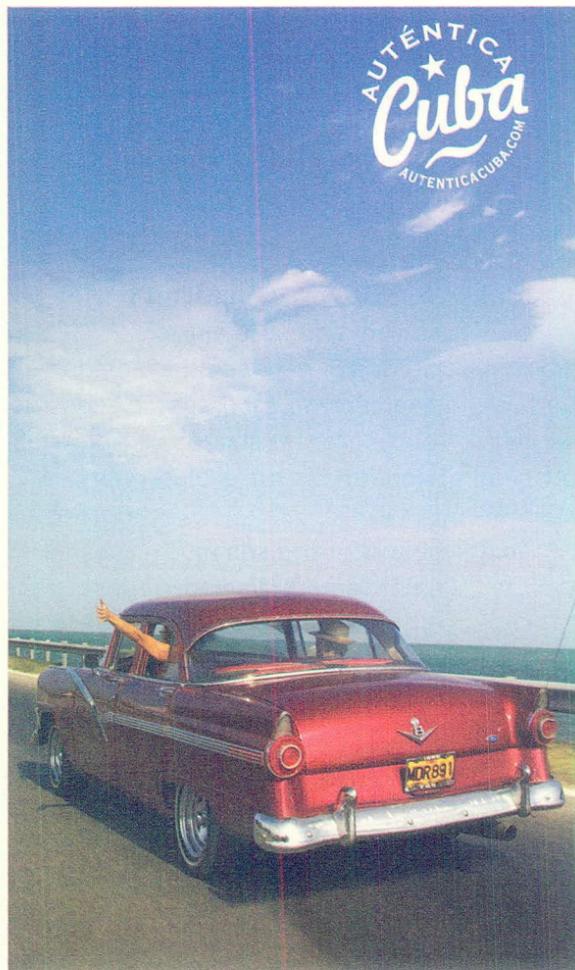
2º

DANIELA SOUZA NUNES**Empresa:** Ocean Palace Beach Resort & Bungalows (Natal/RN)**Cargo:** gerente de Contas**Tempo de empresa:** há um mês entrou para a equipe comercial**Idade:** 36 anos**Estado civil:** solteira, sem filhos**Empresas onde trabalhou:** sete anos como empresária e proprietária de escola infantil. "No turismo comecei no Vancouver Hotel e depois passei pelo Convention Bureau Ribeirão Preto, Taiwan Hotel, Sprinntur Operadora Ribeirão Preto, CVC Ribeirão Preto e Resorts Salinas"**Formação:** turismo e hotelaria**Para ser um bom vendedor:**

"Humildade, honestidade, comprometimento, conhecimento do produto e, principalmente, acreditar nele. E nunca esquecer de se colocar no lugar do agente ou vendedor"

Profissional que admira: "Todos que trabalham com ética, mais, naturalmente, o que vende e acredita no meu produto"**Bom parceiro comercial:** "Os agentes de viagens e operadores do Brasil"**Quem te inspira:** "Meus pais - Antonio Nunes e Maria Zélia -, irmãos Rodrigo e Fabrício, familiares e amigos, principalmente pela compreensão na ausência em datas importantes e comemorativas, pois afinal são muitas viagens a trabalho".OS
MELHORES

3º

CLÁUDIO PORTUGAL**Empresa:** Beach Park Resort**Cargo:** executivo de Vendas**Tempo de empresa:** cinco anos**Idade:** 50 anos**Estado civil:** casado com Michele e pai de Daphne, Ellem e Michele**Empresas onde trabalhou:** Vivo e Qantas Vacations**Formação:** superior completo**Para ser um bom vendedor:** "Clareza nas informações e honestidade com parceiros"**Profissional que admira:** Airtton Cabral**Bom parceiro comercial:** "São todos parceiros"**Quem te inspira:** Lucila Portugal (mãe)PROMOÇÕES IMPERDÍVEIS
EM 10X SEM JUROS!**HAVANA**5 noites de hospedagem com café da manhã
Hotel Tryp Habana Libre
Preço por pessoa em apto duplo US\$ 1.278
Entrada de R\$ 677 + 9x R\$ 226**HAVANA & VARADERO**6 noites de hospedagem, sendo:
- 3 em Havana com café da manhã
- 3 em Varadero com tudo incluído
Hotéis: Tryp Habana Libre e Sol Sirenas
Preço por pessoa em apto duplo US\$ 1.392
Entrada de R\$ 738 + 9x R\$ 246Promoção válida para compras até 14/set
e embarques até 30/nov.

Garanta esta promoção exclusiva com os especialistas do destino:

15 ANOS
ADVTour
www.advtour.com.br
(11) 2167-0633MMT
gapnet
www.mmtgapnet.com.br
(11) 3124-6444OPERADORA
Sanchat Tour
www.sanchattour.com.br
(11) 3017-3140

Preço por pessoa e inclui: passagem aérea em classe econômica saindo de São Paulo em hospedagem em apto. duplo, traslados e cartão de assistência. Forma de Pagamento: 25% de entrada + 9x sem juros nos cartões de crédito. Valores a serem convertidos em Reais no dia da compra, sujeitos a disponibilidade e podendo sofrer alterações sem prévio aviso. Dólar Turismo de referência: US\$ 1,00 = R\$ 2,12 do dia 10/08/2012. Ofertas válidas para pagamento até 27/08/2012

OS
MELHORES

3º

IVANA FERREIRA**Empresa:** Hotel Blue Tree Towers - São José dos Campos**Cargo:** supervisora de Vendas**Tempo de empresa:** cinco meses**Estado civil:** solteira, mãe de Cauê**Empresas onde trabalhou:** Accor Hospitality e Posadas Hotelera**Formação:** administração de empresas**Para ser um bom vendedor:** "É imprescindível se fazer o que gosta"**Profissional que admira:** "Maestro João Carlos Martins, por sua história de superação"**Bom parceiro comercial:** "Todos que são realmente "parceiros"**Quem te inspira:** "Meu filho Cauê .. sempre!"

OS
MELHORES



5º

DIEGO FLORIANO

Empresa: E-HTL Viagens On-line
Cargo: executivo de contas
Tempo de empresa: cinco meses
Idade: 27 anos
Estado civil: solteiro
Empresas onde trabalhou: Travel Ace, Calcos e Maktour
Formação: superior incompleto
Para ser um bom vendedor: "Precisa planejar, conhecer e ter confiança."
Profissional que admira: Osório Fernandes (Master Operadora)
Bom parceiro comercial: "Os agentes de viagens"
Quem te inspira: "Pessoas de sucesso"

OS
MELHORES



5º

LUIZ ESTEVÃO PERDIGÃO

Empresa: BW Solar Porto de Galinhas, BW Plus Vivá Porto de Galinhas e Village Barra Hotel (AL)
Cargo: executivo de contas
Tempo de empresa: 12 anos na hotelaria
Idade: 51 anos
Estado civil: casado com Cynthia Kraide e Vitor (filho)
Empresas onde trabalhou: San Marino Suite e Hotel Jatiúca
Formação: turismo
Para ser um bom vendedor: "Ser prestativo, espontâneo e trabalhar com amor"
Profissional que admira: Afonso Louro, da Visual Turismo
Bom parceiro comercial: Aldano Benetton, da Monte Alegre Turismo
Quem te inspira: Carlos Leonardí, da New Age

Olha a Azul voando alto: bicampeã em satisfação dos clientes.

Agente de viagens, comemore: esse bicampeonato também é seu.

Azul. Eleita pelo segundo ano consecutivo a melhor empresa aérea low cost da América do Sul pela Skytrax World Airline Awards.



Para a Azul, a satisfação dos clientes está sempre em primeiro lugar. O resultado: entre 284 companhias aéreas, em uma pesquisa realizada com 18 milhões de pessoas em mais de 100 países, a Azul permaneceu no mesmo lugar do ano passado, lá em cima.

www.voeazul.com.br



Azul
Linhas Aéreas Brasileiras

Você
lá em cima.

**HOTÉIS
MAIS VOTADOS**

- 1º —Royal Palm
- 2º —Blue Tree
- 3º —Ocean Palace
- 4º —E-HTL e Beach Park

PAN Notas

Ligação

A Trip anuncia que a partir do dia 3 de setembro ampliará as operações para cidade de Cacoal, em Rondônia, com um voo direto para Cuiabá, de segunda a sexta-feira. Esses novos voos serão realizados com aviões ATR-42. O novo voo decolará de Cacoal às 17h58 e chegará em Cuiabá às 19h48. No sentido inverso, o avião sai da capital do Mato Grosso às 15h48 e pousa em Cacoal às 17h38.

Aéreas unidas



DEPOIS DA HOTELARIA, A AVIAÇÃO QUER SER INCLUÍDA NO PLANO BRASIL MAIOR, EM BUSCA DE REDUÇÕES FISCAIS. ESSE É UM DOS TRABALHOS QUE O PRESIDENTE DA RECÉM-CRIADA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS AÉREAS (ABEAR), EDUARDO SANOVICZ, TERÁ PELA FRENTE. "Pleiteamos um novo modelo tributário para o setor de aviação, que poderia ser beneficiado pelo Plano Brasil Maior", diz Sanovicz. "Pensamos em uma proposta que considere uma alíquota fixa sobre o faturamento."

Mas a reforma do modelo tributário aplicado à aviação é apenas um dos desafios que a nova associação tem em pauta. Ela já trabalha com uma agenda desenhada pelas cinco companhias aéreas que a criaram - Avianca, Azul, Gol, Tam e Trip responsáveis por 95% dos bilhetes domésticos emitidos, segundo a associação. A pauta inclui a aproximação com os governos federal e estaduais e a abertura de diálogo com os concessionários dos três aeroportos privatizados: Viracopos, em Campinas, de Guarulhos e de Brasília.

O ministro de Aviação Civil, Wagner Bittencour, também será procurado pelo presidente da Abear.

"Queremos criar uma mesa para conversas sobre a infraestrutura necessária para o crescimento da aviação civil no País, já que fomentar o transporte de passageiros e cargas é outro dos objetivos da associação", explica Sanovicz, que também acompanhará de perto as regulamentações da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

OFICIAL

Todo esse trabalho começa nesta semana, após a oficialização da associação, durante o 1º Aviation Day, evento que a lata realiza pela primeira vez no Brasil, em parceria com a Associação Latino-Americana de Transporte Aéreo (Alta), Junta de Representantes das Companhias Aéreas Internacionais do Brasil (Jurcaib) e Sindicato Nacional de Empresas Aeroviárias (Snea), em Brasília.

Com o Snea, que já reúne as cinco companhias aéreas, o trabalho da Abear será paralelo, uma vez que o sindicato será responsável por questões trabalhistas, majoritariamente. "Hoje o Snea tem uma demanda que não consegue atender e que, na realidade, nem deveria fazer parte de seu escopo. A Abear surge para defender os interesses em comum das companhias aéreas para além dos trabalhos desenvol-

vidos pelo sindicato", explica Sanovicz.

Estabelecida, a Abear está aberta a novos associados - que podem ser companhias aéreas ou não. A Swissport, empresa de handling, teria demonstrado interesse em associar-se, segundo fonte ouvida pelo *Jornal PANROTAS*. Com sedes em São Paulo e Brasília, a nova associação divide espaço nos dois endereços. No primeiro, ocupa o edifício onde estão os escritórios da lata. Na capital federal, está instalada na sede do Snea. "São os melhores endereços para a Abear, que nasce sem resistências", acredita Sanovicz. "A associação não tem resistência por um motivo simples: não temos agenda comercial do setor", conclui. //

BANCODEDADOS

O 'CORPO' DA ABEAR

- || **Presidente:** Eduardo Sanovicz
- || **Diretor administrativo-financeiro:** Augusto Pereira
- || **Diretor de Segurança e Operações:** Ronaldo Jenkins
- || **Diretor de Comunicação:** Adrian Alexandri

www.
LufthansaCC.com

PASSES DE TREM

3x
SEM JUROS

COMPRE ONLINE



Excursões na Europa

Alemanha Fascinante	13 dias / 11 noites	a partir de	€ 2.040,-
Alemanha Romântica I	09 dias / 07 noites	a partir de	€ 1.250,-
Alemanha e Polônia	14 dias / 12 noites	a partir de	€ 2.195,-
Praga - Viena	07 dias / 05 noites	a partir de	€ 655,-
Viena, Budapeste e Praga	10 dias / 08 noites	a partir de	€ 1.135,-
Europa Clássica	13 dias / 11 noites	a partir de	€ 1.640,-
Itália Multicolorida	12 dias / 10 noites	a partir de	€ 1.405,-

Para ver todas as nossas excursões basta acessar:

www.LufthansaCC.com

* Os preços acima são por pessoa em apto. duplo. As excursões acima são apenas terrestres, caso queira a parte aérea, consulte-nos.

Feiras na Alemanha

Automechanika

(11 a 16/09/2012)

a partir de € 828,-

Photokina

(18 a 23/09/2012)

a partir de € 549,-

Glasstec

(23 a 26/10/2012)

a partir de € 2.289,-

Euroblech

(23 a 27/10/2012)

a partir de € 595,-

Medica

(14 a 17/11/2012)

a partir de € 1.789,-

IDS

(12 a 16/03/2013)

a partir de € 2.339,-

Consulte-nos sobre outras Feiras na Alemanha

Feiras na China

Shanghai

Guangzhou

Beijing

Consulte-nos sobre Feiras na China

TT Operadora

Lufthansa
City Center

TOLL FREE 0800 11 53 03

Rua Barão do Triunfo, 502 - Loja 14
04602-002 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5094-9494
ttoperadora@lufthansacc.com.br
www.LufthansaCC.com

Sai Bardot...

...ENTRA CHIEKO AOKI (FOTO). A PRESIDENTE DA REDE BLUE TREE QUER REPAGINAR BÚZIOS COMO DESTINO E PARA ISSO ACABA DE FINCAR BANDEIRA NA REGIÃO. Mais especificamente a bandeira Blue Tree Park, reservada a seus cinco estrelas. A rede da influente sra. Aoki foi a escolhida pelos proprietários do então Breezes Búzios e desde o dia 10 administra o resort. O empreendimento é novo, com apenas dois anos, mas mesmo assim a Blue Tree fala em melhorias, incluindo a introdução de atividades e produtos para movimentar a região, ampliação da área de eventos e o padrão de serviços do grupo, que já teve resorts ícones no País e hoje conta apenas com um no Interior de São Paulo, o BT Lins.

"Nunca saímos do segmento de resorts. Nosso resort em Lins, no interior de São Paulo, vai muito bem e conseguimos imprimir nossa marca lá. Os resorts têm um potencial muito grande de atividades e produtos", disse Chieko Aoki ao *Jornal PANROTAS*. Segundo a presidente da rede hoteleira, os eventos criados pela Blue Tree em Lins beneficiam toda a região. "É diferente dos hotéis corporativos, onde os hóspedes pouco ficam nos apartamentos e no hotel".

Para Búzios, já há muitos planos. "Temos em nosso DNA o know-how para desenvolver destinos. Fizemos isso no Cabo de Santo Agostinho, em Pernambuco, e em Angra dos Reis, no Rio de Janeiro. Com Búzios será o mesmo", aposta Chieko Aoki. Sobre outros resorts, em negociação, ela faz segredo. Mas atenção, trade: a Blue Tree voltou (aos resorts).

Sobre outros resorts, em negociação, ela faz segredo. Mas atenção, trade: a Blue Tree voltou (aos resorts).

Sobre outros resorts, em negociação, ela faz segredo. Mas atenção, trade: a Blue Tree voltou (aos resorts).



Vista aérea do Blue Tree Park Búzios

O BLUE TREE PARK BÚZIOS

O Blue Tree Park Búzios Beach Resort está localizado na praia de Tucuns, ainda inexplorada, com águas azuis, e ideal para amantes de esportes. O resort ocupa uma área de 28 mil m² e tem mais de quatro mil m² de espelho d'água de piscina. Fica a apenas duas horas do Rio de Janeiro e ao lado de Cabo Frio, que conta com um voo da Tam. Com 329 apartamentos, incluindo nove exclusivos bangalôs à beira mar, com piscina e jacuzzi privativas, o hotel tem a maior opção de lazer do destino: piscinas, health club com spa, quadras poliesportiva, de basquete, de vôlei de praia e de tênis, campo de futebol, arvorismo, arco e flecha, pista de skate, trapézio de circo, três pistas de boliche, boate, equipe de entretenimento, além de uma réplica da famosa rua das Pedras do centro de Búzios. Para as crianças se divertirem e os pais curtirem um momento de descanso, há opções de kids club

e berçário. "Nosso objetivo está em posicionar o empreendimento como a opção de hospedagem número um do destino, com exclusividade e serviços de qualidade inéditos na região, além de tirar proveito do grande potencial de eventos e convenções, que combinados à infraestrutura de esportes e lazer, podem harmonizar perfeitamente para atividades de integração e motivação, garantindo a performance do hotel em épocas fora do período de férias", finaliza Chieko Aoki. //

SERVIÇO

Blue Tree Park Búzios

Av. Tucuns, s/n – Hotel Residência, São José Armação dos Búzios – RJ

Telefone para reservas:
(22) 2633-6700

Site: www.bluetree.com.br



CORPORATIVO

NA HOTELARIA CORPORATIVA, A BLUE TREE JÁ TEM APROVADAS AS MELHORIAS NO BLUE TREE CONGONHAS, ao lado do Aeroporto de Congonhas, em São Paulo. O lobby e a área de eventos serão os primeiros a receberem renovações. Rio Verde, em Goiás, ganha em breve uma unidade da rede, e Chieko Aoki revela que o Interior de São Paulo deve ter novidades em breve. Para 2014, já estão anunciados os hotéis de Valinhos, Votorantim e Alphaville. E na capital paulista, um dos carros-chefes da rede, o Blue Tree Faria Lima, ganhou nova área de spa e fitness e teve seus salões de eventos reformados. //

Antecipe sua reserva on-line na Hertz e ganhe até 20% de desconto*

- As melhores soluções e tarifas
- Mais de 130 lojas por todo Brasil
- A frota mais completa e diversificada
- Parcelamento em até 10x sem juros**



siga-nos em @hertzbrazil



*Consulte regras no site. **Parcela mínima de R\$ 60,00.

