



Percepciones sobre la actividad turística en unidades de conservación Amazon: análisis y recomendaciones de la University of Notre Dame

Apoyo



Foto: Rodolfo Pongelupe



Percepciones sobre la actividad turística en unidades de conservación Amazon: análisis y recomendaciones de la University of Notre Dame

Fundación Amazonía Sostenible (FAS)
Manaus, 2022

Apoyo:



FICHA TÉCNICA

Fundación Amazonía Sostenible (FAS)

Superintendência

Virgílio Viana - Superintendente General

Valcléia Solidade - Superintendencia de Desarrollo Sostenible de las Comunidades

Victor Salviati - Superintendente de Innovación y Desarrollo Institucional

Luiz Villares - Superintendente Administrativo-Financiero

Michelle Costa - Superintendente de Gestión y Planificación

Programa de Gestión y Transparencia (PGT)

Superintendente Gerencia de Planificación: Michelle Costa

Coordinación de Gestión del Conocimiento: Geórgia Franco

Asistente de Gestión del Conocimiento: Enaile Nunes

Pasante Gestión del Conocimiento: Lucas Figueiredo

Programa de Emprendimiento y Negocios Sostenibles en la Amazonía (Pensa)

Superintendente de Desarrollo Sostenible de las Comunidades: Valcléia Solidade

Gerente del Programa de Emprendimiento y Negocios Sostenibles en la Amazonía: Wildney Mourão

Supervisora de Emprendimiento: Thaís Oliveira

Percepciones sobre el turismo en áreas protegidas en la Amazonía: análisis y recomendaciones de la Universidad de Notre Dame

Texto: Viva Bartkus, Kelly Rubey, Henrique Gonçalves, Braden Weldy, Meghan Kelly, Chris Russell, Tanyatorn Suppakittiwong y Chris Terrel

Traducción: Lee Translation Interpretación y Enseñanza de Idiomas

Reseña: Letícia Ávila

Diseño gráfico: Up Comunicação

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Percepções sobre a atividade turística em unidades de conservação do Amazonas [livro eletrônico] : análise e recomendações da Notre Dame University : recomendações da cadeia do turismo / Fundação Amazônia Sustentável. -- 1. ed. -- Manaus, AM : Fundação Amazônia Sustentável, 2022. PDF.

Bibliografia.
ISBN 978-65-89242-83-3

1. Amazônia - Aspectos ambientais 2. Ecoturismo - Amazonas 3. Unidades de conservação 4. Turismo - Amazônia I. Fundação Amazônia Sustentável. II. Título.

22-128869

CDD-363.7

Índices para catálogo sistemático:

1. Turismo sustentável : Aspectos ambientais 363.7

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen Ejecutivo	06
2. Historial	08
2.1 Oportunidades Actuales en el Mercado Turístico	08
2.2 Reserva Directa	10
2.3 Capacidad Operativa de Pesca Deportiva en Uatumã	10
2.4 Capacidad para el Turismo en Río Negro y en Uatumã	11
2.5 Creación de Valor para las Posadas de Ecoturismo y Pesca Deportiva	13
3. Complicacione	17
4. Recomendaciones	20
4.1 Asociaciones de Turismo Sostenible	24
4.2 Canales de Reserva	25
4.3 Marketing	26
4.4 Eventos Formalizados y con Boletos	27
4.5 Expansión de la Pesca Deportiva	29
4.6 Publicidad a través de Geofencing	29
4.7 Entrenamiento & Operaciones	30
4.8 Evaluación de Riesgos	31
4.9 Cursos de Idiomas	34
5. Referencia de Crecimiento Potencial	35
6. Resumen de la Inversión y Rendimiento Objetivo	37
7. Conclusión	40
8. Apéndice	42

1. RESUMEN EJECUTIVO

Business on the Frontlines XIV (“BOTFL”) se enorgullece de continuar la asociación entre Notre Dame y FAS por quinto año consecutivo. El compromiso de este proyecto de desarrollar prácticas de turismo sostenible desempeñará un papel crucial en el aumento de los ingresos per cápita de quienes viven en las comunidades a través de oportunidades de empleo y una mayor visibilidad de la comida, el arte y la cultura de la Amazonía. A través de la educación continua y el aumento del apoyo, FAS puede mejorar la calidad de vida de las comunidades ribereñas mientras se mantiene fiel a su misión de conservación ambiental.

La falta de visibilidad en línea, la infraestructura limitada y las preocupaciones sobre la sostenibilidad ambiental presentan desafíos importantes para aumentar la cantidad de turistas que viajan a las reservas. Para superar estos desafíos, recomendamos que FAS ayude en la organización de dos asociaciones de turismo para los propietarios de posadas y restaurantes, una para Río Negro y otra para Uatumã. Nuestras recomendaciones deben implementarse primero en Río Negro y luego en Uatumã con énfasis en los turistas nacionales. Durante estas dos primeras etapas, FAS se asociaría con una agencia de marketing profesional para crear y administrar un plan de marketing digital para cada asociación. Esto incluirá estrategias como marketing por correo electrónico, redes sociales y presentación visual. El plan incluiría el desarrollo de un sitio web que pueda actuar como un canal directo para reservas y pagos en línea. La integración se puede lograr a través de las plataformas de FAS, Poranduba y Fisggar.

En la Etapa 2, se llevarán a cabo las mismas acciones para la reserva de Uatumã con la adición de eventos especializados con entradas por medio de boletos para atraer turistas a los lugares más lejanos e intensivos en cuanto a tiempo. Para facilitar el acceso a la reserva de Uatumã, FAS debe cabildear para mejorar los caminos sin pavimentar que actúan como elemento disuasorio para los viajeros. Finalmente, en la Etapa 3, la agencia de marketing debe expandir el mercado objetivo para incluir turistas internacionales de los países latinoamericanos vecinos con fácil acceso a Manaus, así como otros viajeros internacionales que visitan el Estado de Amazonas con frecuencia. Para prepararse para estos viajeros, sería beneficioso que FAS apoyara la creación de cursos de inglés y español.

A partir de estas recomendaciones, anticipamos que las reservas invertirán un total de R\$ 2,14 millones en 10 años y un total de R\$ 4,42 millones en 20 años. Esto cubrirá el costo de desarrollar el sitio web y el mecanismo del canal de reservas, así como trabajar con la agencia de marketing y el desarrollo de un plan de estudios para el aprendizaje de los idiomas inglés y español. Esto conducirá a un retorno estimado de R\$ 26,1 millones y R\$ 68,9 millones respectivamente.

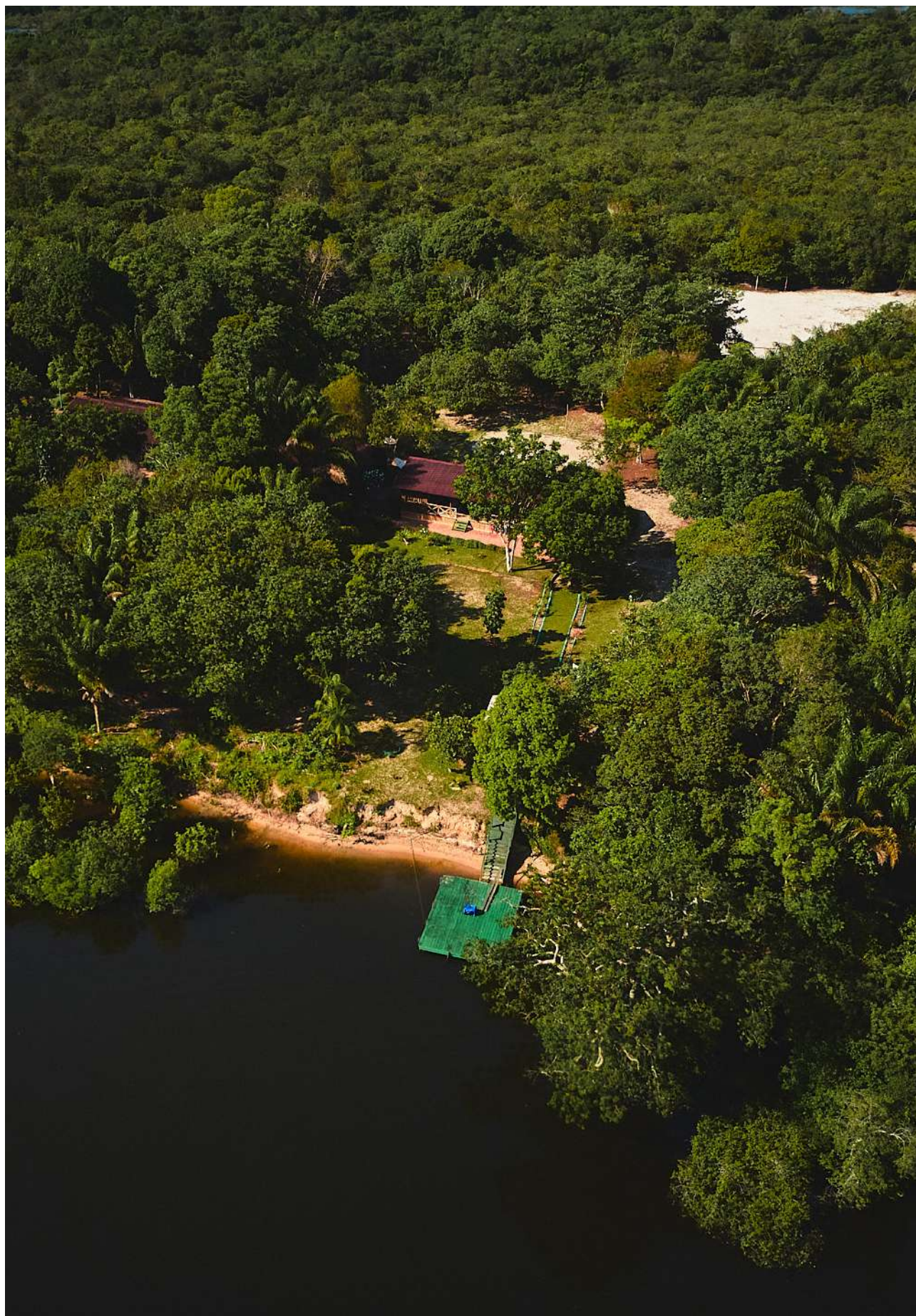


Foto: Rodolfo Pongelupe

2. HISTORIAL

2.1 Oportunidades actuales en el mercado turístico

En 2020, Brasil generó más de R\$98 mil millones en ingresos de la industria del turismo. Sólo el 1,2% del turismo total de Brasil provino del Estado de Amazonas. La industria del turismo en Amazonas alcanzó su punto máximo en 2014 con más de 1,17 millones de visitantes, pero el mercado se ha contraído desde entonces.¹ En 2020, cerca de 343.530 turistas visitaron el Estado de Amazonas.

Alrededor del 62% de los turistas que llegan al Estado de Amazonas son turistas nacionales, de los cuales el 54% son de São Paulo.² Debido a que la mayoría de los turistas son de Brasil, recomendamos que los empresarios continúen enfocándose en aumentar el número de turistas nacionales en lugar de turistas internacionales. Los turistas nacionales gastan aproximadamente R\$ 2.388 por persona en el Estado de Amazonas, lo que es un poco más que el promedio del turista internacional.³ También experimentan tiempos de viaje significativamente más cortos y enfrentan menos desafíos logísticos. Al elegir viajar al Amazonas, los clientes pasan por la siguiente jornada:

- 1. Conciencia de la Amazonía como posible destino de viaje**
- 2. Consideración de qué tan bien la Amazonía se adapta a sus necesidades e intereses**
- 3. Identificación de la región de la Amazonía que quieren visitar (en este caso, utilizando Manaus como punto de partida)**
- 4. Evaluación de en qué posada alojarse**
- 5. Basándose en factores como el precio, la ubicación y las actividades.**
- 6. Decisión de compra final (checkout)**
- 7. Incluye hospedaje, vuelos, coche, etc.**

¹ <https://www.travelwires.com/fifa-world-cup-boosts-brazils-tourism-numbers-33824>, ("Este pico fue causado por el hecho de que Brasil fue el anfitrión de la Copa del Mundo en 2014, y algunos juegos se realizaron en Manaus.")

² (2019) Amazonastur.

³ Id.

Las reservas tienen una alta tasa de retención del 80%. Creemos que al aumentar la cantidad de turistas a las reservas fuera de temporada, podemos impactar la capacidad a la que operan las posadas durante todo el año. Esto se basa en nuestro análisis del tamaño del mercado para el turismo en la Amazonía.

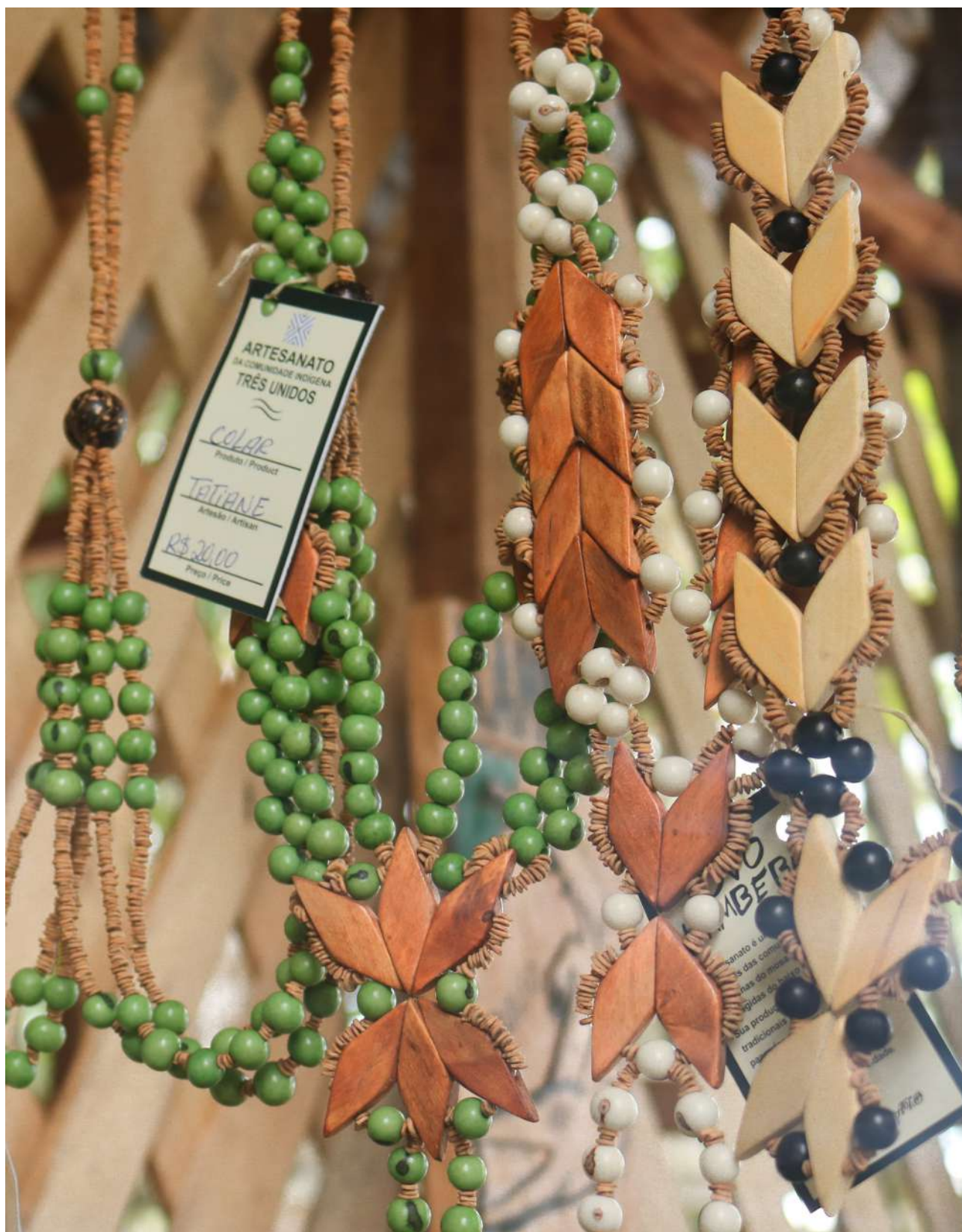


Foto: Dirce Quintino

2.2 Reserva Directa

Las posadas se han fiado principalmente del boca a boca, para transmitir ofertas de paquetes específicos e incentivos para retener su participación en el mercado, con nuevos clientes llegando ocasionalmente. Más del 80% de los clientes eran recurrentes, con el restante siendo motivado por estos clientes que regresan o por medio del boca a boca.

2.3 Capacidad Operativa de Pesca Deportiva en Uatumã

De las posadas que entrevistamos, algunas estaban cerca de su capacidad total durante la temporada de pesca. Durante nuestro tiempo en el campo, identificamos cuellos de botella que podrían abordarse para atraer segmentos de clientes adicionales. En el pasado, las ofertas de las posadas carecían de diversificación, y las ofertas y los productos que brindaban tenían un valor agregado bajo cuando se usaban como complementos a las experiencias de pesca deportiva.



Foto: Christopher Terrell

2.4 Capacidad para el Turismo en Río Negro y en Uatumã



Foto: Dirce Quintino

Rio Negro

Estimamos la capacidad y el desempeño del turismo en las unidades de conservación de Río Negro y de Uatumã con base en entrevistas, viajes de campo al interior y datos de FAS. Río Negro actualmente tiene la capacidad de generar ingresos de alrededor de R\$ 17 millones por año según nuestras estimaciones. En comparación con el resultado de 2021, las comunidades de Río Negro generaron R\$ 906.630, lo que representa solo el 5% de la capacidad total disponible.

Capacidad Turística en Río Negro

- N.º de Posadas 9 Posadas
- Capacidad Media 21 Clientes
- Capacidad Total 186 Turistas por paquete de 4 días
- Período Turístico 365 Días

Precio

- Precio del Paquete R\$ 1.000 para un paquete de 4 días
- Precio por día R\$ 250 por día

Tasa de Ocupación

- Capacidad de Ingresos 17,0 R\$ millones
- Ingresos en 2021 0,9 R\$ millones
- % generado de la capacidad total 5%

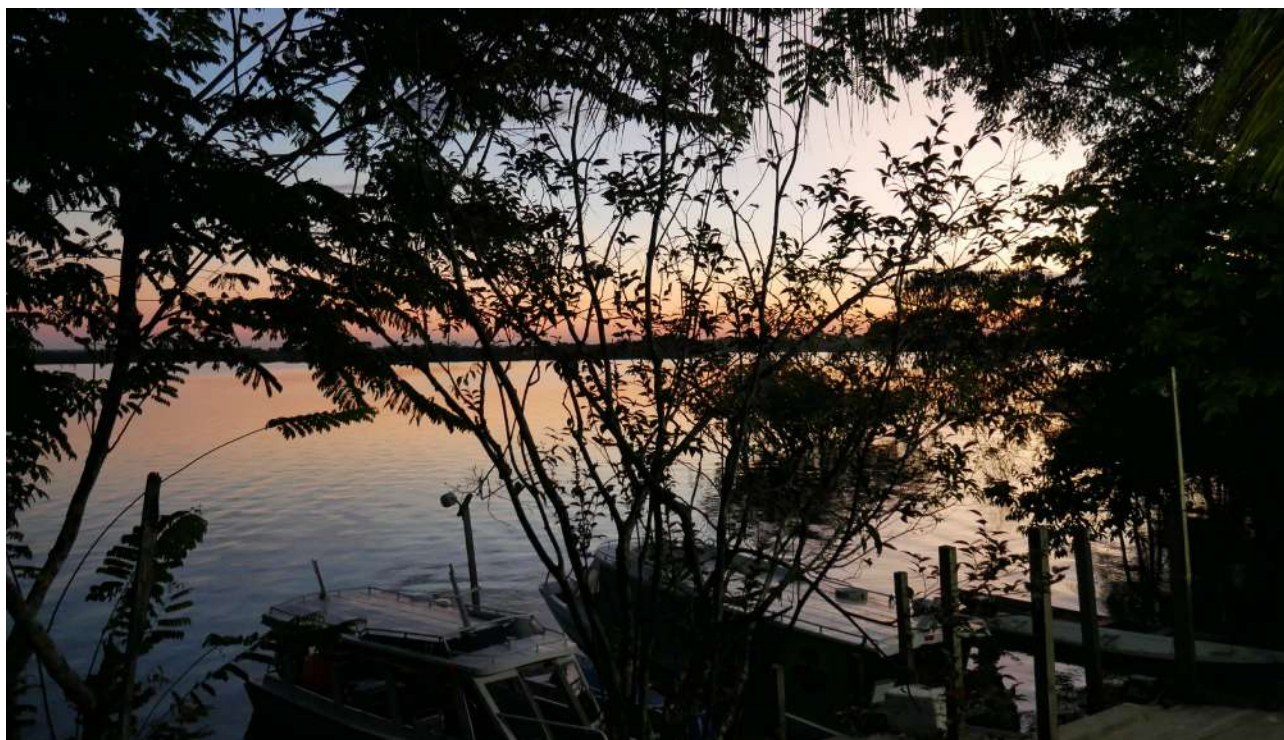


Foto: Emile Gomes

Uatumã

Uatumã, que actualmente se enfoca en el turismo de pesca deportiva, tiene capacidad para generar cerca de R\$ 20,6 millones en la temporada de pesca de tres meses. En comparación con el resultado de 2021, las comunidades de Uatumã generaron R\$ 2.635.400. Si bien algunas de las posadas que conocimos afirmaron que operaban a plena capacidad durante la temporada alta de pesca deportiva, las comunidades en general aún utilizaban solo el 13% de la capacidad total disponible actualmente.