Imagem do carro meramente ilustrativa. As reservas eventuais são efetuadas pelo grupo de veículo. A Hertz não garante a escolha de modelo, cor, placa ou disponibilidade de acessórios para locações eventuais. Consulte a Hertz para saber detalhes das condições customizadas oferecidas para empresas. RESPEITE A SINALIZAÇÃO DE TRÂNSITO.

VIAJANDO NA VELOCIDADE DA HERTZ™

Hertz.COM.BR



Redescobrimos a África do Sul



Ligia Danesi (Hip Hotels), Olga Arima (Designer Tours), Tati Isler (SAT), Nelson de Oliveira (SAA), Bárbara Picolo (Flytour) e Flávia Máximo (Queensberry)

O EXPLORE SOUTH AFRICA – FEIRA ORGANIZADA PELA SOUTH AFRICAN AIRWAYS (SAA) E SOUTH AFRICAN TOURISM (SAT) –, ACONTECE EM SÃO PAULO, NO DIA 28 DE AGOSTO.

Dentre os expositores estão hotéis, resorts, destinos e representações de países interessados no mercado brasileiro, que virão a São Paulo mostrar seus produtos, serviços e fechar negócios. “A última edição que realizamos foi em 2009 e estamos bastante otimistas com os resultados que devemos alcançar este ano. Nosso primeiro objetivo foi o de mostrar para os agentes de viagens que a África do Sul era um destino viável. Essa necessidade já não existe mais. As pessoas já sabem que é um destino sensacional, que cada vez recebe mais brasileiros. Agora temos de capacitar melhor os agentes de viagens. O evento não é somente uma plataforma de negócios, é também uma fórum de capacitação”, explica o diretor geral da South African Airways (SAA) para América do Sul, Nelson de Oliveira.

A feira é realizada há 12 anos e tem como objetivo não só divulgar a África do Sul e demais países do continente como destinos turísticos para o mercado brasileiro como Ilhas Maurício, Zimbábue, Tanzânia e Moçambique.

“A África do Sul atrai não só turistas de la-

zer como também programas de incentivo, principalmente para a região de Cape Town. Os agentes têm adquirido conhecimento constantemente, mas é preciso mais. Por isso é um evento de capacitação. A África, de um modo geral, é destino que o cliente não consegue comprar sozinho e precisa de consultoria. E o trade tem de estar preparado para poder atender a demanda de um cliente que já vai ter pesquisado bastante na internet antes de buscar o agente de viagens”, completa o gerente comercial para o Brasil da SAA, Altamiro Médici. A aérea possui dez voos desde o Brasil e, no dia 6 de outubro, ganhará mais uma frequência.

Para as relações públicas da South African Tourism (SAT) no Brasil, Tati Isler, a África do Sul é um país para todos: “família com crianças, jovens, casais com filhos, sem filhos e pessoas mais velhas”. No final do ano, a SAT deve fazer um treinamento para os agentes de viagens e operadores.

OPERADORES NA FEIRA

Designer Tours, Flytour, CVC e Queensberry são as operadoras brasileiras copatrocinadoras da feira. “Nossa equipe conhece a África do Sul in loco. Esse é um dos fatores que contribui para o

nosso sucesso nas vendas de pacotes para o destino. A operadora lança produtos e faz sempre novas abordagens dos produtos antigos. Um dos exemplos é a África Ladies, com saídas em setembro. Pegamos um produto que já vende bastante e damos um novo enfoque para atender cada vez mais nossos passageiros. Aquele país é um destino fascinante, mas operacionalmente tem detalhes. Então quanto mais se conhece o produto mais fácil é o processo da venda”, explica Flávia Máximo, da Queensberry.

Segundo a gerente de Produtos Estados Unidos, Europa e África da Flytour Viagens, Bárbara Picolo, a operadora apresentará pacotes de réveillon, carnaval e páscoa tanto para passageiros individuais quanto em grupo.

“A África do Sul tem ótima infraestrutura, hotelaria e serviços. E a feira traz outros países do continente que podemos agregar à viagem, além de podermos mostrar todo o portfólio”, conclui a diretora da Designer Tours, Olga Arima.

BENEFÍCIO AO VISITANTE

Os visitantes de fora da Grande São Paulo e que irão participar do Explore South Africa receberão reembolso nas passa-

gens rodoviárias. As viagens devem ser originadas do interior e litoral de São Paulo, Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná. Serão consideradas passagens de ônibus convencional (não leito). Terá direito ao reembolso uma pessoa por agência de viagens. Para o benefício, é necessário comparecer com o comprovante de compra da passagem na secretaria do evento. //

ESPECIAL



Altamiro Médici (SAA) foi um dos entrevistados da TV PANROTAS

A TV PANROTAS REALIZOU DE 6 A 14 DE AGOSTO, O ESPECIAL EXPLORE SOUTH AFRICA.

O programa trouxe entrevistas com os executivos da Hip Hotels, Flytour, Designer Tours, Queensberry, South African Tourism e SAA. Confira os vídeos no www.youtube.com/tvpanrotas. //

Hotalaria

Repaginado em Sampa

O TRANSAMÉRICA CLASSIC HIGIENÓPOLIS, UMA DAS 20 UNIDADES DO TRANSAMÉRICA HOSPITALITY GROUP (THG), LOCALIZADO EM FRENTE À FACULDADE FAAP E PERTO DO ESTÁDIO DO PACAEMBU, na capital paulista, passa por uma ampla renovação. Até o final do ano, a unidade terá investido mais de R\$ 400 mil em várias melhorias.

"Iniciamos a atualização no ano passado e, desde então, já fizemos reformas, compramos equipamentos modernos, renovamos o enxoval e, agora, estamos fazendo a atualização tecnológica da telefonia e internet", conta a gerente do flat, Rosana de Almeida.

A área de lazer ganhou mais equipamentos na sala de ginástica, sauna nova e novo revestimento na piscina; os 35 apartamentos do pool de locação tiveram o carpete trocado por piso de madeira e estão ganhando novo enxoval, novos colchões e televisores de LCD, entre outras melhorias. No lobby e mezanino, o piso foi totalmente polido.

Além dos apartamentos, as áreas comuns e as salas de eventos também passaram por uma atualização. "Abrimos uma terceira sala, a Vip, para até 12 pessoas, que agora se soma às outras duas de, respectivamente, 100 m² (60 pessoas em auditório) e 144 m² (120 pessoas em auditório).

Ainda em relação à tecnologia, o flat já tem equipamentos de última geração para "melhorar ainda mais o sinal do acesso à internet wi-fi", destaca Rosana. "Aqui a internet está dentro da tarifa para o hóspede que acessa dentro do apartamento, e também para quem utiliza as nossas três salas de eventos", enfatiza a gerente.

"Nossa equipe de vendas agora promove essas novidades. Caso a empresa queira usar uma internet mais rápida da que oferecemos, aí sim, paga mais."

O THG administra o flat desde a inauguração, em 1994. O endereço é rua Alagoas, 974. A Central de Reservas do THG atende no tel. (11) 5547-1171 na Grande São Paulo e toll free 0800-012-4400 em outras localidades. //



O preço do flat e a gerente da unidade, Rosana de Almeida



PROMOÇÃO VIA FACEBOOK

AS 20 UNIDADES DO TRANSAMÉRICA HOSPITALITY GROUP (THG) ESTÃO COM UMA OFERTA PARA OS CLIENTES SEGUIDORES da página da empresa no Facebook. É a promoção "Transamérica Vantagens".

Para participar, todos os hóspedes que se hospedarem em uma das 20 unidades administradas pelo THG e apresentarem o voucher impresso ganham early check-in e late check-out até às 16h - conforme disponibilidade.

Para adquirir o voucher, é preciso entrar na página do Transamérica Hospitality Group no Facebook (www.facebook.com/TransamericaHospitalityGroup) e curtir a página. Em seguida, salvar a imagem no computador, imprimir e apresentar na recepção do hotel no ato do check-in. A promoção é válida até o final deste mês de agosto. //

Para participar, todos os hóspedes que se hospedarem em uma das 20 unidades administradas pelo THG e apresentarem o voucher impresso ganham early check-in e late check-out até às 16h - conforme disponibilidade.

Temporada 2012/2013.

As vantagens da Pullmantur são Reais, assim como suas tarifas.

pullmantur

Escolha tudo incluído com desconto!



Somente nos navios da Pullmantur você desfruta de todas as nossas opções gastronômicas, com comidas e bebidas à vontade, sem custos adicionais, dia e noite, durante toda a viagem.

Aproveite esta promoção especial.

50%* de desconto para o 2º passageiro.

Porque escolher a Pullmantur:

Diversão para todos os públicos



Cruzeiros Pullmantur Tudo Incluído

Preços em Reais



Idioma Português

Entre em contato e seja um de nossos agentes autorizados.

www.pullmantur.com.br - Tel.: (11) 4950-1200

*Promoção limitada por saída e sujeito à disponibilidade. Desconto válido para cabines duplas (consultar categorias), não aplicável à taxas portuárias e às taxas de serviço. Tarifa exclusiva para vendas individuais. Não válidas para Grupos e Grupos de Adesão. Promoção válida até acabarem as cabines bloqueadas.



Explore
**SOUTH
AFRICA**

*O seu encontro com
a África do Sul.*

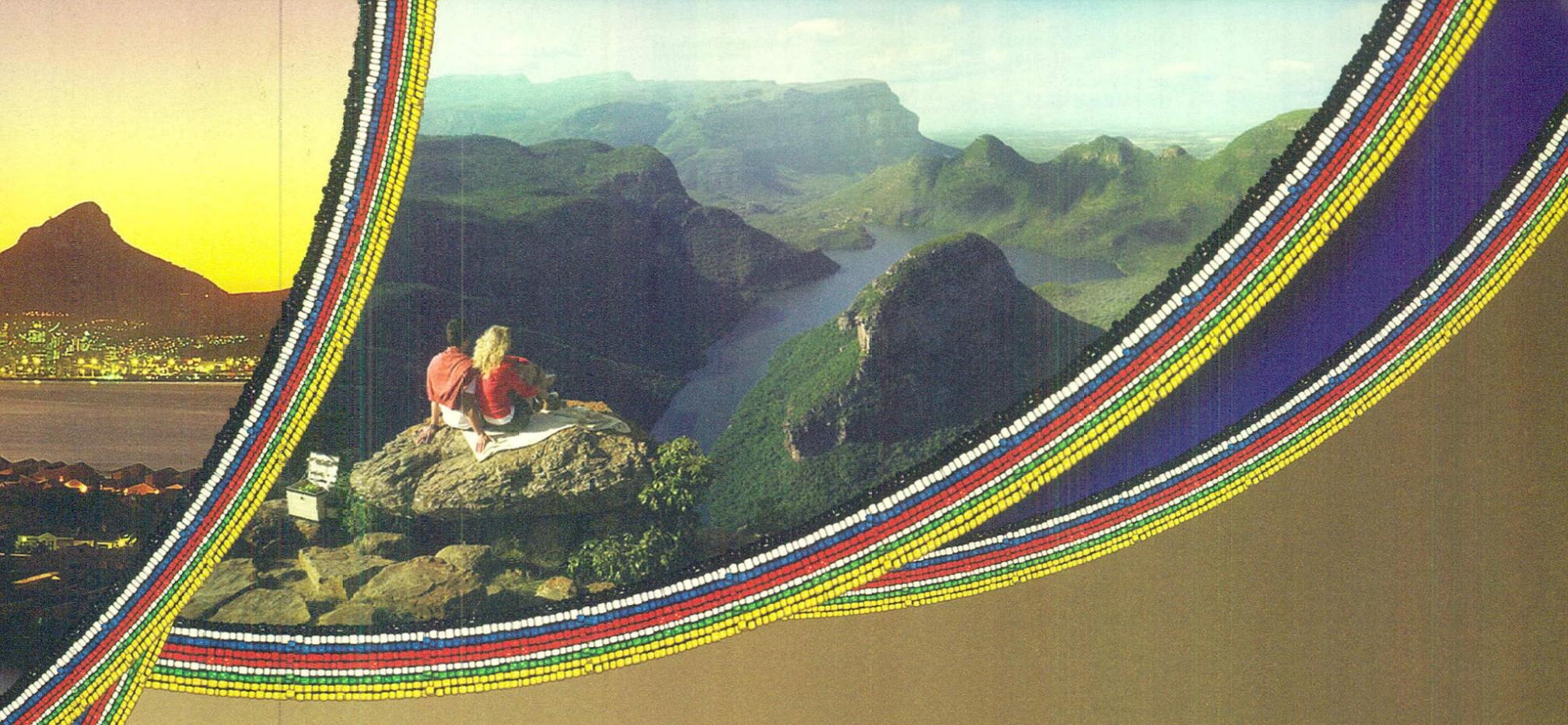


SOUTH AFRICAN AIRWAYS

A STAR ALLIANCE MEMBER 



É possível



O maior evento profissional
do turismo da África do Sul
e de outros países da África
está de volta ao Brasil.

28 de agosto de 2012

Centro de Convenções Frei Caneca

São Paulo, SP

Inscrições gratuitas!

www.ExploreSouthAfrica.com.br

Co-Patrocínio:



Media Partner:

PANROTAS

Apoio:



Aviação

Alerta vermelho...



TAM E GOL NÃO TIVERAM BONS MOTIVOS PARA COMEMORAR O SEGUNDO TRIMESTRE DESTA ANO (ABRIL A JUNHO).

Por conta do cenário econômico, da alta do dólar e da operação de hedge negativa, já que houve queda no preço do combustível, as duas empresas amargaram prejuízos no período.

A Tam já entrou no balanço do Latam e, apesar de terem sido contabilizados apenas oito dias de seus resultados, já que foi em junho a oficialização da união com a Lan, a Latam teve lucro de US\$ 49,7 milhões no período enquanto a Tam registrou um prejuízo líquido de R\$ 928 milhões. No mesmo trimestre do ano passado, o resultado da Tam somou lucro de R\$

60,3 milhões. O prejuízo operacional foi de R\$ 284 milhões – em 2011, no período, o resultado havia sido positivo em R\$ 8,8 milhões.

Segundo a Tam, os resultados operacionais foram impactados, basicamente, pela queda na receita da Multiplus, seu braço de fidelidade, pelo aumento do dólar frente ao real e pelo preço dos combustíveis. A receita da companhia ficou em R\$ 3,23 bilhões com incremento de 5,8% em relação a igual período de 2011. Já as despesas cresceram mais e somaram R\$ 3,51 bilhões, 15,5% acima do mesmo trimestre em 2011.

A receita de transportes de passageiro aumentou 13,3% – 14,3% no doméstico e 12,8% no internacional na com-

paração com o segundo trimestre de 2011. Já a receita de carga apresentou queda de 33,1%, mas houve mudanças contábeis – excluído seu impacto, a queda foi de 10,9%. A despesa com salários e benefícios cresceram 9,5% e as despesas com combustível, 24,5%. Já a comissão do agente caiu 32% principalmente devido à forma

de contabilizar as comissões dos intermediários no negócio de carga.

A Lan apresentou lucro líquido no período, de US\$ 5,2 milhões, mas ainda assim com queda de 67,5% se comparado com os US\$ 15,9 milhões registrados entre abril e junho de 2011. A Latam divulgou ainda ter US\$ 1,18 bi em caixa no segundo trimestre de 2012. //

BANCODEDADOS

Segundo trimestre - 2012

|| Tam

Prejuízo líquido: R\$ 928,1 milhões

Varição 2011/12: -1.640,1%

Receita: R\$ 3,23 bi

Caixa (Latam): US\$ 1,18 bi

|| Gol

Prejuízo líquido: R\$ 715 milhões

Varição 2011/12: -99,2%

Receita: R\$ 1,8 bi

Caixa: R\$ 1,9 bi //

Hotel Urbano

CONECTANDO HÓSPEDES A VOCÊ

Veja como aumentar sua receita!

Acesse agora:
www.hotelurbano.com.br/seja-parceiro
e calcule o quanto é possível lucrar sendo um parceiro do Hotel Urbano.

Quantos quartos tem seu hotel? **80**

Qual é sua taxa média de ocupação? **60** %

Qual o preço médio da sua diária? **150** R\$

CALCULAR

Em **1 dia** você deixa de ganhar **R\$ 4.800,00**

Em **1 mês** você deixa de ganhar **R\$ 144.000,00**

Em **1 ano** você deixa de ganhar **R\$ 1.752.000,00**

*Cálculo ilustrativo, acesse o site e faça a sua simulação

Seja parceiro Cadastre-se!

... E LARANJA

JÁ NA GOL, PELA PRIMEIRA VEZ PAULO KAKINOFF, PRESIDENTE, E CONSTANTINO DE OLIVEIRA JR., PRESIDENTE DO CONSELHO, ASSINARAM JUNTOS A MENSAGEM DO BALANÇO TRIMESTRAL DA COMPANHIA.

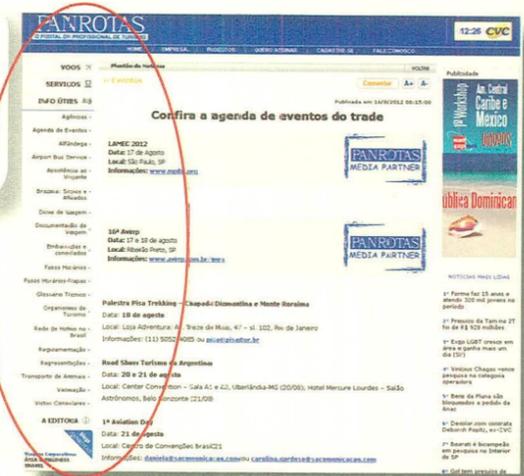
O segundo trimestre do ano deixou R\$ 1,8 bilhão de receita para a Gol, mas também gastos de R\$ 2,2 bilhões, que resultaram em um prejuízo líquido de R\$ 715,1 milhões e prejuízo operacional de R\$ 355 milhões. Em 2011, os números haviam sido, respectivamente, R\$ 359 milhões e R\$ 271 milhões negativos, isto é, o prejuízo líquido cresceu quase 100%. Já a receita no período em 2011 foi menor, R\$ 1,56 bi, o que implica um crescimento de 16,9% na receita em 2012.