Capacidad Turística en Uatumã

- N.º de posadas 12 posadas
- Capacidad Media 21 Clientes
- Capacidad Total 254 Turistas por paquete de 5 días
- Período Turístico 90 Días

Precio

- Precio del Paquete 4.500 R\$ por paquete de 5 días
- Precio por día 900 R\$ por día

Tasa de Ocupación

- Capacidad de Ingresos 20,6 R\$ millones
- Ingresos en 2021 2,6 R\$ millones
- % generado de la capacidad total 13%

2.5 Creación de Valor para las Posadas de Ecoturismo y Pesca Deportiva



Foto: Christopher Terrell

Nuestro estudio también estimó el valor financiero generado por el turismo que es captado por empresarios y empleados locales. El turismo genera valor tanto directa como indirectamente para las comunidades. Los empresarios reciben valor en términos de ganancias, mientras que la población local recibe valor en términos de empleo por apoyar las actividades turísticas. Basándonos en la información recibida de FAS, entrevistas y visitas en campo, recopilamos información sobre los costos operativos que se requieren para apoyar el ecoturismo en Río Negro y el turismo de pesca deportiva en Uatumã.

Ecoturismo en Río Negro

De los ingresos recibidos por la venta de paquetes, el 24% de los ingresos generados por los turistas va a los empresarios o al propietario de las posadas, y el 18% de los ingresos va a la población local a través de sueldos y salarios. El costo del transporte sigue siendo el principal factor de costo para apoyar a los turistas, ya que representa más del 27 % de los ingresos totales, dado que los barcos son el principal medio de transporte para que los turistas visiten diferentes lugares durante su estadía en Río Negro. El costo del transporte incluye el alquiler de la embarcación, el combustible y el salario del conductor de la embarcación.⁴

⁴ Véase el Anexo 1 en el Apéndice.

Análisis de Punto de Equilibrio Operativo para la Reserva de Río Negro

Al estimar el análisis de punto de equilibrio (break-even point), concluimos que los paquetes de cuatro días que incluyen R\$ 1.000 no son rentables dado que cuesta R\$ 6.000 para alquilar un bote por cuatro días juntamente con el combustible.⁵ Por lo tanto, nuestro equipo realizó un análisis de sensibilidad basándose en el precio del paquete y en el número de turistas. Descubrimos que, con los servicios inclusivos, los empresarios de posadas comenzarían a obtener ganancias con un precio de R\$ 2.000 por un paquete de cuatro días, o R\$ 500 por día, con un mínimo de seis turistas.

Análisis de Sensibilidad sobre el Lucro Operativo (R\$): Nivel de precios vs Número de turistas

R\$		Precio del Paquete 4 días 3 noches													
		600	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200	2,400	2,600	2,800	3,000	3,200
		Precio por día													
		150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700	750	800
Número de Turistas	1	-8,522	-8,326	-8,130	-7,934	-7,738	-7,542	-7,346	-7,150	-6,954	-6,758	-6,562	-6,366	-6,170	-5,974
	2	-8,246	-7,854	-7,462	-7,070	-6,678	-6,286	-5,894	-5,502	-5,110	-4,718	-4,326	-3,934	-3,542	-3,150
	3	-8,183	-7,595	-7,007	-6,419	-5,831	-5,243	-4,655	-4,067	-3,479	-2,891	-2,303	-1,715	-1,127	-539
	4	-7,907	-7,123	-6,339	-5,555	-4,771	-3,987	-3,203	-2,419	-1,635	-851	-67	717	1,501	2,285
	5	-8,387	-7,407	-6,427	-5,447	-4,467	-3,487	-2,507	-1,527	-547	433	1,413	2,393	3,373	4,353
	6	-8,111	-6,935	-5,759	-4,583	-3,407	-2,231	-1,055	121	1,297	2,473	3,649	4,825	6,001	7,177
	7	-8,591	-7,219	-5,847	-4,475	-3,103	-1,731	-359	1,013	2,385	3,757	5,129	6,501	7,873	9,245
	8	-8,315	-6,747	-5,179	-3,611	-2,043	-475	1,093	2,661	4,229	5,797	7,365	8,933	10,501	12,069
	9	-8,795	-7,031	-5,267	-3,503	-1,739	25	1,789	3,553	5,317	7,081	8,845	10,609	12,373	14,137
	10	-8,519	-6,559	-4,599	-2,639	-679	1,281	3,241	5,201	7,161	9,121	11,081	13,041	15,001	16,961
	11	-14,633	-12,477	-10,321	-8,165	-6,009	-3,853	-1,697	459	2,615	4,771	6,927	9,083	11,239	13,395
	12	-14,357	-12,005	-9,653	-7,301	-4,949	-2,597	-245	2,107	4,459	6,811	9,163	11,515	13,867	16,219
	13	-14,837	-12,289	-9,741	-7,193	-4,645	-2,097	451	2,999	5,547	8,095	10,643	13,191	15,739	18,287
	14	-14,561	-11,817	-9,073	-6,329	-3,585	-841	1,903	4,647	7,391	10,135	12,879	15,623	18,367	21,111
	15	-15,042	-12,102	-9,162	-6,222	-3,282	-342	2,598	5,538	8,478	11,418	14,358	17,298	20,238	23,178
	16	-14,766	-11,630	-8,494	-5,358	-2,222	914	4,050	7,186	10,322	13,458	16,594	19,730	22,866	26,002
	17	-15,246	-11,914	-8,582	-5,250	-1,918	1,414	4,746	8,078	11,410	14,742	18,074	21,406	24,738	28,070
	18	-14,970	-11,442	-7,914	-4,386	-858	2,670	6,198	9,726	13,254	16,782	20,310	23,838	27,366	30,894
	19	-15,450	-11,726	-8,002	-4,278	-554	3,170	6,894	10,618	14,342	18,066	21,790	25,514	29,238	32,962
	20	-15,174	-11,254	-7,334	-3,414	506	4,426	8,346	12,266	16,186	20,106	24,026	27,946	31,866	35,786
	21	-21,288	-17,172	-13,056	-8,940	-4,824	-708	3,408	7,524	11,640	15,756	19,872	23,988	28,104	32,220
	22	-21,012	-16,700	-12,388	-8,076	-3,764	548	4,860	9,172	13,484	17,796	22,108	26,420	30,732	35,044
	23	-21,492	-16,984	-12,476	-7,968	-3,460	1,048	5,556	10,064	14,572	19,080	23,588	28,096	32,604	37,112
	24	-21,216	-16,512	-11,808	-7,104	-2,400	2,304	7,008	11,712	16,416	21,120	25,824	30,528	35,232	39,936

También probamos el análisis de sensibilidad sobre la oferta que incluye solo alojamiento y comidas, mientras tratamos el alquiler de botes y las actividades turísticas como servicios adicionales para los turistas. El resultado indica que los operadores de posadas comenzarían a obtener ganancias a un precio de R\$ 250 por día (equivalente a un paquete de cuatro días ofrecido a R\$ 1.000) con un número mínimo de ocho turistas para el punto de equilibrio. Sin embargo, establecer un mínimo de ocho turistas podría ser un criterio difícil de alcanzar, o sea, sólo aceptar un grupo tan grande. Por lo tanto, recomendamos fijar el precio en R\$ 300 por día (equivalente a un paquete de 4 días ofrecido a R\$ 1.200), con un número mínimo de cuatro turistas para el punto de equilibrio, lo que hará más sencillo administrar los requisitos respecto al tamaño del grupo de turistas.

⁵ Véase el Anexo 2 en el Apéndice.

Análisis de Sensibilidad sobre el Lucro Operativo (R\$): Nivel de precios vs Número de turistas

R\$		Precio del Paquete 4 días 3 noches													
		400	480	600	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200	2,400	2,600	2,800
		Precio por día													
Número de Turistas		100	120	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700
	1	-3,084	-3,006	-2,888	-2,692	-2,496	-2,300	-2,104	-1,908	-1,712	-1,516	-1,320	-1,124	-928	-732
	2	-3,004	-2,848	-2,612	-2,220	-1,828	-1,436	-1,044	-652	-260	132	524	916	1,308	1,700
	3	-3,137	-2,901	-2,549	-1,961	-1,373	-785	-197	391	979	1,567	2,155	2,743	3,331	3,919
	4	-3,057	-2,743	-2,273	-1,489	-705	79	863	1,647	2,431	3,215	3,999	4,783	5,567	6,351
	5	-3,733	-3,341	-2,753	-1,773	-793	187	1,167	2,147	3,127	4,107	5,087	6,067	7,047	8,027
	6	-3,653	-3,182	-2,477	-1,301	-125	1,051	2,227	3,403	4,579	5,755	6,931	8,107	9,283	10,459
	7	-4,329	-3,780	-2,957	-1,585	-213	1,159	2,531	3,903	5,275	6,647	8,019	9,391	10,763	12,135
	8	-4,249	-3,622	-2,681	-1,113	455	2,023	3,591	5,159	6,727	8,295	9,863	11,431	12,999	14,567
	9	-4,925	-4,219	-3,161	-1,397	367	2,131	3,895	5,659	7,423	9,187	10,951	12,715	14,479	16,243
	10	-4,845	-4,061	-2,885	-925	1,035	2,995	4,955	6,915	8,875	10,835	12,795	14,755	16,715	18,675
	11	-5,521	-4,659	-3,365	-1,209	947	3,103	5,259	7,415	9,571	11,727	13,883	16,039	18,195	20,351
	12	-5,441	-4,500	-3,089	-737	1,615	3,967	6,319	8,671	11,023	13,375	15,727	18,079	20,431	22,783
	13	-6,117	-5,098	-3,569	-1,021	1,527	4,075	6,623	9,171	11,719	14,267	16,815	19,363	21,911	24,459
	14	-6,037	-4,940	-3,293	-549	2,195	4,939	7,683	10,427	13,171	15,915	18,659	21,403	24,147	26,891
	15	-6,714	-5,538	-3,774	-834	2,106	5,046	7,986	10,926	13,866	16,806	19,746	22,686	25,626	28,566
	16	-6,634	-5,379	-3,498	-362	2,774	5,910	9,046	12,182	15,318	18,454	21,590	24,726	27,862	30,998
	17	-7,310	-5,977	-3,978	-646	2,686	6,018	9,350	12,682	16,014	19,346	22,678	26,010	29,342	32,674
	18	-7,230	-5,819	-3,702	-174	3,354	6,882	10,410	13,938	17,466	20,994	24,522	28,050	31,578	35,106
	19	-7,906	-6,416	-4,182	-458	3,266	6,990	10,714	14,438	18,162	21,886	25,610	29,334	33,058	36,782
	20	-7,826	-6,258	-3,906	14	3,934	7,854	11,774	15,694	19,614	23,534	27,454	31,374	35,294	39,214
	21	-8,502	-6,856	-4,386	-270	3,846	7,962	12,078	16,194	20,310	24,426	28,542	32,658	36,774	40,890
	22	-8,422	-6,697	-4,110	202	4,514	8,826	13,138	17,450	21,762	26,074	30,386	34,698	39,010	43,322
	23	-9,098	-7,295	-4,590	-82	4,426	8,934	13,442	17,950	22,458	26,966	31,474	35,982	40,490	44,998
	24	-9,018	-7,137	-4,314	390	5,094	9,798	14,502	19,206	23,910	28,614	33,318	38,022	42,726	47,430

Pesca Deportiva en Uatumnã

De los ingresos recibidos por la venta de paquetes, el 35% de los ingresos generados por los turistas se destina a los empresarios o a los propietarios de las posadas, y el 17% de los ingresos se destina a la población local a través de sueldos y salarios.⁶ Teniendo en cuenta los 631 turistas de Uatumnã en 2021 durante los tres meses de la alta temporada de pesca, estimamos que R\$ 1,48 millón del turismo beneficia directamente a los miembros de la comunidad. Esto incluye a 55 personas que estaban empleadas en el negocio del turismo que recibieron alrededor de R\$ 480.000 en salarios, o R\$ 8.712 por persona. Esto equivale a aproximadamente R\$ 1 millón para los propietarios de posadas. El costo del combustible es un componente crucial del turismo y se estima que consume alrededor del 16% de los ingresos totales. El diésel se utiliza para generar energía eléctrica y para el transporte. La presión del aumento de los precios de los combustibles tendrá un impacto directo en las ganancias operativas de los empresarios turísticos.