Medidas como a readequação da malha e corte de pessoal, tomadas nos últimos meses, devem ter mais impacto a partir do segundo semestre, segundo a empresa. Por isso, e mantendo-se as premissas macroeconômicas atuais, a Gol estima um segundo semestre melhor em relação ao primeiro. No entanto, ainda assim os números não serão suficientes para um resultado positivo e a expectativa da companhia é de margem operacional negativa para o balanço final de 2012. “Esperamos voltar a ter uma operação positiva, mas não este ano”, afirmou Kakinoff.

O diretor de Relações com Investidores, Edmar Lopes, informou que a redução no quadro de colaboradores (em cerca de 1,5 mil funcionários) teve impacto entre R\$ 20 milhões a R\$ 25 milhões no segundo trimestre. Kakinoff e Lopes também ressaltaram, durante teleconferência com investidores, que a empresa fechou o trimestre com R\$ 1,9 bilhão em caixa. Ainda segundo Kakinoff, a aérea deve fechar 2012 com redução da oferta entre 2% e 4,5%. Em seu balanço trimestral a Gol também falou em sinergias com a Webjet, principalmente, com relação a custos com manutenção de aeronaves, combustível e potencialização do canal de vendas. //

Seja parceiro da maior agência de viagens on line do Brasil.





TREM

A Prefeitura Municipal de São Roque, no interior de São Paulo, vai implantar até o final deste ano um trem turístico. **Em 15/8** //

CANADÁ

O Turismo de Toronto, no Canadá, acaba de lançar um blog em português para falar sobre as atrações da cidade. **Em 16/8** //

AGÊNCIA

Fábio Venturelli agora está em carreira solo e abriu a agência de viagens Venturelli Turismo, em Sorocaba (SP). **Em 10/8** //

AGENDA DO TRADE

A sua empresa ou a entidade que você atua vai fazer algum evento voltado às agências de viagens? Envie os principais dados para a agenda do trade pelo e-mail alba@panrotas.com.br. //

INAUGURAÇÃO EM FORTALEZA

A inauguração do Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza, reuniu trade nacional, empresários, autoridades e políticos, com shows do tenor espanhol Plácido Domingo e do humorista cearense Tom Cavalcanti. Acompanhe na próxima edição do *Jornal PANROTAS* a cobertura completa do evento, e veja mais fotos no *Portal PANROTAS*. **Em 15/8** //



As 10 notas LIDAS

De 9 a 15/8

1 Forma faz 15 anos e atende 320 mil jovens no período – **em 15/8**

2 Prejuízo da Tam no 2T foi de R\$ 928 milhões – **em 10/8**

3 Expo LGBT cresce em área e ganha mais um dia (SP) – **em 10/8**

4 PANROTAS, CVC e American levam você a Nova York – **em 15/8**

5 Vinícius Chagas vence pesquisa na categoria operadora – **em 10/8**

6 Bens da Pluna são bloqueados a pedido da Anac – **em 10/8**

7 Decolar.com contrata Deborah Popitz, ex-CVC – **em 14/8**

8 Boarati é bicampeão em pesquisa no Interior de SP – **em 10/8**

9 Gol tem prejuízo de R\$ 715 mi, "mas R\$ 1,9 bi em caixa" – **em 14/8**

10 Turkish terá rota São Paulo-Buenos Aires em novembro – **em 9/8**

Onde as Férias São uma Aventura



Dois Parques Temáticos. Três Hotéis no Complexo. Vida Noturna Non-Stop. Um Universo de Diversão.

Faça coisas extraordinárias com os seus personagens favoritos do cinema, da TV e da cultura pop em dois parques temáticos incríveis—Universal Studios® e Universal's Islands of Adventure®. Aventure-se no alto dos edifícios com *Spider-Man™*, agora em 3-D de alta definição; divirta-se com o *Shrek*; explore toda a magia e emoção do *The Wizarding World of Harry Potter™*; entre na onda dos minions na nova e divertida atração em 3-D, *Despicable Me Minion Mayhem*; e curta os restaurantes e a vida noturna do complexo de entretenimento Universal CityWalk®.

Além disso, você pode relaxar em um dos três hotéis do complexo. Como hóspede, você desfruta de benefícios exclusivos, como o Universal Express™ Unlimited, um benefício GRÁTIS para evitar as filas normais* das atrações participantes em ambos os parques temáticos; e o Early Park Admission†, a entrada antecipada ao *The Wizarding World of Harry Potter™* uma hora antes da abertura do parque.

Para mais informações sobre ingressos e pacotes de férias, entre em contato com a Trend Operadora:

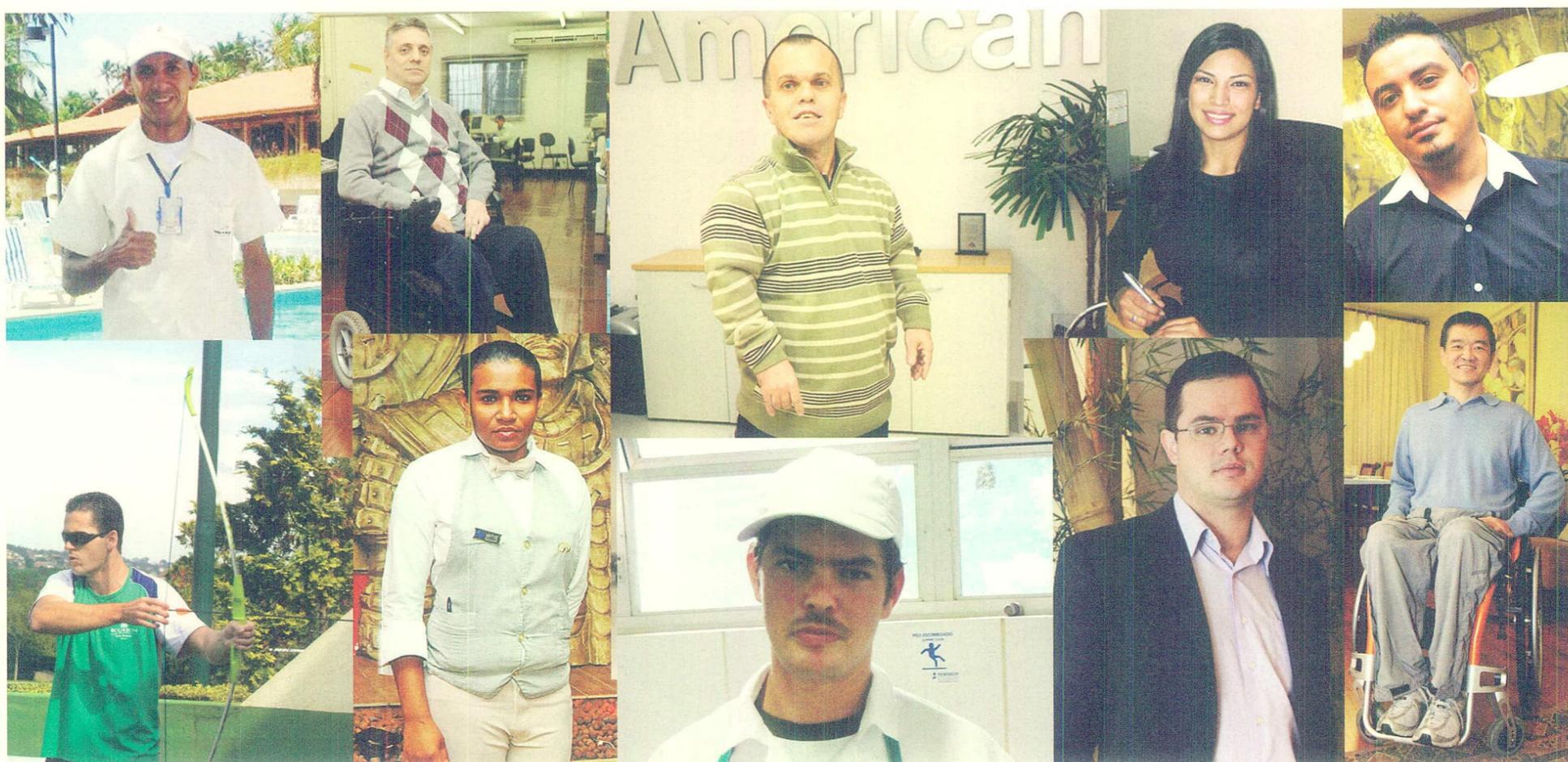


Pacotes é com agente
Reservas Internacionais: São Paulo 11.3123.0333 | Outras Cidades 0800.7708.555
www.trendoperadora.com.br

Tudo isso e muito mais no www.panrotas.com.br

HARRY POTTER, characters, names and related indicia are trademarks of and © Warner Bros. Entertainment Inc. Harry Potter Publishing Rights © JKR. (s12)
*Não é válido para o Harry Potter and the Forbidden Journey™ e outras atrações específicas. Os benefícios para hóspedes dos hotéis localizados dentro do complexo correspondem ao que é indicado na chave-cartão do quarto. Válido apenas para o número de pessoas hospedadas no quarto. O pagamento de ingresso ao parque temático é obrigatório. A entrada expressa às atrações está disponível apenas durante os horários normais de funcionamento dos parques temáticos. Não é válido para eventos com ingressos vendidos separadamente. Outras restrições podem ser aplicadas para todos os ingressos e os benefícios estão sujeitos a alterações sem aviso prévio. †Requer entrada paga aos parques temáticos. A entrada antecipada ao Universal's Islands of Adventure para os hóspedes dos hotéis do complexo começa uma hora antes da abertura normal do parque e é válida durante 7 dias da semana para viagens até 31/12/12, válido somente nas atrações Harry Potter and the Forbidden Journey™, Flight of the Hippogriff™, Dragon Challenge™ e Caro-Seus-el™. O acesso aos brinquedos com o Universal Express não é válido durante a entrada antecipada com o Early Park Admission. Outras restrições podem ser aplicáveis e os benefícios mencionados estão sujeitos a alterações sem aviso prévio. TM & © 2012 Marvel & Subs. Shrek 4 © 2012 DreamWorks Animation L.L.C. Hard Rock Hotel © Hard Rock Cafe International (USA), Inc. Universal element: and all related indicia TM & © 2012 Universal Studios. © 2012 Universal Orlando. All rights reserved. 253040/0712/AT

O turismo  o meu lugar



UMA DAS DEFINIÇÕES SOBRE ACESSIBILIDADE DESTACA QUE NÃO SE TRATA APENAS DE PERMITIR QUE PESSOAS COM DEFICIÊNCIAS PARTICIPEM DE ATIVIDADES E USEM PRODUTOS, SERVIÇOS E INFORMAO.

Mas sim a inclusão e extensão do uso de tudo isso por todas as parcelas presentes em uma determinada populao. Ou seja, incluir os que são diferentes da mdia. Dar acesso, mas também integrá-los aos ambientes de trabalho, lazer, convivência.

Como o turismo contribui e lida com essa necessidade dos tempos modernos e que buscam ser mais humanos?

A legislao brasileira estipula que as empresas com 100 ou mais colaboradores devem preencher uma parcela de seus cargos com pessoas com deficiência. A reserva legal de cargos  também conhecida como Lei de Cotas (art. 93 da Lei não 8.213/91). Mas isso não  suficiente. Além de contratar,  preciso um tra-

balho maior de inclusão.

"O trabalho decente  direito de todos. A prática do trabalho decente  o meio mais eficaz de romper com o ciclo da marginalizao, pobreza e exclusão social, especialmente das pessoas com deficiência, as quais necessitam de aoes afirmativas para sua adequada inclusão e manuteno no mercado de trabalho, contribuindo de forma significativa para a economia nacional e reduzindo o nível geral de pobreza", diz o documento Inclusão das Pessoas com Deficiência no Mercado de Trabalho, do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Em 2010, 17,4 mil novos empregos formais foram ocupados por pessoas com deficiência, totalizando 306 mil trabalhadores com deficiência em atividade no Brasil, crescimento de 6,2% em relao a 2009 (288,6 mil). Do total de trabalhadores com deficiência, verifica-se a predominância dos classificados com deficiência física (54,47%), seguida dos

auditivos (22,49%), visuais (5,79%), mentais (5,10%) e deficiências múltiplas (1,26%).

SOCIAL

E ao falar de inclusão, em um país como o Brasil, não podemos deixar de fora, claro, o papel do turismo como importante *player* da inclusão social. O turismo  uma das indústrias com maior facilidade para ajudar a tirar a populao da zona de pobreza, oferecendo trabalho e um desenvolvimento local e rápido. "A formao técnico-profissional de adolescentes e jovens amplia as possibilidades de insero no mercado de trabalho e torna mais promissor o futuro da nova gerao. O empresário, por sua vez, além de cumprir sua funo social, contribuir para a formao de um profissional mais capacitado para as atuais exigências e com visão mais ampla da própria sociedade", justifica o MTE. Outro fato  que, por lei, toda empresa de médio e grande porte 

obrigada a destinar ao menos 5% das funoes que exigem formao profissional a aprendizes de 14 a 24 anos.

"O turismo  uma das grandes chances dos segmentos mais empobrecidos da populao. Tem uma grande empregabilidade e uma cadeia produtiva mais diversificada como artesanato e produo da agricultura familiar que serve a hotelaria e restaurantes. O setor  um grande empregador com mão de obra básica. O trabalho social do turismo  extremamente importante", explica a senadora Lídice da Mata (PSB-BA).

A seguir, conheça alguns dos integrantes do turismo brasileiro que souberam aproveitar oportunidades e portas abertas, e, mais que includos, abraçaram e foram abraçados pelo setor turístico. A causa  abrangente. Eles vo dos includos sociais a profissionais portadores de deficiência. Inspire-se. //

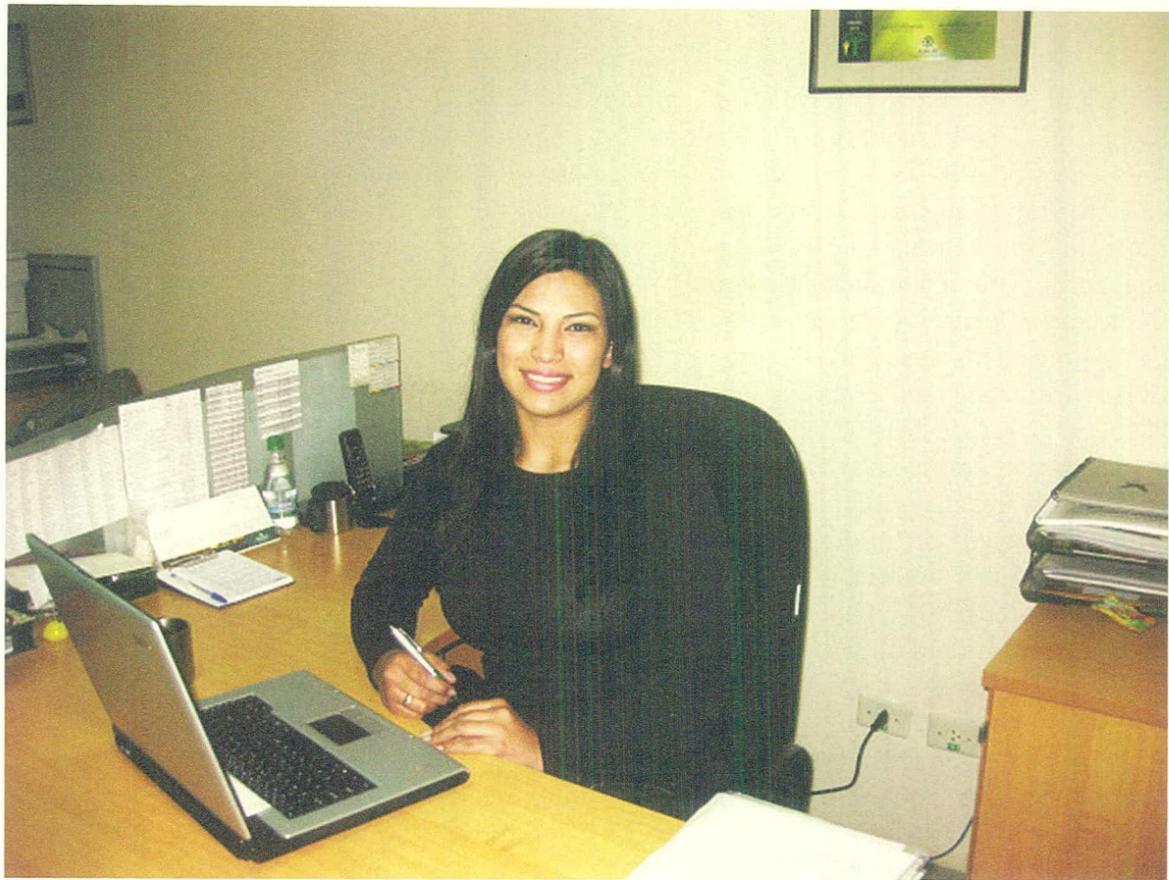
“MEU PRIMEIRO EMPREGO”

Esse é o caso da paranaense Jéssica Silva, de 20 anos. Ela atua no Bourbon Curitiba há cinco anos e ingressou como menor aprendiz. “A minha avó Nilda, com quem eu moro, falou sobre uma associação que dava cursos para jovens de baixa renda e indicava para as empresas. Fiz a inscrição e comecei a ter aulas de administração, informática, português, matemática, entre outras matérias, que eram ministradas no Senac”, explica.

Jéssica logo foi contratada pelo hotel Bourbon Curitiba e começou a atuar no setor financeiro. “Estudava de manhã na associação, trabalhava à tarde e fazia o ensino médio à noite. No começo era bem difícil e cansativo. O pessoal do hotel foi me desenvolvendo. Tive um bom acompanhamento dos meus colegas de trabalho. No começo, tirava cópia, fazia malote e entregava as correspondências internas. E aos poucos fui ganhando o meu espaço”.

Quando acabou o contrato de aprendiz, Jéssica teve oportunidade de experimentar outra área e, por três meses, trabalhou em uma empresa terceirizada de um banco. “Não gostei, o ambiente não era agradável e não sentia que poderia me desenvolver. Foi quando tive uma chance de voltar à rede Bourbon, na controladoria, onde estou até hoje”.

Jéssica é assistente da controladoria e faz faculdade de contabilidade, com previsão de término em 2014. //



“O TURISMO ME INCLUIU”



“Entrei na hotelaria e me apaixonei”. Rômulo Freitas (23 anos) é assistente de Web Marketing da Atlantica Hotels – um dos responsáveis pela comunicação B2B e B2C dos sites dos hotéis da rede. Ele também atua nas redes sociais da companhia. Mas nem sempre foi assim.

“Em 2005, um amigo do Senac me falou sobre bolsa na instituição e que eles indicavam para trabalhar na área hoteleira. Em pouco tempo de curso, fiz entrevista no Hotel Fasano (SP), onde fui menor aprendiz por nove meses. Minha rotina era trabalho-escola-Senac”.

No mesmo ano, Freitas teve uma oportunidade de trabalhar na administração da rede Atlantica, onde está até hoje. “O turismo abre muitas portas. Podemos atuar em diversos ramos. Você aprende a lidar com as pessoas sempre com alegria no rosto”, finaliza. //

SEM VIAJAR DE AVIÃO

Também por meio de uma entidade filantrópica, Fábio Marynoswki Belém (24 anos), conheceu a CVC. Antes de trabalhar na operadora, o executivo, que hoje atua como gerente de Produto na área de Consolidação de Operações do Centro de Controle de Operações, fez um curso de seis meses na associação Espro. Belém começou na empresa em 2003 como office-boy. "Era muito interessante. Trabalhava na avenida Paulista e achava tudo fantástico. Fazia entrega em vários lugares distintos, desde Alphaville [região nobre da Grande São Paulo, na cidade de Barueri] até Capão Redondo [bairro periférico]. Essa diversidade me surpreendia".

Em 2005, a companhia teve um boom. As vendas começaram a deslanchar na CVC Tickets. "Eu ainda era menor de idade, com 17 anos, e mesmo em fase de exército, Valter Patriani assumiu todos os ricos e me efetivou".

Com dois anos de atuação na CVC,

teve a oportunidade de fazer sua primeira viagem de avião. "Emitia muitas passagens e nenhuma para mim. Certa vez, vendemos de uma só vez dois mil bilhetes para mulheres que iam para um evento de cosméticos", lembra.

Sua primeira viagem, obviamente com pacote da operadora, foi para Porto Seguro (BA). "Fui sozinho e estava bem ansioso. O mais engraçado é que, na poltrona ao lado, tinha uma criança de seis anos com medo de voar e eu tive que acalmá-la. Fiz todos os passeios e conheci todos os roteiros que a operadora executava durante uma semana. Foi uma satisfação. A realização de um sonho". Outra grande chance profissional de Belém foi em 2008. "A gestora do departamento desligou-se da empresa e me indicou. Patriani, mais uma vez, disse que se eu entregasse resultados, assumiria a gerência. E foi o que aconteceu. Na época, éramos 12 pessoas, hoje somos 30 no departamento". //



TEM DE SER ATRIZ

"Certa vez, atendi um hóspede que estava com os filhos. Ele me pediu um uísque Black Label e dois refrigerantes. Em menos de cinco minutos, ele reclamou que estava há meia hora esperando as bebidas. O cliente achava que eu era outra garçonete. Aí eu expliquei que eu mesmo tinha anotado o pedido e que fazia, no máximo, cinco minutos. Todo desconsertado ele me pediu desculpas e disse que estava nervoso com os filhos inquietos. Aí você esquece o assunto e tem de continuar trabalhando sorrindo. Trabalhar em hotel é assim, você tem de ser atriz", diz a bem humorada Lindineide Lima Ramos (27 anos).

A funcionária do Grand Palladium Imbassá Resort & Spa (BA) foi criada no Povoado Diogo, bem próximo ao hotel. Lindineide participou, em 2010, do Projeto Capturismo – um programa do Instituto Imbassá (mantido pelo Grand Palladium e outras empresas) em parceria com o Santander, que visa à capacitação de mão de obra local e criação de emprego e renda para jovens da região. Ela foi contratada em setembro de 2010 na função de auxiliar de garçom.



"Quando fiz a inscrição para o programa, eram 100 participantes para 33 vagas. Fiz uma prova classificatória para um curso de quatro meses. Estudei como recepcionar um cliente e também fiz aula de inglês. Eu estava trabalhando em uma loja de quadros, na Fraia do Forte (BA). Pedi para

sair porque acreditei no projeto. Aprendi a servir. Sei montar uma mesa, abrir um vinho."

Em fevereiro de 2011, Lindineide foi promovida à garçonete e em janeiro deste ano ganhou mais uma promoção para o cargo da captain, um nível da *maitria*, como se fosse uma 3º maitre. Lindineide ainda mora na

região e tem uma filha de nove anos. "Na verdade, eu sempre fui do turismo. Fazia artesanato com a minha mãe e vendia para os empreendimentos hoteleiros. Muita gente do povoado vive do turismo, que nos proporciona muita coisa. Consegui até comprar a minha casa." //

GIGANTE DE RESERVAS

Ele tem 52 anos e 1,42 m. Sua esposa tem 52 anos e 1,68 m. Mas Carlos Ferreira (que ilustra a capa desta edição com a equipe de Reserva da American Airlines em São Paulo) não se importa com isso. Diz que nunca sofreu discriminação e conversa sempre sorrindo. Ferreira tem nanismo e trabalha na central de reservas da AA na capital paulista desde 2006. "Morava no interior de São Paulo. Me separei da minha última esposa e decidi mudar para a capital. Entrei na Catho [site de empregos], vi a vaga da companhia aérea, fiz minha inscrição e logo fui convidado para fazer uma entrevista com a Carla [atual gestora], mas tinha de falar inglês. Meu inglês não era bom. Conversamos um pouco no idioma. Achei que não ia dar certo". Ferreira, que é formado em psicologia, continuou sua busca por um novo emprego, em especial na área de Recursos Humanos. "Consegui um novo trabalho e fui fazer a admissão. Quando estava na empresa para levar os documentos, recebi a ligação da American de que tinha sido aprovado.

Fiquei muito feliz por entrar numa área nova. Depois Carla me disse que me contratou por eu ter sido sincero em relação ao idioma". O colaborador está na aérea há sete anos. "Estou extremamente feliz. Sou muito comprometido. Não falto. Não chego atrasado. Não bebo, não fumo. Levanto e agradeço pelo meu novo dia. É gratificante quando consigo resolver a situação de um cliente. Neste ano, tive um câncer de tireóide e a American me deu todo o apoio. Quero trabalhar aqui por mais sete, 14, 21 anos". Também foi em um site que o executivo encontrou sua nova parceira, Vera Lúcia. Mas dessa vez em um portal de relacionamento. "Convidei para irmos ao cinema, mas ela já sabia do meu tamanho", brinca. "Não tenho vergonha da minha altura. Tenho orgulho de mim", completa. Ferreira ainda é muito romântico. "Fiz uma viagem para Florianópolis como ela. Todos os meus momentos com a Vera são muito especiais".



→ Continua na pág. 30



Descubra
a Europa
por você mesmo.

www.hertz.com.br/agente @ Reg. U.S. Pat. Off. e protegida pelas leis internacionais de marcas 6609-12 e registros © 2012 Hertz System, Inc. Todos os direitos reservados. Código SIPP: ECMR; com ar-condicionado. *Ford Fiesta Trend ou similar. ^Somente veículos com câmbio manual e em locações de, no mínimo, 3 dias. ^As tarifas indicadas incluem um desconto de 20% (25% Holanda), KM livre, proteção contra colisão ou danos (CDW), proteção contra roubo (TP) e imposto IVA. O desconto se aplica sobre a tarifa básica, mas não a impostos e outras taxas como, por exemplo, taxas de serviço. As tarifas ALI só podem ser reservadas por meio do GDS, devendo ser reservadas e pagas no Brasil com uma antecedência mínima de 24 horas. †Para descontos em tarifas que não forem pagas antecipadamente ou para outros países europeus, visite www.hertz.com.br (Ofertas Especiais). ^Locações qualificadas. Agentes de viagem devem colocar o seu número Hertz #1 Partners ao fazer a reserva.

20 a 25% de desconto em TODOS os veículos^A

Receba um desconto de 25% na Holanda ou 20% na Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Itália, Luxemburgo, Reino Unido ou Suíça nas locações com retirada até 15 dezembro 2012.† O motorista adicional é GRÁTIS (detalhes em Hertz.com/Europa).

Reserve pelo GDS e ganhe \$3 USD em benefícios Hertz #1 Partners por locação.^^ Se preferir, ligue para a Hertz.

Reservas internacionais

11 3524 7525
0800 602 7525

Locações no Brasil

11 2246 4300
0800 701 7300

França/Holanda
Alemanha

Carro Econômico^f

\$230^{BUSD}

Semanal
Com CDW, TP
e imposto IVA
Código ALI e
CDP 1875139
Somente pré-pagc

Itália/Espanha

Carro Econômico^f

\$255^{BUSD}

Semanal
Com CDW, TP
e imposto IVA
Código ALI e
CDP 1875139
Somente pré-pagc



Espanha | Carro Econômico* | Ford Fiesta

Hertz®

NO ALVO

De óculos escuros, ele explica como jogar arco e flecha e, ainda, acerta o alvo. Mas ele só tem 10% de visão. Dá para acreditar? Fábio Ribeiro trabalha na recreação do Bourbon Atibaia (SP). Ele nasceu com um problema no olho esquerdo e, aos nove anos, teve catarata no olho direito e perdeu a visão.

“Na escola não foi muito fácil. Tinha de fazer prova oral e seminários para avaliação. Sofri também preconceito na universidade por parte da diretoria. Escolhi fazer faculdade de educação física, e eles queriam que estudasse geografia, letras ou história. Não aceitei e insisti. Fazia tudo no meu limite, nunca tirei uma nota menor que 7,5 e me formei em 2004”.

Ribeiro trabalhou em escolas e academias, mas como recreador é sua primeira oportunidade. “Minha irmã, que sempre me ajudou, viu a vaga no jornal e me trouxe para entrevista de emprego. Fiz algumas atividades como teste e fui aprovado”.

O educador tem como função distrair os hóspedes. “Trabalho com adultos e crianças. Ajudo na escalada, na piscina e no arco e flecha, que é 80% postura, é o jeito que você joga”, justifica o fato de acertar o alvo.

“Sou extrovertido e comunicativo. O pessoal do hotel é muito acolhedor. A equipe é ótima. Obviamente tenho as minhas limitações, mas sempre tento

fazer. Ando sozinho, não uso bengala, não tenho cão-guia. Sou curioso e gosto de desafios. E o mais importante, aceito como sou”.

Dentre seus programas favoritos, Ribeiro gosta de viajar, jogar futebol e

conhecer gente nova. “Nos primeiros dias no emprego novo, obviamente quis fazer novos amigos. Entrei no banheiro e fui conversando com um rapaz, que não me respondeu. Achei estranho. Antes de eu sair, vi que en-

trou um funcionário e eles ficaram conversando em sinais. Ou seja, ele era surdo-mudo. Imagina o ceguinho querendo bater papo com surdo-mudo! Fiquei dez minutos rindo sozinho”, lembra. //





Cartão Corporativo

.....

REDUZA O RISCO DE INADIMPLÊNCIA PARA A SUA AGÊNCIA!

.....

Ofereça este produto aos seus clientes corporativos. A solução ideal para o pagamento das despesas com passagens aéreas.

.....

Com até 40 dias para pagar!

.....

www.e-flytour.com

Consulte a Flytour Travel Solution mais próxima de você.

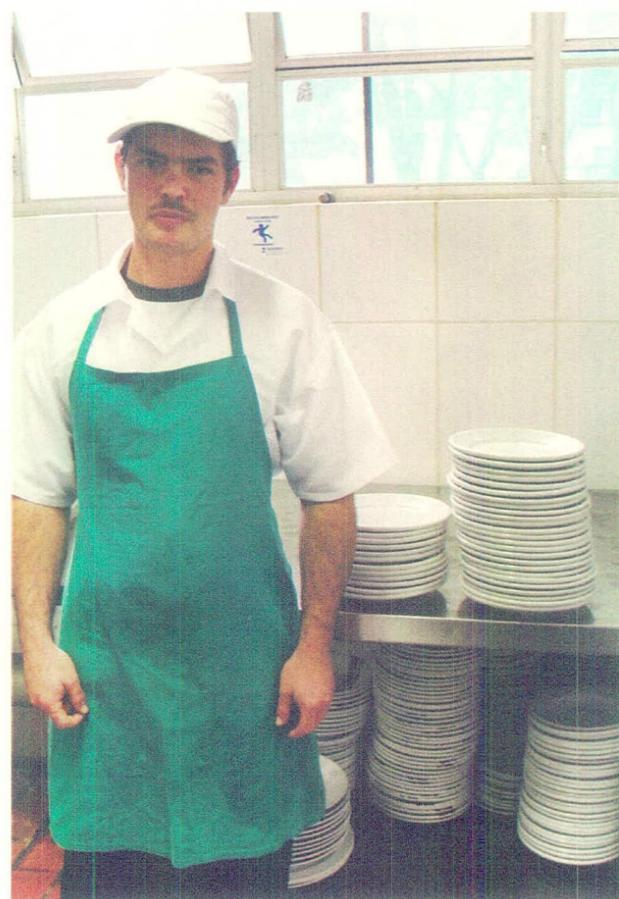
 flytourtravelsolution.blogspot.com
 facebook.com/FlytourTravelSolution
 twitter.com/flytourfts



FLYTOUR®
Soluções para o Agente de Viagem

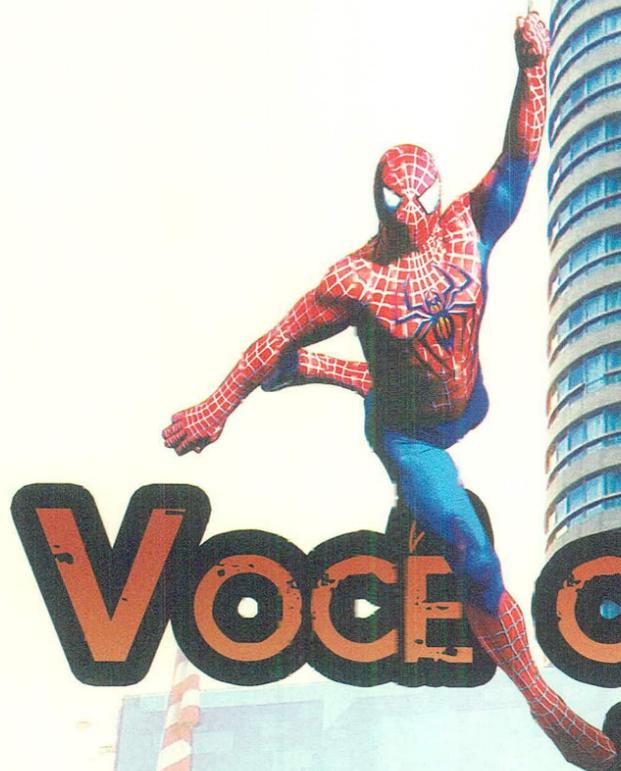
MULTIFUNCIONAL

O tímido Vanderlei Panzenhagen De Brum tem paralisia infantil. Foi admitido no Rafain Palace, em 2005, na função de copeiro. Faz lanches, porções e todos os alimentos do room service. Além disso, realiza serviços extras para ajudar na renda, como vender caldo de cana e pintar casas. Dentre seus hobbies preferidos, Brum gosta de jogar sinuca e criar calopsitas. Ah! Ele é torcedor do Palmeiras e faz esculturas. //





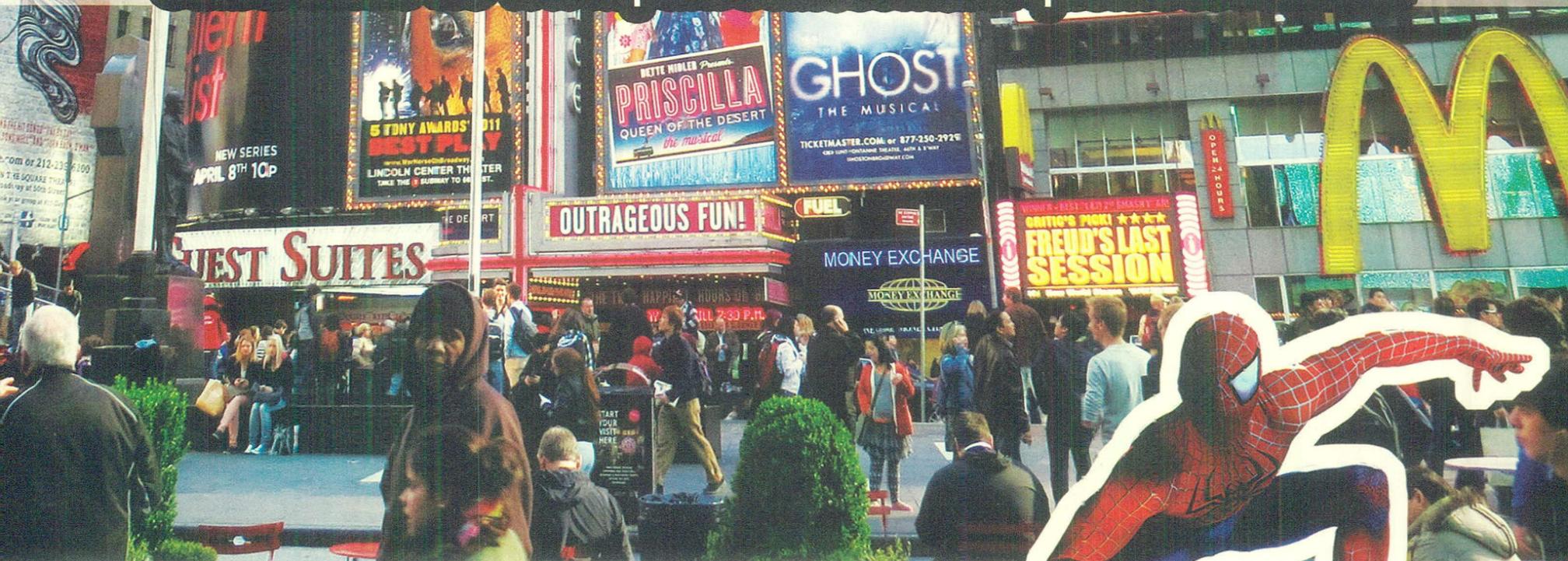
PANROTAS ²⁰ ANOS



VOCE CONHECE ALGUM HEROI?