Análisis de Punto de Equilibrio Operativo para la Reserva de Uatumnã

Al estimar el análisis de punto de equilibrio, realizamos un análisis de escenario sobre el número de visitantes por grupo que se quedaron en las posadas con el paquete de cinco días con todo incluido a una oferta de precio promedio de R\$ 4.500. Nuestro análisis indicó que el número mínimo de turistas requerido para que los empresarios generen un lucro operativo es de tres turistas.

⁶ Véase el Anexo 3 en el Apéndice.

Análisis de Punto de Equilibrio Operativo



Sin embargo, el pequeño margen generado por apoyar a tres turistas puede no incentivar a que los empresarios operen financieramente. Se estima que recibir tres turistas generará una ganancia operativa de R\$ 1.674 con un margen de ganancia del 12%. De acuerdo con algunos de los propietarios de posadas que conocimos durante nuestra visita en campo, ellos requieren un mínimo de seis turistas por grupo como parte de las condiciones de su paquete. Con seis turistas, se espera que el empresario de la posada genere un lucro operativo de R\$ 10.728 con un margen de lucro del 40%. Nuestro análisis de escenarios sobre la rentabilidad también mostró que el creciente número de turistas genera economías de escala que el negocio puede alcanzar. Cuantos más turistas compartan los costos operativos fijos (salarios de los empleados, electricidad, manejo de botes, etc.), mejores márgenes de ganancias operativas podrán los empresarios lograr.⁷

Con el mercado potencial para el turismo en Amazonas, que ha atraído la visita de turistas nacionales e internacionales, creemos que las empresas turísticas en Río Negro y en Uatumã tienen la capacidad de recibir más turistas y generar más valor para las comunidades participantes. Además, las posadas, restaurantes y negocios relacionados con el turismo local, especialmente en Río Negro, requieren números específicos de turistas para que sus negocios sean viables. Con la capacidad existente para apoyar el turismo en Río Negro y Uatumã, las comunidades tienen más flexibilidad para hacer crecer sus negocios para apoyar el turismo directamente.

⁷ Véase el Anexo 4 en el Apéndice.

3. COMPLICACIONES



Foto: Geórgia Franco

Al expandir el turismo a las comunidades ribereñas, identificamos los desafíos que actualmente obstruyen la oportunidad de mejorar el turismo.

1. Visibilidad en Línea Limitada

Las posadas en las reservas no son muy visibles en línea, lo que dificulta que los viajeros se den cuenta de ellas y de sus ofertas. La mayoría de las posadas no tienen un sitio web para mostrar sus instalaciones o sus actividades.⁸ En estos sitios web, así como en las plataformas de redes sociales, muchas de las posadas carecen de medios de calidad profesional (fotos y videos) para mostrar y ofrecer sus propiedades. Además de eso, estos sitios web no ofrecen listas completas de las actividades que ofrece cada posada, ni el costo asociado con ellas.

2. Dificultad para Reservar

La reserva de una estadía en las posadas se ve obstaculizada por la accesibilidad limitada de reservas en línea. Más bien, dependen de ser contactadas a través de canales directos como WhatsApp, llamadas telefónicas, correos electrónicos o chats de Facebook.⁹ Debido a que las comunidades fluviales dependen predominantemente de la comunicación directa

⁸ Véase el Anexo 5 en el Apéndice.

⁹ Véase el Anexo 6 en el Apéndice.

y plataformas informales como WhatsApp, a menudo lleva mucho tiempo completar una reserva, y los canales de comunicación no están disponibles en el sitio de reservas.

Además, la capacidad de pago no está disponible inmediatamente al hacer la reserva. Sin pagos inmediatos, se crea dificultades tanto para los clientes como para los operadores de posadas. Los clientes tendrán que transferir dinero directamente al propietario de la posada o pagar en efectivo a su llegada, lo que retrasa aún más el proceso de confirmación de la reserva. Tener un proceso de reserva difícil y lento reduce la ventaja competitiva de las posadas frente a sus competidores que tengan disponible un proceso de reserva sin interrupciones.

3. Infraestructura de Telecomunicaciones

Una conexión a internet inestable puede obstruir la continuidad operativa del negocio. La confirmación de la reserva instantánea puede convertirse en un desafío y puede causar frustración a los socios comerciales y clientes. La mayoría de las posadas exigen el pago en efectivo debido al servicio WiFi poco confiable en la selva tropical que les impide aceptar tarjetas de crédito.

4. Accesibilidad e Infraestructura Vial a Uatumã

Las largas horas de transporte, de 6 a 8 horas de Manaus a Uatumã, así como las malas condiciones de las carreteras, podrían desanimar a los turistas de vacacionar allá. La ubicación de difícil acceso genera dificultades especialmente dadas las ofertas competitivas en ubicaciones que tienen un acceso más fácil y mayor proximidad a Manaus.

5. Sostenibilidad Ambiental

El turismo en las comunidades ribereñas depende de los recursos disponibles de los cuales las empresas generan valor. Esos recursos incluyen la flora y la fauna que enriquecen la experiencia natural para los turistas. Tener peces disponibles en el río permite a las comunidades de Uatumã mantener la pesca deportiva sostenible. Es necesario que empresarios, comunidades y turistas preserven estos recursos para que las futuras generaciones de turistas, y la población local en esa zona puedan disfrutar de su valor. Riesgos potenciales de la insostenibilidad ambiental podrían surgir si las actividades turísticas amenazan esos recursos ya sea intencionalmente o sin querer. A medida que llegue un mayor número de turistas a las comunidades, será esencial monitorear las actividades y evaluar las mejores prácticas.

6. Operaciones Internacionales

Una observación de la visita en campo fue el desprecio por las regulaciones brasileñas por parte de inversionistas internacionales que financiaron operaciones que se dedicaban a encuentros de observación de animales. Estos tipos de experiencias no se mantuvieron en secreto, sino que se promocionaron en sitios web orientados al cliente. Después de hablar con turistas estadounidenses mientras estábamos en Manaus, se hizo evidente que los encuentros con animales fueron una de las fuerzas impulsoras que los llevaron a la Amazonía. Como tal, las posadas domésticas que se adhieran a las reglas estarán en desventaja a menos que se equilibre su acceso a las atracciones naturales. La equidad podría buscarse a través del cabildeo de FAS para exenciones especiales para las posadas comunitarias del río, ya que estas con más probabilidad participarán en una forma sostenible de turismo, diferentemente de los grupos sin licencia que actualmente realizan tales interacciones fuera del alcance de la ley.



Foto: Dirce Quintino

4. RECOMENDACIONES

Identificamos oportunidades para que FAS facilite las cosas y así pueda ayudar a las reservas a capturar más del mercado de turismo mientras superan los desafíos mencionados anteriormente. Pronosticamos que estas ideas podrán ser ejecutadas durante un período de cinco años según los recursos que sean necesarios.

El Plan de Implementación de Cinco Años

Bajo el plan de implementación de cinco años, presentamos la resolución para apoyar la promoción del turismo en tres etapas según la prioridad, el mercado actual y los obstáculos enfrentados de la siguiente manera:

Etapas 1: Enfoque en el ecoturismo en Río Negro, dirigido a turistas nacionales

Etapas 2: Enfoque en el ecoturismo en Uatumnã, dirigido a turistas nacionales

Etapas 3: Expandir el mercado para alcanzar a turistas internacionales

En la Etapa 1, dada la capacidad que las comunidades de Río Negro ya poseen para apoyar el ecoturismo, así como la disponibilidad de marketing del ecoturismo en la Amazonía, los empresarios locales tienen la oportunidad de capturar y aumentar su participación de mercado. Con la ubicación de Río Negro cerca de Manaus, la accesibilidad para los turistas es más fácil y menos desafiante en comparación con Uatumnã. Los turistas llevan menos tiempo, alrededor de 2 a 3 horas en bote y automóvil para llegar a las posadas. Con menos desafíos en accesibilidad, primero nos enfocamos en Río Negro. Asimismo, el nivel de instalaciones y servicios que ya brindan los empresarios a los grupos turísticos existentes nos permite enfocarnos en atraer turistas nacionales al ecoturismo en Río Negro.



Foto: Rodolfo Pongelupe

La Etapa 1 se enfoca en lo siguiente:

1. Empoderar a las empresas locales a través del establecimiento de la Asociación de Turismo Sostenible de Río Negro para generar eficiencias en la gestión y promoción del turismo sostenible.
2. Comercializar y promover el ecoturismo en Río Negro a través de una mejora de la presencia en línea mediante un sitio web y las redes sociales.
3. Facilitar los canales de distribución mejorando la posibilidad de reservar a través de canales en línea y fuera de línea.
4. Establecer estándares de prácticas ambientales para las comunidades locales y los turistas.

Cambiando el enfoque a la Etapa 2, Uatumã ya capturó el mercado de la pesca deportiva para generar valor para la población local. Con el tamaño total del mercado de pesca deportiva en Amazonas habiendo sido de R\$ 202 millones en 2019, existe la gran oportunidad de utilizar la capacidad existente en Uatumã para respaldar un mercado de pesca deportiva de R\$ 20,6 millones. Dados los R\$ 2,6 millones generados en 2021 con una tasa de ocupación del 13%, se debe implementar simultáneamente para Uatumã un enfoque similar al plan de Río Negro de empoderar a la comunidad, promover sus productos y mejorar los canales de distribución. Una vez que se implante el establecimiento para la gestión de la pesca deportiva, debemos considerar apoyar el ecoturismo en Uatumã como la próxima prioridad, Etapa 2.

Dadas la distancia y la duración del viaje, la logística hasta Uatumã sigue siendo un desafío en la promoción del turismo ecológico y de ocio, creemos que el ecoturismo debe especializarse en el turismo de investigación y educación. Con base en nuestras entrevistas con empresarios de posadas que conocimos en Uatumã, ellos han atendido a grupos de estudiantes y grupos de empleados gubernamentales que visitaron Uatumã con fines educativos/ecoturísticos. La información de Amazonastur mostró que en 2019 hubo 57.649 turistas que visitaron Amazonas para eventos, ferias, educación, investigación y ciencia con un tamaño de mercado estimado de R\$ 130,9 millones.¹⁰ Dadas las oportunidades, el grupo objetivo en el cual Uatumã se enfocaría, sería de turistas nacionales.

¹⁰ Movimentação-e-Characterização-dos-Turistas-AM-2020, Amazonastur.