Conte sua história e concorra a uma viagem para Nova York

Saiba como no www.panrotas.com.br/quemeoseuheroi



Patrocínio

Apoio:



← Continuação da pág. 30

ACESSIBILIDADE É INVESTIMENTO

“Em 2001, um tiro me deixou de cadeira de rodas, mas tive uma aceitação imediata e fui em frente. A minha maior dificuldade foi fazer lazer e turismo. De cadeira de rodas é complicado, a acessibilidade é difícil. Eu sempre gostei de viajar e tinha acabado de voltar do Japão, onde fui trabalhar”, diz Ricardo Shimosakai.

Mesmo com dificuldades, ele insistia em fazer algumas atividades, como ir ao cinema. “Meus amigos começaram a pedir para eu organizar os passeios. Eles me viam como um incentivo. Na fileira da frente do cinema, tem um espaço para o portador de deficiência. E para o acompanhante? Mas eu não desistia. Não ia esperar a coisa ficar boa para poder sair de casa”, conta. Já com expertise em reunir os amigos para os passeios, ele decidiu fazer uma faculdade de turismo. “Precisava ter uma base maior. De deficiência eu já entendia, agora queria entender de turismo e unir as duas coisas”.

Ainda durante a época de faculdade, Shimosakai resolveu fazer uma viagem para a Europa: Portugal, França, Inglaterra e Espanha. “Uma semana antes, a operadora com quem fechei o pacote

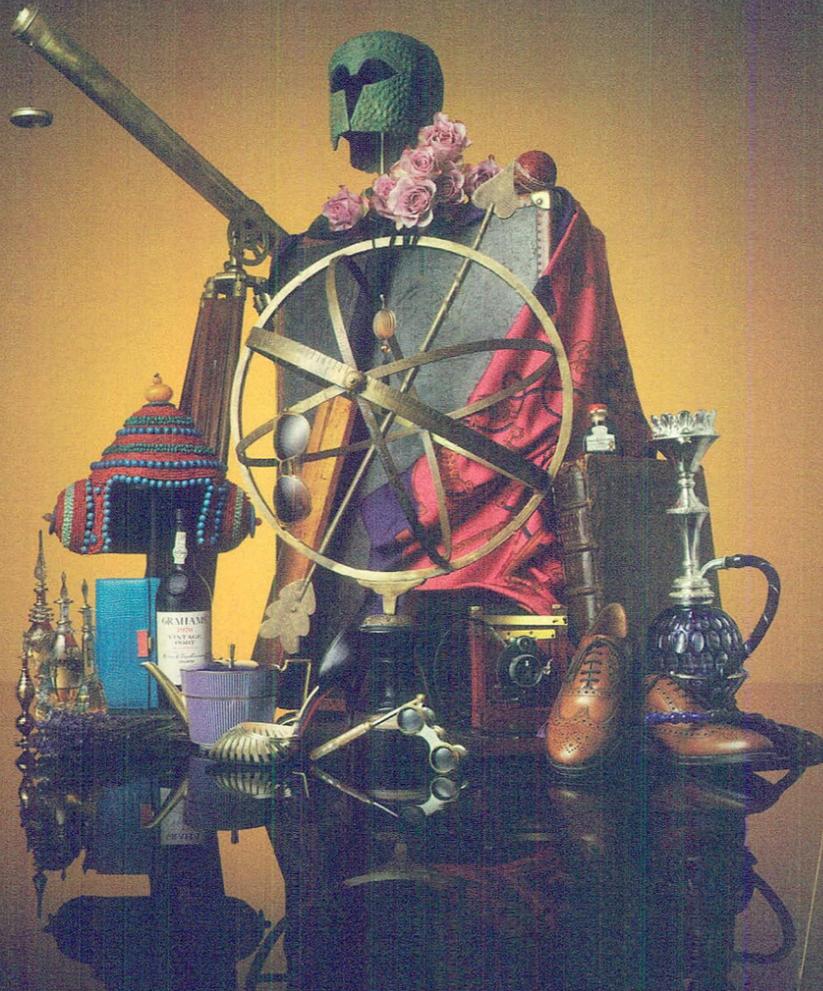
me proibiu de realizar a viagem. Disseram que não estavam preparados. Então resolvi eu mesmo organizar meus roteiros. Até você chegar no destino, os operadores não têm consciência da dificuldade. Quando o deficiente chega lá, a cadeira não entra no banheiro. Aproveitei a viagem para agregar valor profissional como fazer visitas técnicas e conhecer pessoas que trabalham como turismo acessível.”

Com as experiências de Shimosakai surgiu a Turismo Adaptado. “Para mim, agenciar é a forma mais prática de dar resultado para uma viajante com deficiência. É proporcionar para a pessoa uma viagem sem problema de acessibilidade. Brotas (SP), por exemplo, tem empresa que oferece rafting para portadores de deficiência, mas não tem hotel adaptado. Onde vou dormir?”. Shimosakai é muito procurado por agências e turistas de um modo geral para ajudar em viagens. “Meu ideal é ter uma operadora de turismo acessível para a América do Sul. Quero que os deficientes consigam fazer uma viagem independente e que o trade abra os olhos para essa questão. Adaptar um hotel não é gasto. É investimento”. //



INTERNATIONAL
LUXURY TRAVEL
MARKET

CANNES 3-6 DECEMBER 2012



DISCOVER.
EXPERIENCE.
LUXURY.

LTM is the leading 'by invitation only' showcase for the global luxury travel community.

Bringing together the world's most sought after collection of luxury experiences for the most discerning international luxury travel buyers, LTM offers you unrivalled business opportunities.

If you are an international luxury travel buyer or supplier register your interest in attending the world's most exclusive travel event at www.iltm.net/ccnnes

LUTA PELA CAUSA

Quando aconteceu o acidente – um mergulho em água rasa, que o deixou deficiente físico –, Roberto Belleza já atuava no turismo havia 12 anos, na empresa Artesanal Turismo, onde era um dos sócios. “Fiquei dois meses e meio internado e retornei às atividades da agência, onde trabalhava com o meu pai, Sérgio Belleza, e era diretor”, conta. Com a deficiência, Belleza sentiu que não dava mais para continuar na empresa, vendeu a sua parte para um terceiro sócio e decidiu trabalhar como free lancer na Prime Tour, empresa de uma amiga. “Levei toda a clientela da Artesanal e podia trabalhar de casa mais tranquilo, sem a responsabilidade de um cargo de diretor. O primeiro impacto é a dependência. No início, precisava de auxílio para quase tudo: me vestir, alimentar, digitar, escrever. Mas fui me adaptando e recuperei parte dos movimentos. Então, depois não tive muitos problemas com o trabalho em si. Até aumentei a carteira de clientes da agência”. Dez anos após o acidente, em 2005, José Serra foi eleito prefeito da capital paulista e criou a Secretaria Municipal da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida. A primeira secretária foi

Mara Gabrilli, amiga de Belleza. “Nos conhecemos em uma clínica de reabilitação. Logo que entrou no cargo, Mara me convidou para trabalhar como assessor. Em paralelo, continuava na Prime. Fiquei até 2007 com este trabalho duplo. Ela ficou dois anos na secretaria, eu resolvi continuar e apostar na área política e largar o turismo”, lembra. No ano seguinte, Belleza conquistou o cargo de secretário adjunto do então sucessor de Mara, Renato Baena. “Meu pai, que era assessor do Caio Carvalho [então presidente da SP Turis], faleceu em 2010 e fui convidado a assumir o cargo dele em maio do mesmo ano. Meu pai já trabalhava a questão da acessibilidade para a cidade de São Paulo. E o meu papel aqui é primeiro adaptar o quintal de casa: sambódromo e autódromo [equipamentos administrados pela SP Turis]. Nada melhor do que lazer e viagem sem impedimentos. Qualquer pedrinha atrapalha o nosso passeio. Se tirar a pedrinha, ajuda para o idoso, deficiente visual, mulher grávida e carrinho de bebê. Melhora para todos”, explica. Belleza é assessor especial da presidência da SP Turis, hoje liderada por Marcelo Rehder. //



→ Continua na pág. 34

Gratuito para clientes Advance

Todas as facilidades que o agente de viagens precisa, em uma única ferramenta.

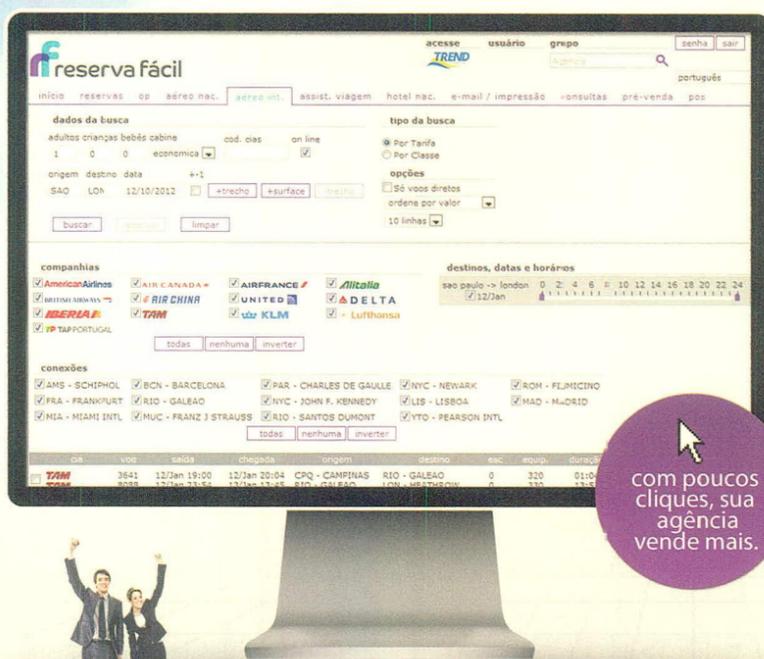


Gerenciador de Reservas



Módulo RAV
(remuneração do agente de viagens)

reserva fácil



com poucos cliques, sua agência vende mais.



Ainda não emite com a Advance?

Solicite a visita de um dos nossos executivos e simplifique a viagem!



Aéreo, assistência viagem e hotelaria nacional Trend em uma única ferramenta



Integração com GDSs

Advance presente em:

Aracaju . Belo Horizonte . Brasília . Campinas . Campo Grande . Cuiabá . Curitiba . Florianópolis . Fortaleza . Goiania . Joinville . Londrina . Manaus . Maringá . Natal . Porto Alegre . Recife . Ribeirão Preto . Rio de Janeiro . Salvador . Santos . São José dos Campos . São Paulo . Teresina . Uberlândia . Vitória

advance.tur.br advance.reservafacil.tur.br

twitter.com/advanceturismo

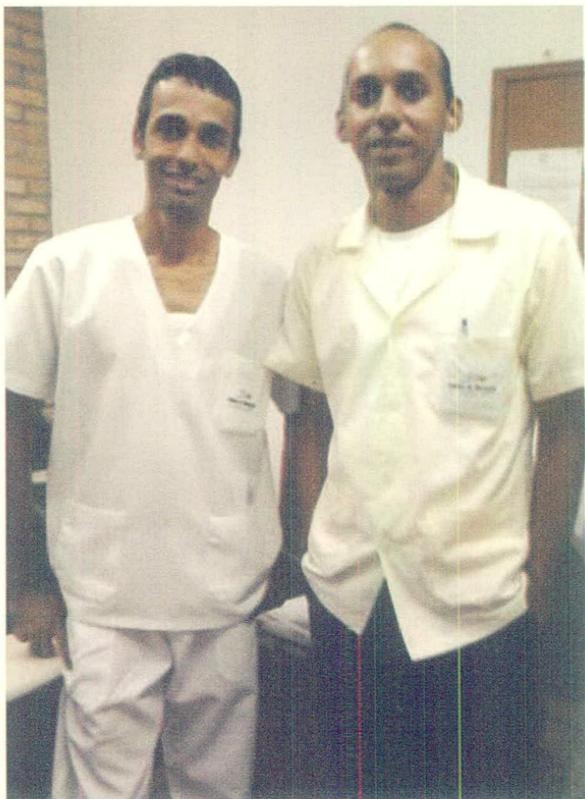
facebook.com/advanceturismo

advance
simplifica a viagem

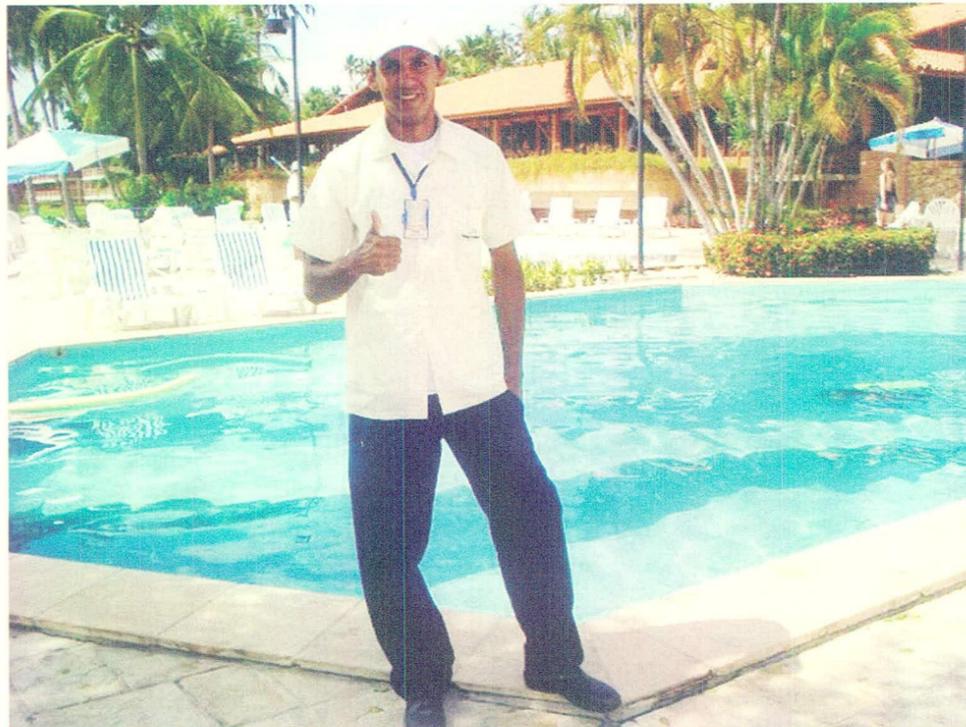
GRUPO
RTA

O TURISMO ME PROPORCIONOU...

ADRIANO DE BARROS LIMA E MIROBALDO VALERIANO DE CASTRO CORREIA TRABALHAM NO SALINAS MACEIÓ. O primeiro tem 32 anos, é auxiliar de serviços gerais, admitido em 2008; o segundo é auxiliar de lavanderia, tem 33 anos e atua no hotel desde 2002. Ambos são portadores de deficiência auditiva. As entrevistas foram realizadas em conjunto e por meio da linguagem dos sinais (libras), com ajuda dos gestores de recursos humanos do empreendimento.



Mirobaldo Correia e Adriano de Barros



Adriano de Barros é auxiliar de serviços gerais

JORNAL PANROTAS — Quando entrou para o turismo?

ADRIANO — Por meio de uma pessoa que trabalhava no Salinas. Ela informou sobre a vaga para pessoas portadoras de necessidades especiais, enviei o currículo e fui recrutado e selecionado

MIROBALDO — A minha professora de necessidades especiais, Dayse, falou em sala de aula que havia vagas no Salinas, vim participar de uma entrevista e fui contratado.

JP — Como era sua vida antes do turismo?

ADRIANO — Sempre morei em Maragogi (AL), estudava com uma professora de necessidades especiais até o segundo ano, nasci com deficiência auditiva. Antes de entrar no Salinas, trabalhei em uma locadora de DVD e em uma lanchonete. Atualmente moro com a minha mãe e meu irmão.

MIROBALDO — O Salinas foi meu primeiro emprego. Atualmente moro

com um tio e visito a minha mãe nas folgas, pois ela mora em Rio Formoso.

JP — O que o turismo te proporciona?

ADRIANO — Realizar sonhos como comprar moto, computador. Tenho uma vida confortável.

MIROBALDO — Também consegui comprar meu computador, uma moto e vou realizar meu sonho de comprar uma casa.

JP — Qual o melhor do turismo?

ADRIANO — Construir uma família no trabalho e fazer amigos.

MIROBALDO — Antes de trabalhar era uma pessoa fechada com poucos amigos. Depois que comecei a trabalhar, conheci muitas pessoas, formei uma família na empresa e me tornei uma pessoa mais feliz.

JP — Tem um lado ruim?

ADRIANO E MIROBALDO — O preconceito. As pessoas recém-contratadas não entendem o que falamos e nos desprezam. //

OS CUIDADOS DA EMPRESA

A INTEGRAÇÃO É OUTRO CUIDADO QUE O EMPREENDIMENTO PRECISA TER COM OS COLEGAS PORTADORES DE DEFICIÊNCIA.

Mas Adriano e Mirobaldo parecem não ter tido problemas com suas limitações. “O Recursos Humanos teve cuidado ao trazer um professor de libras e dois funcionários já sabiam a linguagem de sinais. A integração dos dois teve acompanhamento. Assim que chegaram conheceram todo o hotel e também as equipes. Alguns sinais básicos de comunicação foram repassados para o grupo com quem os dois trabalham”, explica Eliana Castro, uma das gestoras de Recursos Humanos do Salinas Maceió. Ainda segundo a executiva, ambos os funcionários são receptivos e não criaram barreiras. “Eles entraram para trabalhar e fazer parte da equipe. Temos todo cuidado para que nenhuma situação constrangedora aconteça”, explica.

Também foi com cuidado e carinho que Vanderlei Panzenhagen De Brum foi recebido no Rafain Palace. “Ele

começou varrendo o bosque. Isso foi essencial para melhorar a sua coordenação. Depois de um tempo trabalhando aqui, ele até parou de fazer fisioterapia porque melhorou muito a sua movimentação. Quando ele foi promovido para copeiro, ficava muito nervoso. No início, derrubava talheres, mas hoje ele faz todo o trabalho e muito bem. Prova de que ele está bem coordenado é que ele realiza até esculturas com gelo e também com frutas”, explica a gestora de Brum, Lari Rodrigues Paes. “Ele é amigo de todo mundo. Todos adoram conversar com ele”, completa Lari. Já a coordenadora da Área de Reservas do Brasil da American Airlines, Carla Mota, conta que a entrada de Carlos Ferreira na empresa foi como a de qualquer outro funcionário. “Fizemos apenas adaptação em sua cadeira, de tamanho adequado para lhe garantir conforto ao trabalhar. Ele é muito bem tratado por todos. Carlos é extrovertido, alegre e interage com a equipe sem distinção”, conclui. //

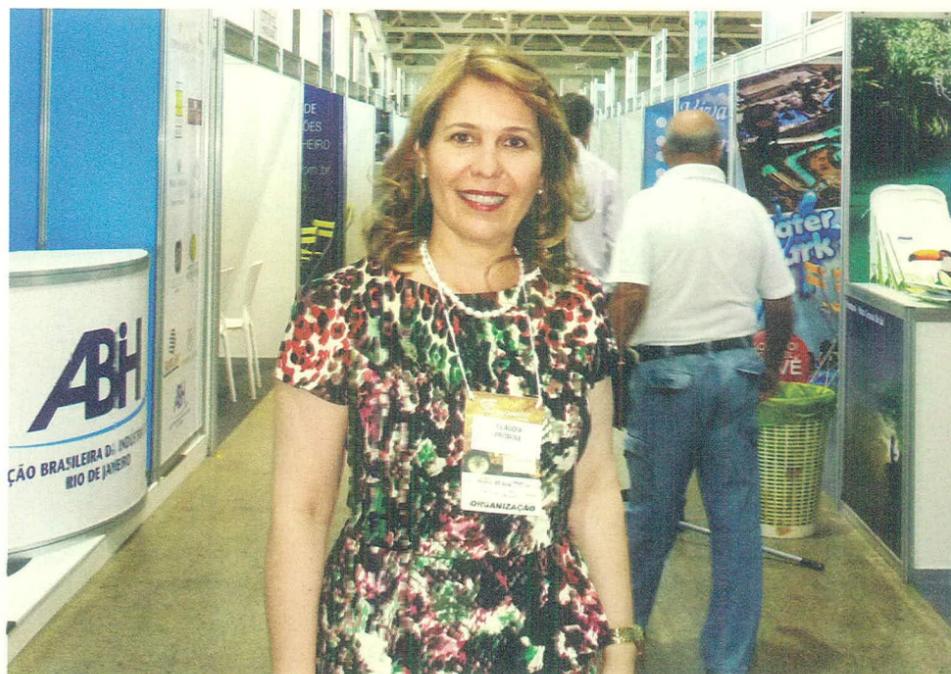
Eventos

➤ Sávia Reis - Brasília, DF

Levando lazer a Brasília

BRASÍLIA RECEBEU A 23ª EDIÇÃO DO CENTRO-OESTE TUR, QUE ACONTECEU EM 9 DE AGOSTO NO CENTRO DE CONVENÇÕES ULYSSES GUIMARÃES. Cerca de mil agentes de viagens passaram pelos corre-

dores da feira para conhecer os 286 expositores. Dentre as novidades do evento, estava a participação da operadora Visual, que investiu na capacitação dos visitantes. Os temas das palestras foram turismo religioso e turismo marítimo.



Cláudia Miranda (Promove Eventos) substituiu a mãe, Maria Sílvia, que não compareceu ao evento

→ Continua na pág. 36

PAN Notas

Rede social

A Viajanet anunciou a venda de passagens aéreas por meio de sua página oficial no Facebook. Segundo a empresa, que já possui 1,1 milhão de fãs na rede social, a ideia nasceu depois de uma análise comportamental, que identificou que 30% dos clientes da agência chegam por meio do Facebook. "Essa é uma conversão muito grande para não ser considerada, por isso achamos importante dar atenção dobrada e decidir criar a opção de compra direto na fan-page", explica o sócio-fundador do Viajanet, **Alex Todres**.

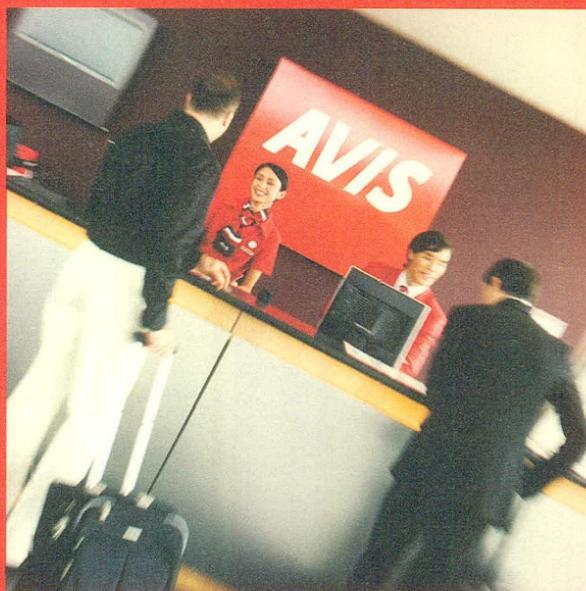
Renovação

A Loews Hotels & Resorts, que conta com 18 hotéis na América do Norte, tem um plano de renovação que será realizado em cinco unidades, sendo quatro nos Estados Unidos e uma no Canadá. As unidades que passarão por alterações são Loews Coronado Bay Resort (em San Diego, Califórnia), Loews Miami Beach Hotel (em Miami, Flórida), Loews Anapolis Hotel (em Anapolis, Maryland), Loews Don Cesar Hotel (em St. Pete Beach, Flórida) e Loews Hôtel Vogue (em Montreal, Quebec).

Filial em Recife

A nova filial da Lusanova no Brasil está localizada em Recife. A equipe foi apresentada pelo diretor **Daniel Marchante**. Equipe local será comandada pelo gerente comercial, **Marfisa Gurgel**, com **Carol Leão** no operacional, e o promotor de Vendas, **Ricardo Rodrigues**. O escritório fica na rua Demócrito de Souza Filho, 335, sala 606. Telefone: (81) 8215-3648 e (81) 8215-2558.

ALUGUE UM CARRO NOS ESTADOS UNIDOS



Tarifas econômicas "All Inclusive" desenhadas especialmente para a necessidade dos mais variados tipos de consumidores.

Optando pelo pré-pagamento da sua locação no Brasil e em Reais, você fica isento da IOF.

Central de Reservas
☎ (11) 2155-2847
☎ 0800 725 2847
www.avis.com.br

AVIS We try harder.

← Continuação da pág. 35

“O saldo foi bem positivo. É importante diversificar. O agente não quer só ir nos estandes, quer sair do evento com conhecimento. Outras operadoras, como a Nascimento, também estão interessadas em fazer capacitações em outras edições”, analisou Cláudia Miranda, da Promove Eventos. A executiva substituiu a mãe, a empreendedora Maria Sílvia, que não compareceu ao evento por motivos de saúde.

LAZER E NEGÓCIOS

A solenidade de abertura do evento teve a participação do secretário adjunto de Turismo do Distrito Federal, Geraldo Bentes. Questionado sobre as viagens de lazer no destino, Bentes acredita que ainda “estão em processo de formação”.

“De segunda a quinta-feira a movimentação em Brasília é bastante intensa por conta dos negócios, quando os hotéis têm taxa de ocupação de 92%. Estamos trabalhando com a Secretaria de Cultura para segurar esses turistas de negócios nos fins de semana. Em setembro, por exemplo, vamos ter três mil participantes em uma feira de psicologia. Estamos organizando eventos, como apresentação de filmes no Cine Brasil, com películas voltadas para a psicologia. Vão ocorrer atividades também no teatro”, completou o secretário adjunto.

No ranking da Icca, Brasília é a quarta cidade brasileira em eventos internacionais. “Em 2011, tínhamos um voo internacional. Agora temos oito voos internacionais da Tap, Delta, Avianca, Copa e Tam. Para se ter uma ideia de crescimento, recebemos seis mil turistas americanos em 2010, e no ano passado foram 19 mil”, explica Bentes.

Brasília é uma das cidades-sede da Copa do Mundo Fifa 2014 e irá receber sete jogos do campeonato, sendo um da seleção brasileira.

PARTICIPAÇÃO ARGENTINA

O coquetel de abertura ficou por conta do destino Argentina, que levou uma delegação com seis empresas: El Viejo, Caltour Receptivo, Almacen, Cruceros Australis, Quality e Tango Porteño.

De acordo com a coordenadora do Inprotur da Argentina, Marcela Cuesta, o país recebeu 1,3 milhão de turistas estrangeiros no primeiro semestre. “Esses visitantes chegaram pelos dois principais aeroportos: Ezeiza e Aeroparque, ambos em Buenos Aires”.

Como base de comparação, em 2011, no mesmo período, a Argentina recebeu 1,2 milhão de turistas



Secretário adjunto de Turismo do Distrito Federal, Geraldo Bentes



A coordenadora do Inprotur da Argentina, Marcela Cuesta



O evento recebeu a visita de mil agentes de viagens

internacionais. “No ano passado, tivemos o problema do vulcão chileno. Agora estamos com todas as estações de esqui em funcionamento. Na temporada de inverno, temos uma movimentação interna de sete milhões de pessoas”. A neve em Chapelco e em Bariloche vai até setembro. Já em Ushuaia, a temporada se estende até novembro.

Pestana Hotels, ADV Tour, Paraíba, São Luís, ABIH, Gol, Visual, Slaviero, BHG, Schultz, Delta, New Age, Bristol, Passaredo, Dom Pedro Laguna, Mendes Plaza e Nascimento foram alguns dos expositores do Centro Oeste-Tur. Segundo Cláudia, a expectativa da feira é gerar R\$ 10 milhões a longo prazo.

PACOTES

A Iberoservice mostrou para os par-

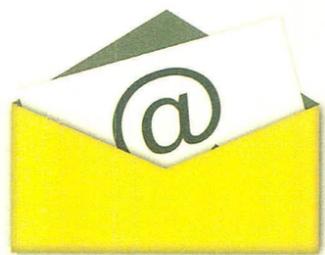
ticipantes o novo site da empresa (www.iberoservice.com.br), com 155 mil hotéis disponíveis. “O agente pode fazer o pagamento em até 12 vezes e emitir o voucher. Em um mês e meio, o portal contará também com o aéreo. Aí o profissional poderá fazer o pacote”, explica o executivo de Vendas da empresa, Eduardo Stelitano.

DIRETÓRIO

A Allia Hotels apresentou para o trade da região o diretório de hotéis 2012/2013. Dentre os futuros empreendimentos estão: Bristol Easy Hotel, em Aracruz (ES); Bristol Center Hotel, Bristol Convention Hotel, Bristol Palladium Hotel e Bristol Stadium Hotel, em Belo Horizonte; Bristol Betim Hotel, em Betim (MG); Bristol Cricaré Hotel, em Conceição da Barra

(ES), Bristol Ipatinga Hotel, em Ipatinga (MG); Bristol Itabira Hotel, em Itabira (MG); Bristol Monlevade Hotel, em João Monlevade (MG); Bristol Lagoa Santa Hotel, em Lagoa Santa (MG); Bristol Easy Hotel, em Linhares (ES); Bristol Vista Azul, em Montanhas Capixabas (ES); Bristol Montes Claros Hotel, em Montes Claros (MG); Bristol Macaé Hotel, em Macaé (RJ); Allia Roseira Hotel, em Roseira (SP); Bristol São João da Barra Hotel, em São João da Barra (RJ); Plaza Inn Rio Preto, em São José do Rio Preto (SP); Bristol Easy Hotel, em São Mateus (ES); Bristol Easy Hotel e Bristol Mestre Álvaro, em Serra (ES); Bristol Easy Hotel Reta da Penha e Bristol Easy Hotel Praia de Camburi, em Vitória (ES). //

Cartas do LEITOR



Queridos amigos da PANROTAS,

Estou no Chile a trabalho e gostaria de enviar essa rápida mensagem para parabenizar todos vocês por esses 20 anos do *Jornal PANROTAS*. São realmente duas décadas de louvável comprometimento em transmitir informação verdadeira, corajosa, relevante e eficiente em prol do

desenvolvimento do pujante mercado de turismo e viagens do Brasil. Há muita história em tantas páginas do *Jornal PANROTAS* durante todos esses anos. E nós da SAA estamos orgulhosos de termos tido o privilégio e o prazer de anunciar e ser notícia em muitas destas páginas. Parabéns por um trabalho jornalístico e publicitário de altíssima qualidade. Um forte abraço,

**Nelson de Oliveira,
SAA**

“Prezado Guillermo Alcorta,

Gostaria de parabenizá-lo pelo aniversário de 20 anos desse tão reconhecido veículo de comunicação. Saúdo também os capacitados profissionais da equipe PANROTAS, que, com o passar do tempo, conseguiram consolidar o *Jornal PANROTAS* como fonte irrefutável

de credibilidade no que diz respeito aos fatos jornalísticos do nosso setor.

Competência e ética são características que nunca faltaram em sua trajetória e, hoje, duas décadas depois, podemos aplaudi-lo de pé pelo sucesso do trabalho desempenhado. Parabéns! Um grande abraço,

**Antonio Azevedo
Presidente da Abav Nacional”**

→ Continua na pág. 38

PAN Notas

Autorização

A Azul e a Trip pediram autorização à Anac para realizarem um acordo de code-share, isto é, um compartilhamento de voos entre as duas empresas. Se aprovada a solicitação, o início da ação deverá acontecer até o final deste ano. No code-share, a Azul ficará responsável pela comercialização dos trechos de ambas as empresas. A Trip continuará a vender normalmente seus voos por meio de seus canais. Embora o acordo seja bilateral, as companhias decidiram concentrar as vendas destes voos em apenas uma empresa, já em preparação para a adoção de uma única plataforma de vendas no futuro, já que estão em vias de se fundirem.

Planejamento

A Turkish Airlines anunciou que pretende oferecer voos diários entre São Paulo e Istambul até o final de 2013. Atualmente, a rota é realizada quatro vezes por semana e em outubro será estendida até Buenos Aires. O objetivo da aérea é ampliar a presença na América Latina. De acordo com dados divulgados pela companhia, no ano passado foi registrado um aumento de 50% no número de pessoas que embarcaram no Brasil com destino à Turquia em 2011, se comparado com 2010.

A RAINHA DO POP COMO SEUS CLIENTES NUNCA VIRAM E COM PREÇOS QUE VOCÊ NUNCA IMAGINOU!
Os shows mais polêmicos do ano com exclusividade TREND!