La etapa 2 se enfoca en lo siguiente:

1. Empoderar los negocios locales a través de la constitución de la Asociación de Turismo Sostenible de Uatumã para generar eficiencias en la gestión y promoción del turismo sostenible.
2. Promover atracciones para el ecoturismo en Uatumã a través de destinos impulsados por eventos, como fiestas anuales de liberación de tortugas. Tales atracciones deben promoverse a través de redes directas con escuelas/ universidades, corporaciones, investigadores u ONGs.
3. Mejorar la presencia en línea a través de sitios web y redes sociales, además del enfoque anterior, para publicar historias y actividades de los eventos/ ecoactividades en curso.
4. Apoyar y abogar por una mejora de las instalaciones locales, la infraestructura vial y los sistemas de comunicaciones.

La Etapa 3 se enfoca en hacer que las empresas turísticas crezcan para apoyar a los turistas internacionales. Esta etapa requiere habilidades y servicios adicionales para apoyar a los turistas internacionales. Será necesario considerar los facilitadores de idiomas, así como los canales de distribución para llegar a los clientes que estén fuera de Brasil.

La Etapa 3 se enfoca en lo siguiente:

1. Cursos de los idiomas inglés y español para mejorar la disponibilidad de idiomas internacionales en instalaciones y servicios.
2. Incrementar el alcance del marketing y promoción del ecoturismo tanto en Río Negro como en Uatumã a nivel internacional.

4.1 Asociaciones de Turismo Sostenible

Con el objetivo de una gestión y promoción turística eficiente, proponemos empoderar a todas las empresas locales del sector turístico y hotelero a través de la constitución de la Asociación de Turismo Sostenible de Río Negro. El papel de la asociación es designar un líder y establecer la misión de acuerdo con el objetivo común de hacer que el ecoturismo crezca en el área. Esta iniciativa se llevaría a cabo bajo el liderazgo de FAS junto con el compromiso de las comunidades locales. FAS ayudaría a guiar y facilitar la comunicación regular con las comunidades locales.

La asociación hará la gestión principalmente mediante la puesta en común de recursos y datos de marketing, y centrándose específicamente en el área de diversificación de las ofertas turísticas. Empoderar a las empresas locales generará eficiencia y eficacia en la promoción de las comunidades ribereñas de manera cohesiva, en lugar de depender en gran medida de las personas que promueven sus propias empresas con apoyo y recursos limitados.

La asociación de gestión centralizada también desempeñará un papel en la mejora de la distribución del turismo dentro de las comunidades. Al mejorar los canales de reserva (por ejemplo, el Sitio Web de la Asociación, los Sitios Web de FAS, Poranduba, Fisggar y el sitio web de turismo relacionado), la asociación puede conectarse con las empresas actuales que ya facilitan los canales de distribución para las empresas locales.

Al agrupar los recursos de cada posada, FAS y los propietarios de las posadas pueden buscar mejoras en el marketing y en la cadena de valor que se extiendan a través de cada posada y aborden muchas de las necesidades superpuestas de las posadas, al mismo tiempo que crean una red abierta de la cual se pueda extraer datos.

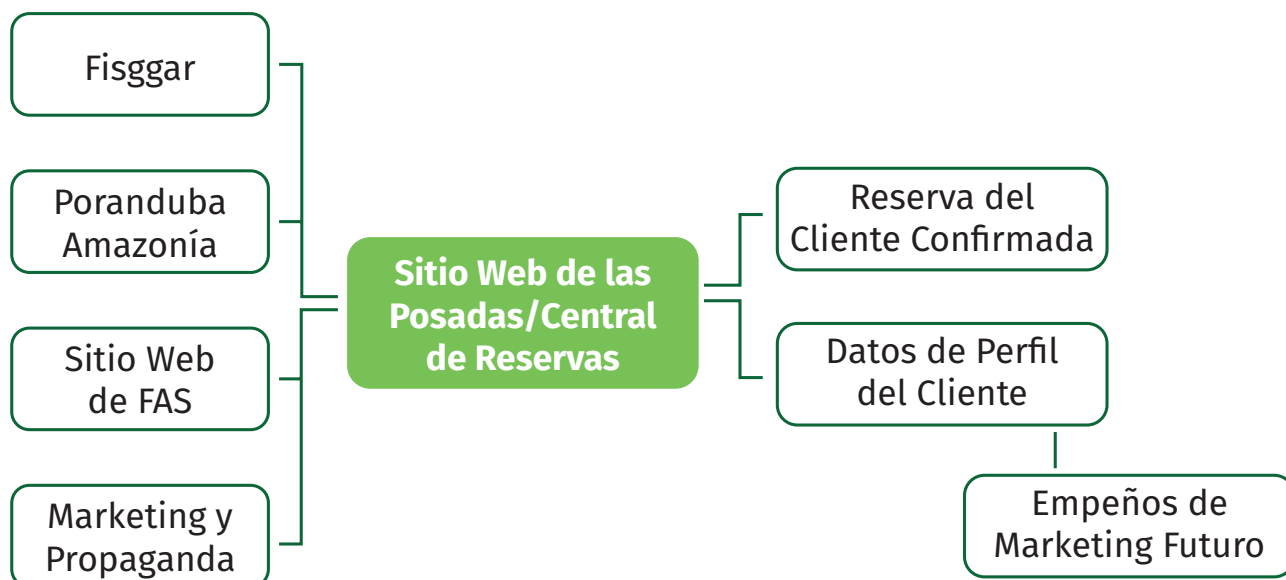
Tal modelo de gestión permite a FAS escalar la gestión para promover el turismo sostenible en otras unidades de conservación con potencial turístico.



Foto: Rodolfo Pongelupe

4.2 Canales de Reserva

Para convertir a los turistas en clientes de la Asociación de Turismo Sostenible de FAS, FAS deberá proporcionarles canales de reserva que les faciliten hacer sus reservas.



Flujo del proceso - los clientes descubren las posadas y son canalizados a un sitio web de posadas que funciona como una central de reservas que administra y almacena los datos de los clientes.

A partir de nuestras conversaciones con Marcelino Macedo de Fisggar, hemos discernido que la creación de un sitio web de la asociación requerirá un diseñador full-stack y de entre R\$80.000 a R\$150.000. Nuestra recomendación de formar una asociación de posadas y establecer un sitio web para ella, brinda estructura y canales para hacer que las regiones de Río Negro y Uatumã sean más atractivas para las empresas de marketing.

Un sitio web de reservas gestionado por la asociación puede ayudar a comprender mejor las necesidades del medio ambiente. A diferencia de TripAdvisor, esta entidad será responsable de las necesidades de las comunidades y tendrá conexiones más confiables y sólidas con las comunidades de nuestras posadas, lo que permitirá que las posadas sean más abiertas y transparentes sobre sus ofertas. Además, FAS puede negociar el precio y las tarifas asociadas con la reserva.

Además de eso, trabajar con una plataforma especializada tiene ventajas específicas para la protección de la vida silvestre en las reservas. Por ejemplo, Fisggar ha creado una “lista negra” de posadas y servicios que incumplen las políticas de protección ambiental. Un sitio web de la asociación dará un mayor control a los propietarios de las posadas.

El objetivo de la asociación de posadas es convertirse en un centro de intercambio de conocimientos y recursos, al mismo tiempo en que mejora el proceso que cada turista experimenta en el proceso de reserva. No recomendamos que se desvinculen de intermediarios como TripAdvisor.

En vez de eso, recomendamos que se invierta esfuerzo en desarrollar un canal de reservas privado que permita que los clientes reserven directamente con las posadas y así ellas pueden controlar más fácilmente cómo interactúan con ellos.

4.3 Marketing

FAS debe asociarse con una agencia de marketing profesional para implementar esfuerzos de marketing que aumentarán la conciencia y la accesibilidad. Esta agencia debe ser capaz de crear y llevar a cabo un plan de marketing digital que priorice la estrategia de redes sociales, el diseño y la optimización del sitio web, el marketing por correo electrónico, la Optimización de Motores de Búsqueda (“SEO”) y el análisis de datos. La asociación con una agencia de marketing es vital para el éxito de la Etapa 1, así como para atraer a un número cada vez mayor de turistas hacia las reservas. Los esfuerzos de marketing deben enfocarse en las asociaciones colectivas creadas en Río Negro y Uatumã y no en las propiedades individuales.

Algunos empresarios actualmente están utilizando tácticas de SEO para hacer que sus posadas se vuelvan más conocidas y sean fácilmente encontradas en línea. Para mejorar esto aún más, las posadas también deben analizar e identificar posibles palabras clave y frases que puedan impulsar aún más el tráfico web. Los empresarios también pueden aprovechar las relaciones personales que establecen con los viajeros permaneciendo en contacto con ellos a través de la recolecta de direcciones de correo electrónico. Ya que tiene una alta tasa media de retención, el marketing por correo electrónico durante la temporada baja puede cerrar la brecha entre las visitas y alentar a las personas a regresar al Amazonía en busca de nuevas experiencias que se adapten a su estilo de vida en evolución a lo largo de los años.

Además de las tácticas de marketing pagadas, los empresarios pueden aumentar su presencia e imagen en línea mediante la utilización de fotografías y videos de sus propiedades. A su vez, esto ayudará a aumentar el compromiso con los seguidores y clientes, aumentando en última instancia el atractivo y la marca de cada posada. Las plataformas de redes sociales pueden ser una fuente de diferenciación para cada posada, de esta forma ayudando a los posibles clientes a identificar su ubicación ideal.

4.4 Eventos Formalizados y con Boletos

Para resolver la falta de diferenciación, la reserva de Uatumã debe crear oportunidades únicas que atraigan a los turistas a la reserva. Los eventos más grandes requieren más personal, lo que emplea a muchos más miembros de la comunidad. Al organizar estos eventos, las posadas podrán brindar oportunidades de trabajo más frecuentes y confiables para los empleados.

Este problema es creado por las mismas actividades de ecoturismo que se ofrecen en la reserva de Río Negro, que está 4-5 horas más cerca de Manaus y es menos costosa. Los eventos sostenibles similares a la liberación de tortugas en Uatumã pueden ser un gran atractivo para los turistas y crear la diferenciación necesaria para justificar un viaje más largo y costoso. Sin embargo, estos eventos deben ser vendidos (con boletos) para cubrir los costos de material y operativos. Los paquetes de eventos también se pueden diseñar para experiencias específicas, especialmente aquellas que pueden ocurrir durante todo el año. Las posadas pueden ofrecer paquetes de bodas, aniversarios y cumpleaños, donde los visitantes pueden relacionarse con las comunidades locales para una celebración única. Estos eventos deben ofrecer opciones de compra de boletos en línea y anunciarse en plataformas digitales para maximizar el conocimiento sobre ellos.



Foto: Clovis Miranda

4.5 Expansión de la Pesca Deportiva

Tanto la reserva de Uatumã como la de Río Negro pueden utilizar sus capacidades para la pesca deportiva mediante la realización de competencias anuales con pago de inscripción. Si bien la pesca deportiva no se desarrolla en la reserva de Río Negro, las comunidades han manifestado interés y capacidad para incluirla en su oferta en expansión. Además, las competencias de pesca formalizadas pueden atraer a los pescadores en momentos específicos de la temporada elegidos por las posadas donde todavía hay posadas nuevas y más pequeñas que aún no están operando a plena capacidad. Estos eventos también pueden llamar la atención respecto a las nuevas actividades de pesca deportiva que ofrecería la reserva de Río Negro. Por ejemplo, la Comunidad del Inglés discutió ofrecer actividades donde los pescadores van a pescar con los hombres del pueblo. Actividades organizadas como esta permitirán que las comunidades amplíen su oferta mientras les permiten mantener el control sobre el medio ambiente y garantizar la sostenibilidad ambiental.