<p>MADONNA EM BUENOS AIRES 13, 15 ou 16 de dezembro de 2012 no Estádio do River Plate</p> <p>A partir de: DBL 12x R\$ 130,00* USD 729,00</p> <p>PACOTE INCLUI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 02 noites de hospedagem no Hotel Imperial Park ***, incluso café da manhã e taxas; • 01 ingresso para o show na data escolhida (setor geral); • Traslado privativo aeroporto/hotel/aeroporto; • Traslado hotel/estádio do River Plate/hotel; • Seguro-viagem. <p>SUPLEMENTO AÉREO A PARTIR DE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saída de São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte ou Curitiba voando LAN em classe econômica (O/X) a partir de USD 177,00 (**). 	<p>MADONNA EM SANTIAGO 19 de dezembro 2012</p> <p>A partir de: DBL 12x R\$ 145,00* USD 813,00</p> <p>PACOTE INCLUI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 02 noites de hospedagem no hotel AH Hotel ***, incluso café da manhã e taxas; • Traslado privativo aeroporto/hotel/aeroporto; • Traslado hotel/estádio Nacional/hotel; • Ingresso para o show no dia 19 de dezembro (setor Andez); • Seguro-viagem. <p>SUPLEMENTO AÉREO A PARTIR DE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saída de Porto Alegre voando Aerolíneas Argentina em classe econômica (W) a partir de USD 188,00 (**); • Saída de São Paulo e Rio de Janeiro voando LAN em classe econômica (Q) a partir de USD 225,00 (**); • Saída de Belo Horizonte e Curitiba voando LAN em classe econômica (Q) a partir de USD 348,00 (**).
<p>MADONNA EM LAS VEGAS 13 de outubro de 2012 no Hotel MGM</p> <p>A partir de: DBL 12x R\$ 280,70* USD 1.574,00</p> <p>PACOTE INCLUI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 05 noites de hospedagem no Hotel Flamingo ***; • 01 ingresso para o show no dia 13 de outubro (Setor 202 P); • Traslado regular aeroporto/hotel/aeroporto; • Seguro-viagem. <p>SUPLEMENTO AÉREO A PARTIR DE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saída de São Paulo ou Rio de Janeiro voando United Airlines em classe econômica (T/H) a partir de USD 483,00 (**). • Saída de Porto Alegre voando United Airlines em classe econômica (T) a partir de USD 483,00 (**). 	<p>MADONNA EM MIAMI 20 de novembro de 2012 na Arena American Airlines</p> <p>A partir de: DBL 12x R\$ 280,70* USD 1.574,00</p> <p>PACOTE INCLUI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 05 noites de hosp. no hotel Miami Beach Resort Spa ***; • Traslado regular aeroporto/hotel/aeroporto; • Traslado regular hotel/show/hotel; • 01 ingresso para o show na Arena (categoria 323); • Seguro-viagem. <p>SUPLEMENTO AÉREO A PARTIR DE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saída de São Paulo ou Rio de Janeiro voando Avianca em classe econômica (S) a partir de USD 423,00 (**). • Saída de Porto Alegre voando Avianca em classe econômica (S) a partir de USD 772,00 (**). <p>Obs: a cada reserva com no mínimo 02 passageiros GANHE 01 CD MADONNA MDNA DE PRESENTE.***</p>

www.trendoperadora.com.br

Reservas Internacionais: São Paulo 3041 7501
Outras Cidades 0800 773 7557

f /Trendoperadora
@Trendoperadora

TREND
LAZER

Pacotes é com agente

Condições gerais: (*) Valores calculados ao câmbio de 14/08/2012, USD 2,14. Disponibilidades estão sujeitas à alteração sem prévio aviso. Para a aquisição de qualquer tipo de ingresso, é necessária a garantia e o pré-pagamento do ingresso. Após a realização do depósito, será efetuada a compra do ingresso na localização/setor selecionado pelo passageiro, conforme a disponibilidade no momento da compra, caso contrário será informada a disponibilidade para o momento. (**) Valores válidos para pagamento à vista. Comissão de 6% sobre o valor do suplemento aéreo apenas para pagamento faturado ou cartão a vista. (***) CD será entregue em Miami pelo receptivo local. **ATENÇÃO:** os ingressos NÃO SÃO REEMBOLSÁVEIS e NÃO SE ADMITE NENHUM TIPO DE ALTERAÇÃO e ou CANCELAMENTO. As tarifas mencionadas estão sujeitas a disponibilidade e reconfirmação no momento da compra. Se houver alteração de data ou horário, a TREND não se responsabiliza, pois é agente intermediária na comercialização dos ingressos, sendo a responsabilidade do organizador do evento. Se houver cancelamento do show, a devolução estará sujeita às políticas dos organizadores. **CONSULTE OUTRAS OPÇÕES DE INGRESSOS.**

“Caro Artur,

Acabo de receber a edição dos 20 anos do *Jornal PANROTAS*. Sou suspeito, mas não posso deixar de dar os parabéns à equipe pela produção desses 20 anos e à direção pela coragem de ter tomado esta iniciativa....e lá se vão 20 anos. Abraços,

Luiz Sales,
São Paulo Turismo”

“Transmita a toda equipe PANROTAS nosso aplauso pelos 20 anos traduzidos na bela apresentação gráfica e conteúdo expressos na revista publicada, assinalando toda a trajetória vitoriosa da empresa. Sem dúvida é a “Bíblia” dos agentes de viagens e fonte de informação e referência para quantos militam no trade. Parabéns.

Francisco Teixeira,
*Categoria Turismo
(Gov. Valadares/MG)”*

“Querido Artur,

Gostaria de felicitar vocês do *Jornal PANROTAS* por todos estes anos de dedicação e profissionalismo. Parabéns. Quero também agradecer o lindo mimo que ganhei, estes bem casados da Conceição não têm igual! Muito bom gosto.

Beijos

Eby Piaskowy,
Queensberry”

“Guillermo e Artur,

Primeiramente, gostaria de parabenizá-los pelos 20 anos do *JP*. Longevidade nos dias de hoje é difícil e somente se alcança com seriedade, muito trabalho e dedicação. Por favor, encaminhem meus parabéns a todos os seus colaboradores. Que venham muitos anos mais pela frente! Agradeço também matéria a meu respeito. Sem dúvida me encheu de alegria e vai me inspirar ainda mais a continuar me desenvolvendo como profissional. Muito obrigado pelo reconhecimento. Abraços,

Oswaldo Freitas,
Nascimento Turismo”

“Danilo,

Adorei a matéria sobre meus 20 anos de carreira, é um presente para mim, por tanto anos de trabalho como agente de viagens. Foi uma honra poder participar, me sinto realmente presenteada. Obrigada pelo carinho. Conta comigo. Superbeijo,

Helaine Silva,
Lagos Travel”

“Prezados amigos,

Agradeço os bem-casados que recebi há pouco, muito simpático... Parabéns pelos 20 anos do *Jornal PANROTAS*, prova de dedicação e profissionalismo. Um grande abraço,

Ivo Lins,
Gapnet”

“Prezados Artur e Schapo,

Gostaria de agradecer os bem-casados que recebi em comemoração aos 20 anos do *Jornal PANROTAS*. Estavam deliciosos! Parabéns!

Stevan Lekitisch,
Trend Operadora”

“Prezados Guillermo Alcorta, Marianna Alcorta, Ricardo Tsugawa, Heloisa Prass e Artur Luiz Andrade,

Parabéns pelos 20 anos do *Jornal PANROTAS* e pelo compromisso em noticiar e fortalecer o turismo nacional!. O Grupo Royal Palm tem muito orgulho em ter, de alguma forma, feito parte dessa história. Abraços,

Antonio Dias, Sandra Neumann,
Cesar Nunes, Tiago Piccirilo e Flávia Possani,
Royal Palm Hotéis”

“Prezados Guillermo e Artur

Parabéns pelos 20 anos de *Jornal PANROTAS*, na flor da idade!!!! Muito obrigado pelos bem-casados, gesto muito simpático e representativo. Abraços,

Rui Alves,
Gapnet”

“Artur,

Ficou linda e emocionante a edição de 20 anos do *Jornal PANROTAS*! Obrigada a você por esta experiência inestimável. Um grande beijo,

Adriana Cavalcanti, Ana Beatriz Camboim e Cássio Oliveira”

“Caro Artur

Obrigado pelo mimo e parabéns pelos 20 anos do *Jornal PANROTAS*. Abraços em todos da PANROTAS,

Jorge Rodrigues,
AIT”

“Parabéns, Artur e Fabíola

Duas décadas não são dois dias. Sucesso sempre!

Dayse Regina Ferreira, colaboradora do Jornal PANROTAS em Curitiba”

“Prezado Renê,

Recebi hoje a revista de 20 anos do *Jornal PANROTAS* e gostei da entrevista. Você conseguiu escrever e captar o que conversamos! Obrigada. Agradece também ao Artur pela oportunidade. A revista ficou muito boa!!

Ângela Branco,
Still Viagens”

“Artur,

Obrigada pela edição de 20 anos do *Jornal PANROTAS*. As fotos do Emerson (de Souza) ficaram ótimas. Beijou,

Harumi Burstin,
Flytour”

“Artur,

Parabéns pela matéria e pela grande ideia de juntar os jovens de 20 anos. Parabéns ao *Jornal PANROTAS* pelas duas décadas. Abraço,

Marcelo Sanovicz,
Advance”

“Guillermo & team,

Parabéns a todos vocês pelo excelente trabalho e pelo “acachapante” sucesso do *Jornal PANROTAS*! (Sei que o Artur vai adorar e usar isso na próxima edição). Beijou,

Jussara Haddad,
Escritório Comercial dos Estados Unidos no Brasil”

“Queridos amigos da PANROTAS,

Nesta data queremos festejar com todos vocês os 20 anos de sucesso, pioneirismo e conteúdo de primeira linha. Feliz aniversário! Um abraço,

João Francisco Rodrigues e equipe,
Mavs Resort Convention & Spa”

“Queridos Guillermo, Artur, Marianna e Equipe PANROTAS,

Voltei ontem do Rio e fiquei superfeliz de receber esta caixa linda com os bem casados. Parabéns pelos 20 anos do *Jornal PANROTAS*! Vocês merecem todo o nosso reconhecimento pelo excelente trabalho, pela postura ética e comprometida com o crescimento do turismo no Brasil. Sintam-se abraçados! Um beijão com nosso carinho,

Leonor Alba Bernhoeft,
LTN Brasil”

“Caro Artur,

Parabéns pela edição de 20 anos do *Jornal PANROTAS*. Ficou muito linda. Esta vou guardar a sete chaves. E a reportagem sobre minha carreira ficou muito bacana. Vale ouro. Abraços do amigo,

Marcos Balsamão,
Alatur”

“Artur e Marianna,

Obrigada a vocês e toda equipe pelos docinhos da Conceição!! Além de lindos estavam deliciosos como sempre!! Um beijo e parabéns para vocês todos da equipe PANROTAS pelos 20 anos de sucesso do *Jornal PANROTAS*!!

Júlia Christina Yamanishi,
American Airlines”

“Querido Artur,

Admiro e respeito sua dedicação ao *Jornal PANROTAS*. Entendo perfeitamente e reconheço que é preciso ter talento para fazer tantas centenas de edições de qualidade. Parabéns, faltou uma matéria do jovem carioca, tímido repórter que há cerca de 20 anos deixou Copacabana para transformar sua vida e a do *Jornal PANROTAS*... em sucesso! Beijou,

Ana Maria Donato,
Imaginadora”

“Parabéns pela bela edição dos 20 anos do *Jornal PANROTAS*. Está muito bonita e com ótimo conteúdo. Nós também estamos comemorando duas décadas de Brasil e muito da história da United está registrada nas páginas do jornal. Que continuem com sucesso e juntos de todos nós da United Airlines,

Cristiane Franck e Isabel Bartholomeu,
United”

Locadoras de veículos

> Claudio Schapochnik

Mais parcerias

A MOBILITY, EMPRESA ESPECIALIZADA NO ALUGUEL DE VEÍCULOS, AMPLIA O NÚMERO DE ACORDOS COM FORNECEDORES DO SEGMENTO LUXO NO EXTERIOR. O diretor Oskar Kedor assinou com a Midway Car Rental, dos Estados Unidos, e deve fechar em breve com um companhia europeia.

“Os brasileiros estão cada vez mais descobrindo as possibilidades de locação de carros de luxo nas viagens ao Exterior. Há Ferraris, Porsches e outras máquinas à disposição”, diz Kedor. Em relação à Midway (www.midwaycarrental.com), a Mobility passou a ser a central oficial de reservas da empresa no País. Funda-

da em 1970, a empresa americana soma mais de 2,5 mil veículos na frota. Entre carros e caminhões, há mais de 90 marcas e modelos. Neste mês ainda, Kedor espera assinar outro acordo, desta vez com uma empresa europeia. “Já trabalhamos com essa locadora, mas agora vamos aprofundar nossa parceria”, diz Kedor, sem dar detalhes.

MARKETING

E o Marketing da Mobility já tem uma nova profissional. É a relações públicas Natália Benzi. Ela entrou no lugar de Renata Correa, que deixou neste mês a empresa após quatro anos, e foi apresentada oficialmente aos agentes de viagens no lançamento do novo roteiro self drive (*veja quadro*). //

promo

ESTADOS UNIDOS MUSICAL



Kedor, gerente comercial e de Operações da Mobility

A Mobility lançou, na semana passada, mais um roteiro do Programa Self Drive, que estimula as viagens com carro. É a “Rota das Raízes Musicais”, nos Estados Unidos.

O novo roteiro começa em Houston (Texas) e termina em Memphis (Tennessee), e durante o percurso o turista conhece diversas cidades e ritmos típicos, como jazz, blues, soul, gospel e rock. O roteiro tem o patrocínio da Alamo, Avis, Budget, Dollar e Hertz.

A rota completa, que chega perto dos 1,5 mil quilômetros, pode ser vista e baixada no www.selfdrive.com.br.

ABAV
A Feira de Turismo das Américas

24·25·26
OUTUBRO 2012
RIO DE JANEIRO • BRASIL

inscrições abertas

A ABAV - A Feira de Turismo das Américas está renovada. Agora você terá mais opções de negócios com oportunidades e novidades para ampliar resultados.

E você que é agente de viagens poderá solicitar o seu AD90.

**Conheça a nova ABAV -
A Feira de Turismo das Américas.**

Faça já sua inscrição no site
www.feiradasamericas.com.br

Veja como solicitar o seu AD90.

Turismo é o nosso negócio. Esperamos por você.

Realização:

ABAV[®]
Associação Brasileira
de Agências de Viagens

Promoção:

promo
INTELIGÊNCIA TURÍSTICA

Informações gerais: feiradasamericas@abav.com.br - +55 (11) 3231-3077
Contato comercial: feira.abav@promo.tur.br - +55 (11) 3905-6300



Imagem do Brasil

> Artur Luiz Andrade

Mar de oportunidades

PESQUISA ENCOMENDADA PELA EMBRATUR NOS ESTADOS UNIDOS REVELA QUE O AMERICANO SABE POUCO OU QUASE NADA SOBRE O BRASIL E SEUS ATRATIVOS TURÍSTICOS E CULTURAIS.

Ou seja, palco perfeito para uma divulgação focada e embasada entre os americanos, maiores consumidores de Olimpíadas em geral e da Copa da África do Sul. Segundo a Embratur, o objetivo era saber que percepções o americano tem do Brasil, para exatamente guiar as estratégias de divulgação. Um trabalho com a mídia local também está em pauta. Para 2012, a Embratur destinou R\$ 24,4 milhões para promoção do Brasil nos Estados Unidos. Ainda não há previsão em relação ao montante de 2013.

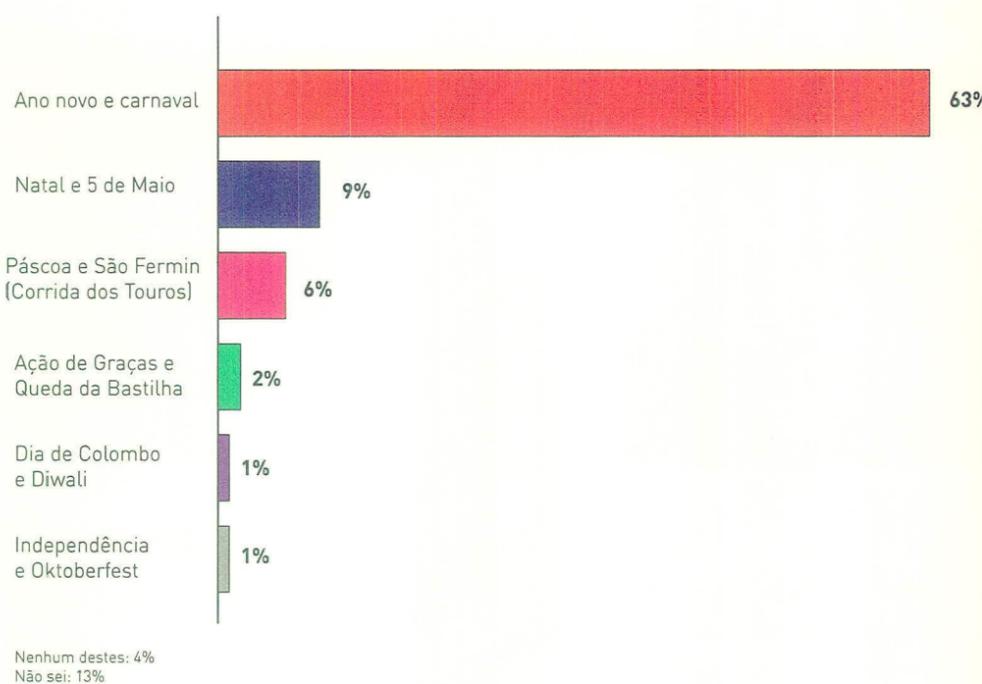
A pesquisa indicou, por exemplo, que 80% associam o Brasil às mais lindas florestas do mundo e que 77% afirmaram que aqui é um bom destino para a prática de esportes de aventura. No entanto, quase metade dos entrevistados (45%) não sabia dizer quais destinos

brasileiros fazem parte das novas maravilhas naturais do mundo. E a grande maioria (48%) não sabe que os Jogos Olímpicos de 2016 acontecerão no Rio de Janeiro. Como a audiência dos jogos de Londres esteve altíssima nos Estados Unidos, possivelmente esse índice tenha crescido, pois na Cerimônia de Encerramento isso foi bastante divulgado. “A pesquisa mostra que há uma boa margem ainda para incrementarmos a divulgação de destinos brasileiros nesse mercado, visando, obviamente, aumentar o ingresso de turistas norte-americanos”, avalia Flávio Dino, presidente da Embratur

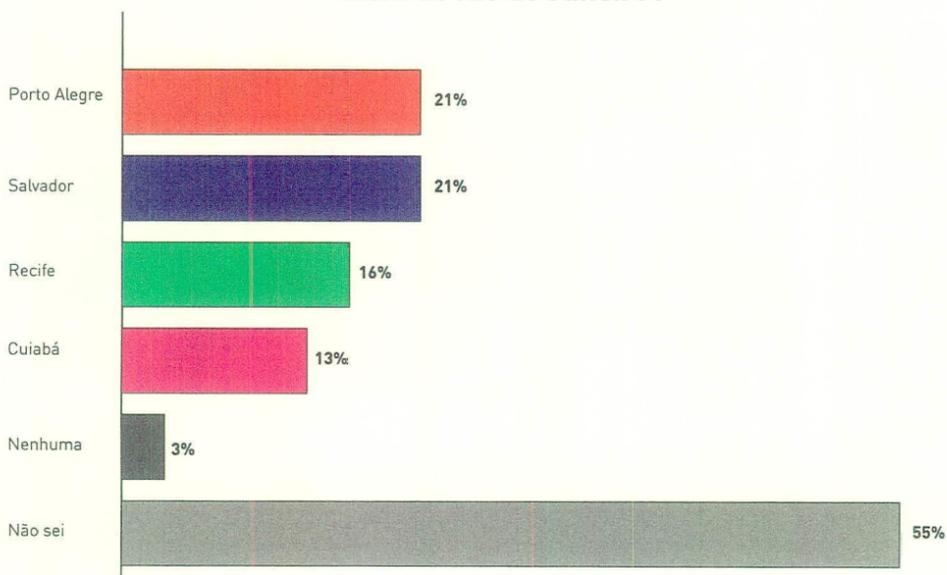
As entrevistas foram feitas por telefone com 1.045 adultos entre 16 e 23 de julho deste ano. Perguntados sobre a duração de suas férias anuais, 55% responderam que tiram entre uma e duas semanas; 21% menos de uma semana; 13% mais de duas semanas; e 11% não costumam sair de férias.