4.6 Publicidad a través de Geofencing

A largo plazo, las asociaciones deben trabajar con la agencia de marketing para invertir en esfuerzos de geofencing para anuncios. Geofencing permite que los anuncios se dirijan a una ubicación geográfica específica y se pueden activar después de que la persona haya dejado esa ubicación. Durante las dos primeras etapas, ciudades como São Paulo y Río de Janeiro, así como el estado de Pará, deben ser objetivadas en función del lugar de origen de los turistas nacionales. Al llegar a la Etapa 3, los esfuerzos de geofencing deben expandirse para incluir a los países latinoamericanos vecinos que tienen vuelos directos a Manaus, ya que esto disminuye los desafíos logísticos que enfrentan los turistas. Los Estados Unidos, Alemania y Francia también deben ser objetivados en esta etapa.

4.7 Entrenamiento & Operaciones

Para garantizar que las comunidades ribereñas puedan expandirse de manera efectiva en esta abertura, se debe introducir un conjunto de procedimientos operativos estándar para definir y establecer criterios para la confiabilidad de los procesos que se utilizan todos los días.

Con Covid todavía dejando a muchos turistas en duda de viajar, se debe prestar atención a la fase de recuperación del mercado. Durante los últimos dos años, más de 50.000 empresas que dependían del flujo turístico, como restaurantes, atracciones culturales y hoteles, han cerrado en Brasil.¹¹ Esta cifra representa cerca del 17% de los negocios relacionados con el turismo en Brasil y crea una oportunidad para que nuevos jugadores ingresen en este espacio y comiencen a capturar este dinero. Los estándares abordan una variedad de temas que facilitan el intercambio de información y respaldan la seguridad del cliente y la salud pública.

En lugar de que FAS invierta en la creación de nuevos materiales para los cursos, tenga que encontrar un instructor para operar los cursos y amplíe su ya considerable parte de la carga, se podría introducir un programa como Hospitality Assured Accreditation. Utilizado ampliamente desde los Emiratos Árabes Unidos hasta el Caribe, una agencia de acreditación como esta permite que los miembros de la industria del turismo aprendan sobre las mejores prácticas de la industria mientras que esto les proporciona una “herramienta significativa para estimular y medir las mejoras en la prestación de servicios y la excelencia en los negocios.”¹²

Los beneficios de incorporar una agencia de acreditación como esta incluirían mejoras en la eficiencia operativa y en los procesos, mayor satisfacción del cliente, reconocimiento global a través de una fuente confiable, consistencia en la entrega del producto y oportunidades de creación de redes para que los dueños de negocios tengan una colección colaborativa de personas que puedan haber encontrado desafíos similares en el desarrollo y perfeccionamiento de sus prácticas. Programas como este podrían cubrir múltiples áreas de necesidad que actualmente son obstáculos importantes para los propietarios de las posadas.

La primera área que se cubriría es brindar hospitalidad consistente para mejorar los niveles y altos de lealtad del cliente. Si bien puede haber temor al ingresar al Amazonía, ya que muchas personas no están familiarizadas con quienes ya hayan participado

¹¹ <<https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2020/10/05/brazils-tourism-industry-is-dying>>

¹² <<https://hospitalityassured.com/wp-content/uploads/2020/10/HA-Brochure.pdf>>

en una experiencia de este tipo, es imperativo que se implemente una metodología sistemática para garantizar un enfoque coherente y centrado en el cliente para aliviar esas preocupaciones. Esto podría lograrse mediante la utilización de métodos de acreditación probados y verdaderos, como Hospitality Assured, pero podría complementarse aún más a través de oportunidades de seguimiento y expectativas claras para los propietarios y trabajadores de posadas a través de un manual del empleado. Un manual también podría incluir instrucciones completas para cada puesto, de modo que los empleados puedan capacitarse en forma cruzada y pasar a otros roles si es necesario. Incluso si surgen barreras de alfabetización, tener una lista claramente articulada de expectativas y procedimientos permitiría la claridad del trabajo y optimizaría la experiencia turística para que todos puedan operar de acuerdo.

Los cursos de capacitación también permitirían la educación continua, que es la clave para crear una experiencia única en un mercado que sufre de niveles relativamente bajos de diferenciación de productos. Cuando muchos de los servicios que se ofrecen son estándar en todas las posadas, uno de los factores diferenciadores para alentar a alguien a seleccionar un lugar que se encuentre a seis horas en barco en lugar de uno a dos horas será la forma en que se les trate. También habría mejora al asegurar la hospitalidad adecuada mediante el monitoreo continuo del desempeño del personal y las discusiones periódicas de feedback para que los empleados comprendan qué están logrando con éxito y qué es todavía un área identificada de mejora. Cursos avanzados de trabajo también podrían ser reconocidos con salarios mejorados para incentivar a los trabajadores a interesarse activamente en sus empleos y tener una razón personal para mejorar su competencia.

4.8 Evaluación de Riesgos¹³

Las áreas clave de preocupación en torno a riesgos que deben abordarse incluyen:

- Responsabilidad legal por afluencia de turistas y trabajadores
- Falta de procedimientos de evaluación de riesgos y estrategias de mitigación
- Los competidores ofrecen encuentros prohibidos e ignoran los requisitos de entrada a la reserva.

A medida que más turistas comienzan a llegar al Estado de Amazonas, aumenta la probabilidad de que alguien resulte lesionado. Esto representa un riesgo creciente que podría implicar pérdidas financieras, daños a la propiedad o incluso lesiones a los trabajadores o invitados. A medida que aumenta la probabilidad de riesgos, se debe hacer un esfuerzo enfocado para mitigarlos a través de la gestión estratégica de riesgos, lo que

¹³ Esta sección examinará la gestión de riesgos y la responsabilidad legal en el turismo y la hospitalidad, pero los consejos y las definiciones proporcionados son generales y no se debe confiar en ellos en el caso de acciones legales.

involucra la práctica o el diseño de políticas y procedimientos para minimizar o eliminar los riesgos inaceptables.¹⁴ Es esencial que la gestión de riesgos se practique sobre la base de dos puntos fundamentales, evitar lesiones a los huéspedes y empleados, así como proteger las posadas de la ruina financiera o física.

Mantener a los huéspedes y empleados seguros no solo es una necesidad moral y ética de los operadores turísticos, sino que también les protege contra las implicaciones financieras derivadas de los litigios.¹⁵ Será imperativo que las posadas se comprometan proactivamente con una estrategia de gestión de riesgos, ya que esto:

- Reduciría la probabilidad de un evento no deseado y no planificado
- Reduciría las consecuencias del evento
- Mejoraría su capacidad para acceder a un seguro integral y de bajo costo

Para que las posadas desarrollen sus planes de gestión de riesgos de manera efectiva, deben primero identificar sistemáticamente los riesgos que enfrentan sus negocios. Esta forma de evaluación de riesgos se puede lograr a través de:

- Inspecciones in situ y discusiones con la gerencia y el personal
- Revisión de experiencias, servicios, procesos y acuerdos
- Identificación de posibles escenarios de riesgo

Una vez que las posadas sean capaces de identificar y considerar sus riesgos asociados, pueden comenzar a participar en estrategias de mitigación para eliminar los riesgos evitables. El análisis girará en torno a dos conceptos, evitar la exposición, lo que implica la eliminación total de una actividad o amenaza peligrosa en particular, y la reducción de pérdidas, un reconocimiento continuo del riesgo que se puede presentar, pero con nuevas precauciones añadidas. Si bien el ordenamiento jurídico brasileño “no tiene un corresponsal directo y autónomo de ‘agravio’ (tort)”, sí considera la ocurrencia cada vez más común de situaciones tales como accidentes que involucran a personas o transporte de bienes denominados “accidentes de consumo”.¹⁶ De acuerdo con el Código Civil brasileño de 2002, la responsabilidad puede evaluarse en contextos contractuales o extracontractuales.¹⁷

¹⁴ Cloutier, R. (2000). Legal liability and risk management in adventure tourism. Winnipeg, MB: Hignell Printing.

¹⁵ <<https://opentextbc.ca/introtourism/chapter/chapter-11-risk-management-and-legal-liability/>>

¹⁶ <<https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781789905977/9781789905977.00032.xml>>

¹⁷ Brüggemeier, G. (2011). Modernising Civil Liability Law in Europe, China, Brazil and Russia: Texts and Commentaries. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511835179.

Con el riesgo inherente asociado con más personas involucradas en cualquier actividad, sería mejor para las comunidades comenzar a desarrollar una exención de indemnización que podría usarse para aislarse de la responsabilidad legal. Esto podría lograrlo el equipo legal de FAS o un abogado externo que redacte un documento que podría implementarse en todas las reservas y ser un elemento estándar que se firme cuando alguien reserva su estadía. Es importante tener en cuenta que la exención no aislaría completamente a las posadas de la responsabilidad y aún tendrían que actuar de una manera que incorpore métodos de prevención contra negligencia. Algunos elementos clave de la exención para que se la confirme requieren:

- que el documento no viole las leyes estatales ni la política pública;
- que la exención esté correctamente redactada de acuerdo con la ley contractual del estado en el cual fue redactada; y
- que la lesión surja de los riesgos previstos en el contrato o de la negligencia simple de la empresa que declara la exención.¹⁸



Foto: Emile Gomes

¹⁸ <<https://www.enjuris.com/blog/questions/liability-waivers/>>

Esta forma de indemnización tampoco protegería contra negligencia grave o actos intencionales, pero proporcionaría una larga línea de base que serviría como un amplio elemento disuasorio para impedir que los visitantes emprendan litigios costosos.

Otro componente que se estaba ignorando era la falta de firmas y aprobación previa para los turistas que visitaban las reservas. Parece que, tal como está actualmente, esta regulación carece de fuerza e incluso los propietarios de las posadas no estaban interesados o desconocían su utilización. Si el formulario no se cumple y solo sirve como un obstáculo potencial para la entrada de aquellos que no están dispuestos a presentar su petición para la aprobación gubernamental, puede ser de interés de las posadas solicitar la eliminación de esta barrera.

4.9 Cursos de idiomas

Para mejorar las capacidades de comunicación a fin de acomodar a los turistas internacionales, FAS debe apoyar la creación de un plan de estudios de inglés y español en la Etapa 3. Estos cursos ayudarán a beneficiar no solo a las comunidades ribereñas, sino también a FAS, ya que han indicado un gran interés en seguir clases de idiomas para el desarrollo profesional. El costo de un profesor de inglés y/o español en Brasil se estima en R\$ 30 por hora, o un promedio de R\$ 2500 a R\$ 4000 por mes.¹⁹

¹⁹ <<https://braziliangringo.com/english-teachers-brazil/>>

5. REFERENCIA DE CRECIMIENTO POTENCIAL

Para ayudarnos a comprender el crecimiento potencial de estas recomendaciones, nos referimos a otro proyecto turístico de Notre Dame en Virginia Occidental, una de las industrias turísticas más flojas de los Estados Unidos. Reconocemos que existen varias diferencias entre la selva amazónica brasileña y las montañas Apalaches estadounidenses; sin embargo, creemos que este ejemplo puede mostrar lo que podría ser posible para las reservas de FAS que trabajan en el sector turístico.



Foto: Rodolfo Pongelupe

Proyecto	Virginia Occidental	Rio Negro	Uatumnã
Ubicación	Interior & Montañas Virginia Occidental, EEUU	Amazonas, Brasil	Amazonas, Brasil
Atracción/Destino	Turismo de Aventura - Rutas en Buguis	Ecoturismo	Ecoturismo/Pesca Deportiva
Objetivo	Utilizar el turismo para promover el espíritu empresarial y la creación de empleos	Utilizar el turismo para promover el espíritu empresarial y la creación de empleos	Utilizar el turismo para promover el espíritu empresarial y la creación de empleos
Plan de Mejoría	Empresas turísticas organizadas juntas en Hatfield McCoy Regional Recreation Authority para administrar senderos hechos con buguis	Organizar las empresas turísticas en una asociación de turismo sostenible Mejorar el canal de reservas Promover el turismo para las comunidades	Organizar las empresas turísticas en una asociación de turismo sostenible Mejorar el canal de reservas Promover el turismo para las comunidades
Resultado	Creció de 3.300 viajeros en 2001 a 64.000 en 2020 (o una tasa de crecimiento anual media del 16 %) Incrementó los ingresos del turismo de R\$ 1,3 millones a R\$ 9,7 millones en 10 años (tasa media de crecimiento anual de 22%) y a R\$ 25,6M en 20 años (tasa media de crecimiento anual de 16%)	Meta de crecer de 600 turistas en 2021 a 12.000 turistas en 20 años Meta de aumentar los ingresos del turismo de R\$ 900K a R\$ 6,7M en 10 años y R\$ 18M en 20 años	Meta crecer de 600 turistas en 2021 a 12.000 turistas en 20 años Meta de aumentar los ingresos del turismo de R\$ 2,6M para R\$ 19M en 10 años

6. RESUMEN DE LA INVERSIÓN Y RENDIMIENTO OBJETIVO

Estimamos que se realizará una inversión inicial de R\$ 100.000 por los esfuerzos para crear un sitio web oficial y un canal dedicado de reservas en línea. Para disminuir estos costos, FAS podría usar sus recursos internos de comunicaciones digitales para ayudar en el diseño y en la optimización de estas plataformas.

Además de eso, FAS puede esperar gastar no más de R\$ 15.000 por mes en todas las estrategias digitales enumeradas al asociarse con una agencia de marketing profesional. Esto se basa en el gasto promedio de un pequeño grupo hotelero de tres estrellas en Brasil, lo que sugiere que el gasto general será, de hecho, menor para las posadas.

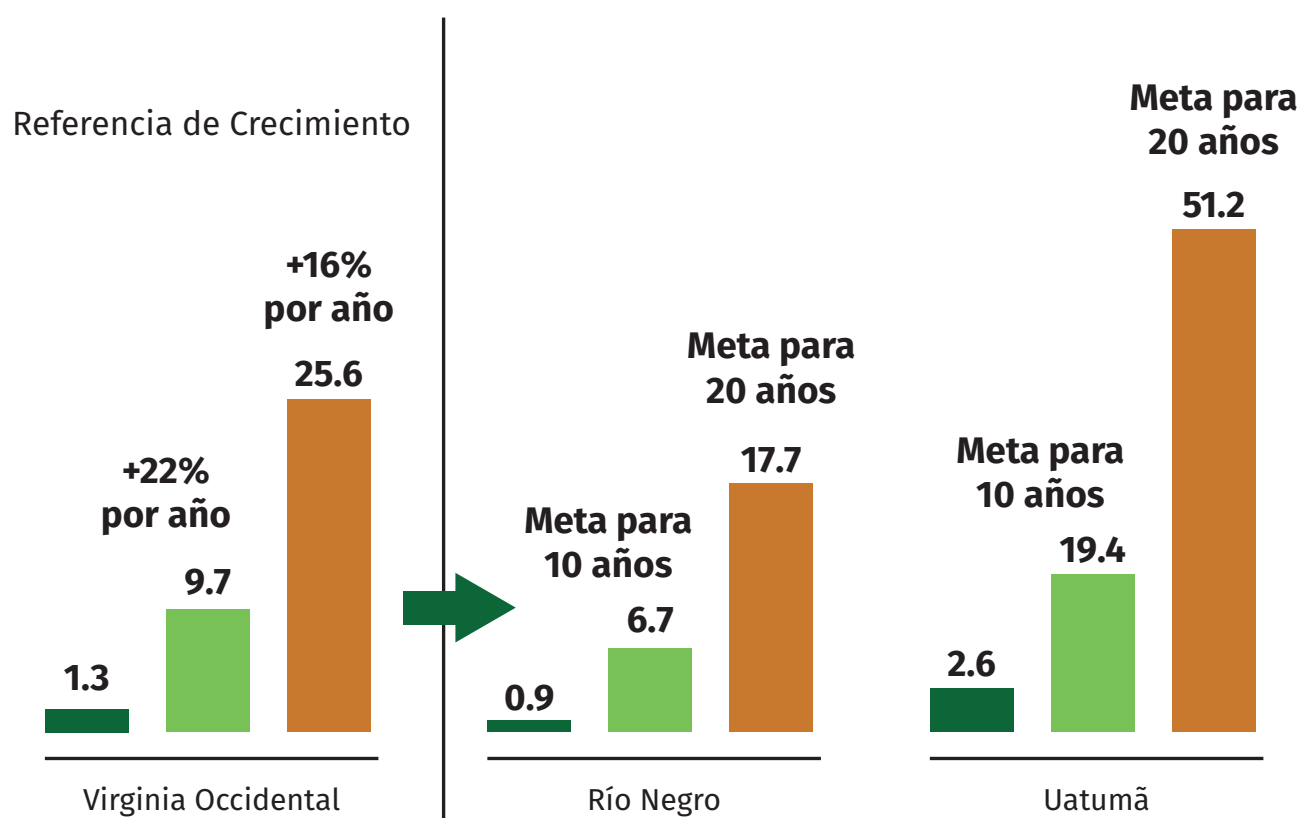
Al implementar estas estrategias, anticipamos que las posadas pueden esperar ver un aumento de 12.000 turistas adicionales que viajen a las reservas de Río Negro y Uatumã dentro de los próximos 20 años. Para Río Negro, esto significa que pueden esperar ganar un promedio de R\$ 6,7 millones por año dentro de 10 años y R\$ 17,7 millones por año dentro de 20 años. Esto equivale a un promedio de R\$ 670.000 adicionales por comunidad por año dentro de 10 años y R\$ 1,77 millones por comunidad por año dentro de 20 años. Con un mercado basado más en la pesca deportiva, la reserva de Uatumã puede esperar ganar un promedio de R\$ 19,4 millones por año dentro de 10 años y R\$ 51,2 millones por año dentro de 20 años. Esto equivale a un promedio de R\$ 1,94 millones adicionales por alojamiento por año dentro de 10 años y R\$ 5,12 millones por alojamiento por año dentro de 20 años.

Con una inversión total de R\$ 2,14 millones y un retorno total de R\$ 26,1 millones, esperamos un retorno de inversión anual de 28,42% en 10 años. Durante 20 años, con una inversión total de R\$ 4,42 millones y un retorno total de R\$ 68,9 millones, esperamos un retorno anual de la inversión de 14,72% durante 20 años.



Foto: Rodolfo Pongelupe

Objetivo de Crecimiento de Ingresos durante 10 años y 20 años



Actualmente, Río Negro puede recibir hasta 22.630 turistas con la capacidad existente de 186 camas que pueden ofrecer un total de 67.890 noches de estadía para alojar a los turistas a lo largo de un año, dada la estadía promedio de tres noches por turista. Uatumã también puede soportar un total de 23.178 turistas, dado el número actual de camas y la estadía promedio de cuatro noches. Por lo tanto, la capacidad disponible en ambas reservas puede soportar el número objetivo de turistas.

Sin embargo, no incorporamos el impacto de la estacionalidad cuando los turistas tienden a viajar durante un período de tiempo similar, como la temporada de pesca, los fines de semana largos, los días festivos, etc., lo que puede generar una capacidad superior de turistas en relación con lo que puedan atender. En tales casos, los empresarios podrían considerar ampliar la capacidad de las posadas. Con base en nuestra entrevista con los empresarios locales, estimamos una inversión de R\$ 30.000 por habitación. Suponiendo dos camas por habitación, paquete de R\$ 4.500 con un margen de lucro del 40%, el punto de equilibrio para ampliar una habitación sería para soportar más de ocho visitantes.

7. CONCLUSIÓN

En general, vemos una oportunidad significativa para que una iniciativa de ecoturismo genere crecimiento en las reservas de Río Negro y Uatumã. Esto comienza con la creación de asociaciones independientes en cada reserva que asistirán en la gestión y promoción de las posadas y restaurantes. El crecimiento previsto se puede lograr mediante el desarrollo de estrategias de marketing digital y la creación de un canal colectivo de reservas en línea. Para garantizar que estas acciones estén alineadas con la dedicación de la reserva a la sostenibilidad ambiental, la asociación debe crear un conjunto de estándares aplicables para los propietarios de las instalaciones y los turistas visitantes.

Al implementar estas recomendaciones, FAS puede esperar ver un aumento de aproximadamente 4.400 turistas a la reserva de Río Negro por año en 10 años y 7.000 turistas adicionales por año dentro de 20 años. Esto conducirá a R\$ 17,7 millones adicionales para la reserva en 20 años. De manera similar, la reserva de Uatumã puede esperar que 4.000 turistas más viajen a la región por año dentro de 10 años, y finalmente crezca para captar 7.300 turistas más por año dentro de 20 años. Esto conducirá a R\$ 51,2 millones adicionales para la reserva en 20 años.