Veja a seguir alguns dos resultados da pesquisa.

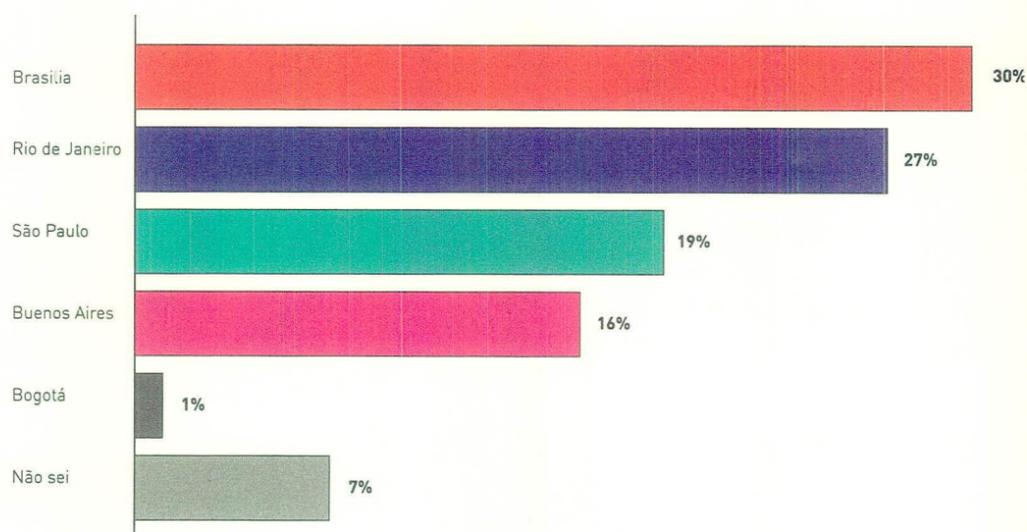
O Rio de Janeiro é conhecido por celebrar anualmente duas grandes festas, quais são elas?



Que duas cidades são famosas pelo carnaval, além do Rio de Janeiro?



Qual a capital do Brasil?



EVENTOS

O ano novo e o carnaval são as duas grandes festas associadas ao Rio de Janeiro, com 63% de identificação dos pesquisados. Alguns desavisados, porém, ainda apontaram o 5 de maio (9%), a Corrida de Touros de São Firmin (6%) e a Queda da Bastilha (2%). O carnaval, porém, parece ser um mistério para os americanos fora do Rio. Na hora de marcar duas outras cidades famosas pelo carnaval, deu Porto Alegre na cabeça, com 21% dos votos, empatada com Salvador. Recife ficou com 16%, quase empatada com Cuiabá (13%). Mas 55% foram honestos: "Não sei" foi a resposta que mais apareceu. É a chance para a divulgação da Bahia e de Pernambuco entre os americanos que já conhecem o carnaval carioca. Se ligam o Rio ao carnaval, os americanos da pesquisa da Embratur também associam o Brasil ao samba (41%). Mas 20% disseram não saber que estilo de dança se originou no Brasil e 12% apontaram o tango, enquanto 11% ficaram com o flamenco e a rumba. O cha-cha-chá, vejam só, teve 4% dos votos.

CULTURA

Algo que irrita muito o brasileiro é dizerem que falamos espanhol. Pois 68% dos entrevistados sabem que é o português a nossa língua. Apenas 22% dis-

seram espanhol e alguns aludidos ainda arriscaram inglês (4%), francês (1%) e italiano (1%).

E a caipirinha é o item mais conhecido da culinária brasileira, mas apenas com 21% de respostas e empatada com o mojito cubano. A feijoada, entre os pratos, ficou em segundo lugar, com 20%, perdendo para o *pabellón criollo* (carne desfiada, arroz e feijão preto), com 21%. É um ponto delicado, pois ao mesmo tempo em que o americano não se recusa a provar pratos diferentes e locais, é um tanto neurotizado com a procedência dos alimentos, limpeza e higiene em geral.

Na hora de destacar um personagem ou canção icônica do Brasil, Tom Jobim salvou a pátria com 31% de votos para *Garota de Ipanema*. A *Macarena* ficou em segundo lugar com 18%. E até Frida Kahlo foi dada como brasileira por 10% dos ouvidos.

TAMANHO

Apenas 22% dos entrevistados compararam o tamanho do Brasil com o dos Estados Unidos. Para 23%, somos do tamanho da Índia e 13% acham que temos o mesmo território que a Espanha. Duro foi ver que 7% pensam que somos do tamanho da Costa Rica, 10% da África do Sul e 3% do Japão, países pequenos ou minúsculos. Na hora de programar uma

viagem isso faz a diferença, pois nossas distâncias são como as americanas, com voos de uma, duas, três e até quatro horas de duração, sem escalas.

E a famosa pergunta sobre a capital brasileira? A pesquisa deu as opções e mesmo assim apenas 30% dos americanos ouvidos apontaram Brasília. Para 27%, a capital é o Rio de Janeiro; 19% votaram em São Paulo; 16% em Buenos Aires e 1% em Bogotá.

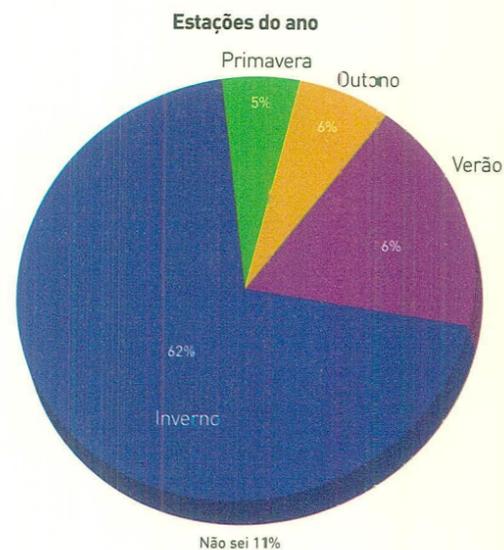
ATRATIVOS

A divulgação das Maravilhas da Natureza pode ser um bom gancho para os americanos, pois 45% deles não sabem quais são os dois destinos brasileiros que fazem parte da lista eleita recentemente. Mas, por outro lado, o que demonstra interesse, 39% apontaram a Floresta Amazônica, e 27% as Cataratas do Iguaçu. E apenas 28% apontaram a Argentina como país que divide as Cataratas com o Brasil.

Na hora de fazer negócios no País, os americanos não têm dúvida, nosso principal polo é o Rio de Janeiro (38%). São Paulo, que seria a resposta correta, vem em segundo (33%). Brasília, Porto Alegre e Fortaleza também foram citadas.

E a pergunta final era: onde você iria no Brasil? Rio de Janeiro, São Paulo e Amazônia foram as respostas mais frequentes. //

Quando é verão nos Estados Unidos qual é a estação no Brasil?



QUEM VEM SABE MAIS

OS AMERICANOS QUE JÁ ESTIVERAM NO BRASIL, DENTRE OS 1.045 PESQUISADOS, SOMAM APENAS 98. E esses têm um conhecimento bem maior do País. Sabem que o Rio irá sediar os Jogos Olímpicos em 2016 (49% contra 35% de quem não veio); sabem a capital do País (52% contra 29%); relacionam o Brasil a um povo caloroso e hospitaleiro (81% contra 59%); e sabem que São Paulo é o nosso principal polo de negócios (72% contra 30%). //

SEJA MEMBRO DO
MERIDIAN CLUB
wtmlondon.com

78% dos
compradores
adquiriram
novos negócios

190 milhões
de libras esterlinas em
contratos assinados, na
indústria das viagens, para
destinos da América Latina

Mais de 13.500
membros de
175 países

Promoção especial
de pacote com hotel
desde 90 £ por noite, numa
estadia de 3 noites

Reserve já para assegurar a sua
estadia nos hotéis mais próximos
e com as melhores ofertas
(incluindo o Aloft Hotel):

world-travel-market-hotels.co.uk
/hotelpackages

Também se encontram
disponíveis pacotes
personalizados para grupos.

imaginations

PANROTAS

WTM Official Supporting Publication

هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة
ABU DHABI TOURISM & CULTURE AUTHORITY

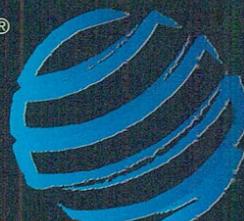
WTM Official Premier Partner

WTM.
Meridian Club

5-8 November 2012
ExCel London



wtm®
meridian
club



Brasil precisa investir na promoção da Rio 2016



Jeanine Pires,
presidente do Conselho de Turismo e Negócios da Federação do Comércio de Bens Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomércio SP) e ex-presidente da Embratur

Promover um país globalmente é muito complexo. E no caso do Brasil, com tamanha diversidade cultural, econômica e social, esse desafio é ainda maior. É por esta razão que deve-se trabalhar sob a orientação de estudos e pesquisas para, com uma estratégia de longo prazo, transmitir as melhores mensagens ao mundo.

As experiências internacionais, além da participação em feiras e eventos de turismo, me permitem analisar a promoção do Brasil no Exterior às vésperas de dois grande eventos esportivos. Com base na participação do País nas Copas do Mundo da Alemanha e da África do Sul, nos Jogos Olímpicos de Pequim, Vancouver e agora de Londres, posso afirmar que ainda falta ousadia nas ações promocionais. Deveríamos estar dando passos mais largos e expressivos. E aí não me refiro apenas ao turismo, mas à oportunidade de exposição mundial do País e de seus diversos segmentos.

Mesmo com um orçamento limitado, o Reino Unido lançou sua campanha explorando o turismo, a inovação, a moda, as artes, a tecnologia, entre outros. O tema GREAT (lindo, maravilhoso) mostrou os diversos aspectos do país para o mundo – veja mais no link www.visitbritain.com. O Brasil, pelo menos até agora, ainda não apostou em ações mais agressivas. Além de iniciativas isoladas do Rio de Janeiro e de Recife (desconheço outras campanhas), nos Jogos Olímpicos de Londres nossas atrações foram apresentadas apenas na Somerset House e na Embaixada brasileira na cidade.

A Somerset House, onde fica a Casa Brasil, é um espaço maravilhoso, coordenado pela Rio 2016 e pelo COB, que contam com o apoio de entidades públicas. Uma bela exposição fala da arte, da cultura, da marca olímpica e da conquista dos Jogos Rio 2016. Atividades culturais realizadas no pátio combinam o espírito olímpico com o estilo do País, dan-

do uma ideia de como o Rio de Janeiro vai receber o evento em 2016. A loja com os primeiros produtos da marca Rio 2016 e um relógio com a contagem regressiva para a Olimpíada, fazem parte do projeto.

A exposição *Brazil at Heart* (Brasil no coração), que acontece na Embaixada, apresenta a inovação tecnológica no País, explorando pouco o turismo, a cultura e o esporte. A localização é excelente, mas por ser pequeno o espaço limita a visibilidade do Brasil. Uma atividade interativa com o jogador Neymar é a forma de participação do público, que também pode ver vídeos sobre as 12 cidades-sede do Mundial de 2014.

Apenas para exemplificar, vou citar a Casa da Rússia, país sede dos Jogos Olímpicos de Inverno em 2014 e da Copa de Futebol de 2018. O espaço fica no meio do Hyde Park e permite ao visitante saber exatamente como o evento está sendo preparado. Lá também é possível conhecer a região de Sochi, a cidade-sede. Jogos interativos, vídeos, simuladores de esportes de inverno, entre outros, envolvem o visitante e despertam a curiosidade sobre o destino e o evento. Outro exemplo,

é a Casa da Holanda/Heineken, que existe há 20 anos e é simplesmente fantástica! Com intensa participação dos torcedores holandeses, a sede do Comitê Olímpico do país tem uma animada agenda, com festas e atividades esportivas que começam às 10h e se estendem até a madrugada. É importante destacar que ambos os espaços, da Rússia e Holanda, contam com forte apoio da iniciativa privada.

Como sede da próxima Olimpíada, o Brasil está no foco da imprensa internacional desde o final dos Jogos de Londres. Essa exposição com certeza nos dará um retorno muito positivo. Mas, mesmo assim, insisto em dizer que nossa participação ainda está muito tímida e carente de parcerias entre os diversos órgãos do governo. Além disso, a Rio 2016 e o Comitê Organizador da Copa precisam trabalhar com patrocinadores privados para alavancar projetos. Cases de sucesso já provaram que não existe impacto se não houver parceria e trabalho compartilhado. A coordenação deve estar integrada, e combinar atividades que utilizem ferramentas promocionais importantes, como mídias sociais, relações públicas etc. //



PONTOS ALTOS E BAIXOS DOS JOGOS DE LONDRES

A pedido do *Jornal PANROTAS*, Jeanine Pires destacou o que funcionou e o que deixou a desejar na Olimpíada de Londres. Sempre tendo em mente que daqui a quatro anos a responsabilidade será nossa.



SOBE

▲ **Transporte e mobilidade.** “Foi a parte mais impressionante”. Havia muita informação a respeito dos esquemas de trânsito e muita gente para dar informações. Havia painéis nas ruas avisando sobre vias fechadas ou horários especiais. Um batalhão de pessoas se colocou à disposição dos visitantes nos locais turísticos e metrô. Todos equipados com smartphones ou tablets.

▲ **Transporte público** era mais rápido e eficiente que automóveis.

▲ **Sinalização** muito boa.

▲ **Taxistas** tiveram de renovar suas carteiras e passavam por um curso obrigatório sobre como tratar os visitantes.

▲ Havia muitos **eventos** nas ruas. Poucos sabem mas há um festival cultural paralelamente à programação esportiva.

▲ A **imprensa** valorizou muito a cidade e os arredores e havia um centro para atender a imprensa não credenciada para a Olimpíada.

▲ O **Parque Olímpico** foi construído em uma área anteriormente degradada, o que deu aos moradores novas opções de lazer, moradia e esportes.

▲ **Sustentabilidade.** Houve espaços temporários, já desmontados e a preocupação em deixar um legado sustentável para os moradores.

▲ Ganho de **imagem.** “Mas nós temos mais ainda a ganhar, para nossa imagem, para o esporte, o turismo... Londres é um destino mais conhecido que o Rio, então, nosso ganho será maior”, diz Jeanine. “Não podemos tratar esses eventos como os eventos do dia a dia que captamos. O impacto maior será depois da Copa e da Olimpíada. A estratégia tem de ser desenhada com isso em mente”.

▲ A **segurança** não foi ostensiva. O exército foi visto em alguns locais, pois houve problema com a empresa de segurança que venceu a licitação por preço e não conseguiu entregar o prometido.

DESCE

▼ O **clima** dos jogos não estava nas ruas. “Senti mais energia em Pequim e Vancouver”, disse Jeanine. Isso inclui a “decoreção” e o clima em geral na cidade. “Nas outras houve algo mais gracioso”. Jeanine destaca que muito do material foi reciclado do Jubileu da rainha Elizabeth, em uma medida sustentável.

▼ No final, houve **promoção** de pacotes e hospedagem, pois a cidade não lotou como se esperava. Hotéis tiveram de reduzir preços. O Rio, porém, não tem a oferta hoteleira de Londres. A questão deve ser tratada com cuidado.

▼ Não é só no Brasil que a questão financeira é polêmica. “Não estou dizendo que é algo negativo, mas o **orçamento** original foi triplicado em Londres”.

▼ Hcve **multidões** e desconforto para os moradores, mas isso é inerente aos grandes eventos. “Os ganhos são maiores”.



FOCO NO AGENTE DE VIAGENS. FOCO NA VIAGEM CERTA.
Assim é o Grupo RTA.



O PORTFÓLIO MAIS COMPLETO EXCLUSIVO PARA AGENTES DE VIAGENS



Tranquilidade para seu passageiro!



Tome a viagem internacional de seu passageiro mais segura. Na Rextur você encontra Assistência Viagem, com serviços oferecidos pela Travel Ace & My Assistance - online através do Reserva Fácil.



No Reserva Fácil você tem segurança e facilidade no momento da pesquisa de aéreo, hotelaria nacional e assistência viagem, envia a cotação por email a seu cliente e finaliza a compra de forma rápida, tudo em um único ambiente.



Com nossa equipe de Help Desk você tira suas dúvidas, encontra sempre uma solução e tem a certeza de vender o melhor a seus passageiros.



rextur.com.br

41 3151.9800

 fb.com/rextur

 twitter.com/rextur