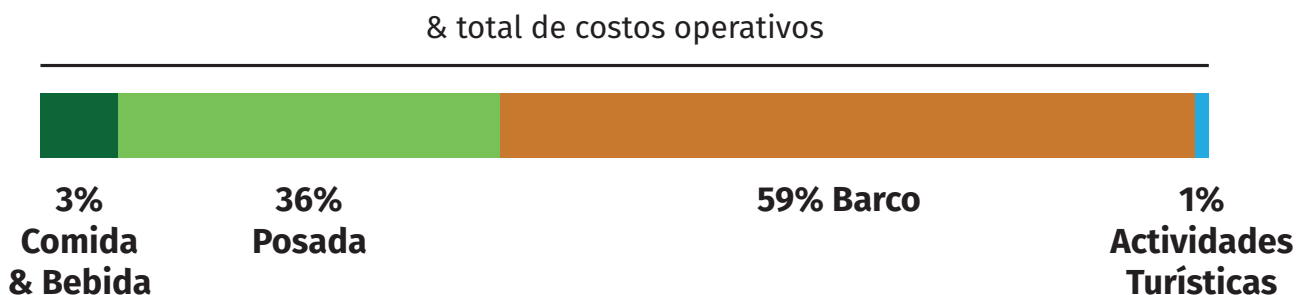


Foto: Geórgia Franco

8. APÉNDICE

Ecoturismo en Río Negro – Detalles del Precio General

Ex. 1



Ex. 2

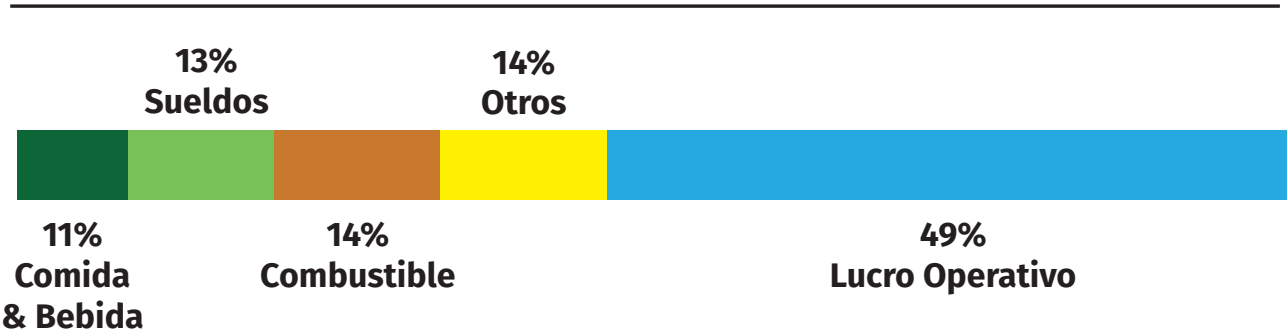
Supuestos de Costos para el Ecoturismo en Río Negro

Costo Operativo del Programa	Paquete (R\$)	& total de costos operativos
Comida & Bebida	312	3%
Posada	3,332	36%
Barco	5,430	59%
Actividades turísticas	60	1%
Costos Totales	9,134	100%

Ex. 3

Composición del Valor Turístico – Pesca Deportiva en Uatumã

& de los Ingresos Totales



Ex. 4


Análisis de Escenario para el desempeño de la Rentabilidad en la Operación de Posadas en Uatumã

Número de turistas	Ingresos Totales (R\$)	Costo Operativo Total (R\$)	Lucro Operativo (R\$)	Margen Operativa
1	4,500	10,393	-5,893	
2	9,000	10,963	-1,963	
3	13,500	11,816	1,684	12%
4	18,000	14,169	3,831	21%
5	22,500	15,702	6,798	30%
6	27,000	16,272	10,728	40%
7	31,500	19,587	11,913	38%
8	36,000	20,157	15,843	44%
15	67,500	35,743	31,757	47%
24	108,000	54,252	53,748	50%

Ex. 5 Falta de presença em linha


Los principales agregadores de reservas en línea incluyen 1) Búsqueda de Google 2) Booking.com 3) TripAdvisor. Cuando buscamos acomodación/posadas en Uatumã o Río Negro, ninguna de las posadas locales aparece en los primeros resultados.


Ex. 5.1 Resultado de búsqueda en Google por hoteles en Río Negro.




reserva rio negro amazonas hoteis

X | [Keyboard icon] | [Voice search icon] | [Search icon]

Onde fica o Anavilhanas Jungle Lodge? 


Como conhecer a floresta amazônica? 


[Feedback](#)

<https://viagemeturismo.abril.com.br> > materias > melhor... 

Os 12 melhores hotéis de selva na Amazônia brasileira


28 de jan. de 2016 — E a piscina por pouco não deságua no **Rio Negro!** ... Flutuante Uakari A **Pousada** Uakari fica no meio da Floresta Amazônica, na **Reserva** de ...



<https://cabocloshousecolodge.com> > hotel-de-selva 


Hotel de Selva em Manaus - Caboclos House Ecolodge


No meio da Floresta Amazônica e em frente ao **Rio Negro**, um ambiente aconchegante, confortável e relaxante. Estamos localizados dentro de uma **Reserva** de ...

<https://www.tripadvisor.com.br> > ... > Manaus Pousadas 

HOTEL BARRA DO RIO NEGRO (MANAUS) - TripAdvisor

Hotel Barra do **Rio Negro**, Manaus: Veja 6 avaliações, fotos e ótimas promoções para ... Rua Joaquim Sarmento, 137, Manaus, **Amazonas** (Estado) 69010-020 Brasil.
★★★★☆ Avaliação: 3,5 · 6 comentários


Quais são as atrações conhecidas perto de Hotel Barra do Rio Negro? 


Quais são algumas das comodidades oferecidas por Hotel Barra do Rio Negro? 

<https://www.tripadvisor.com.br> > ShowUserReviews-g303...

Único hotel com vista para o Rio Negro - Tropical ...


Tropical Executive **Hotel**: Único **hotel** com vista para o **Rio Negro** - Veja 396 dicas e avaliações dos hóspedes, ... Manaus, **Amazonas**, Brazil.
★★★★☆ Avaliação: 4 · Resenha de Vana S · Faixa de preço: R\$ 232 - R\$ 345
(Com base nas tarifas médias de quartos standard)



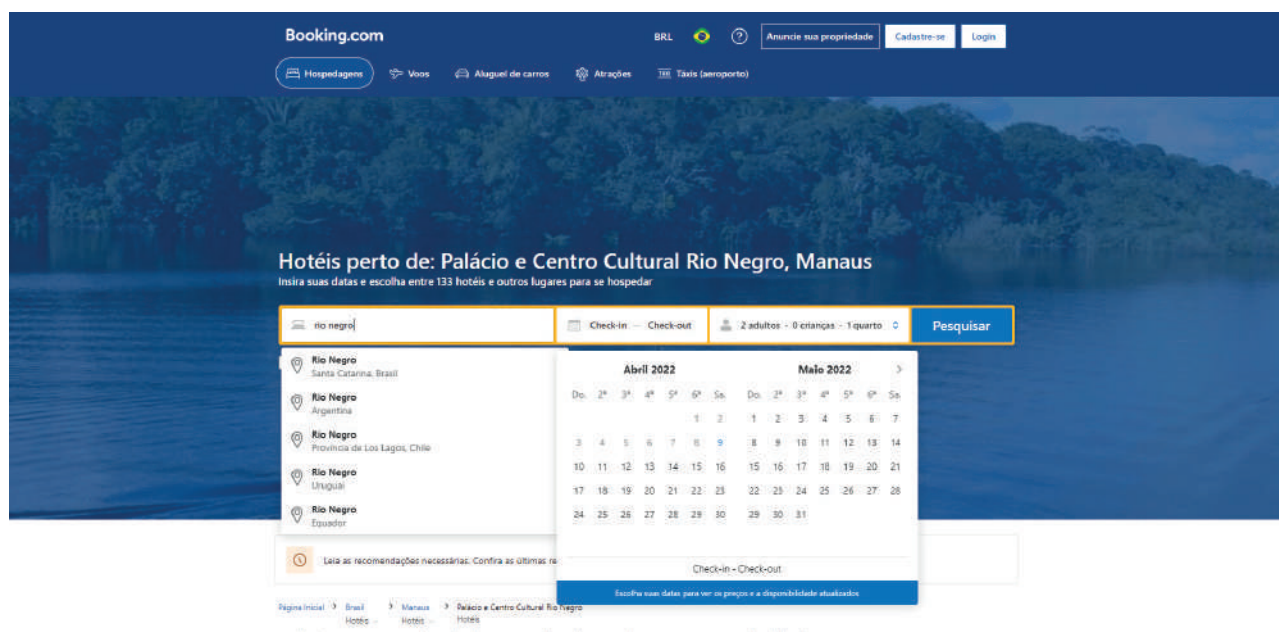
<https://www.booking.com> > ... > Hotéis em Manaus 

Hotéis perto de: Palácio e Centro Cultural Rio Negro ...

Reserve on-line e só pague no **hotel**. Sem custos de **reserva**. ... **Hotel** Villa **Amazônia**, **hotel** perto de Palácio e Centro Cultural **Rio Negro**, Manaus ...



Ex. 5.2 Resultado de busca em Booking.com por hotéis em Río Negro.



Página inicial > Brasil > Amazonas > Manacapuru > Pesquisar resultados

Pesquisar

Destino/nome da acomodação

Manacapuru

Data de entrada

sexta-feira, 15 de abril de 2022

Data de saída

domingo, 17 de abril de 2022

Estadia de 2 diárias

2 adultos - 0 crianças - 1 quarto

☐ Você viajar a trabalho

Pesquisar

75% dos lugares para ficar estão indisponíveis no nosso site nas suas datas.


Se você tiver flexibilidade, confira algumas destas datas alternativas:

13 de abr. - 15 de abr.	14 de abr. - 16 de abr.	15 de abr. - 17 de abr.	16 de abr. - 18 de abr.	17 de abr. - 19 de abr.
A partir de R\$ 322 por diária	A partir de R\$ 856 por diária	A partir de R\$ 856 por diária	A partir de R\$ 856 por diária	A partir de R\$ 484 por diária

Manacapuru: 1 acomodação encontrada

Principais escolhas para sua pesquisa

Café da manhã incluído



Caboclos House Eco-Lodge

Manacapuru - [Mostrar no mapa](#) - 25,3 km do centro

Bangalô Família

Bangalô inteiro • 1 quarto • 1 banheiro • 20m²

3 camas (2 de solteiro, 1 de casal)

Café da manhã incluído

Cancelamento grátis

Você pode cancelar depois: garanta este ótimo preço hoje.

Restam 2 unidades por esse preço no nosso site

Fantástico 9,4

6 avaliações

Localização 10

2 diárias, 2 adultos


R\$ 1.680

Impostos e taxas incluídos

[Ver disponibilidade](#)

Não há mais acomodações em Manacapuru no nosso site! Dica: tente estas acomodações que estão por perto...

Café da manhã incluído



Amazonia Experience

Manaus - [Mostrar no mapa](#) - 24,7 km do(a) Manacapuru

Quarto Triplo

Diversos tipos de cama

Café da manhã incluído

Resta 1 quarto por esse preço no nosso site

Excepcional 9,6

9 avaliações

Localização 9,4

2 diárias, 2 adultos

R\$ 1.881

Impostos e taxas incluídos

[Ver disponibilidade](#)

Filtrar resultados por:

Seu orçamento (por diária)


☐ Defina seu próprio orçamento

☐ R\$ 800 +

Filtros mais usados

<input type="checkbox"/> Café da manhã incluído	2
<input type="checkbox"/> Estacionamento	1
<input type="checkbox"/> Hotéis	1
<input type="checkbox"/> Muito bom: 8 ou mais	2
<input type="checkbox"/> Com base em avaliações de hóspedes	
<input type="checkbox"/> Cancelamento grátis	1
<input type="checkbox"/> Sem pré-pagamento	1
<input type="checkbox"/> Banheiro privativo	2
<input type="checkbox"/> 3 estrelas	1

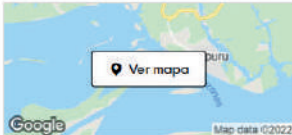
Ex. 5.3 Resultado de busca em TripAdvisor para hoteles em Río Negro.



[Avaliação](#) [Viagens](#) [Alertas](#)

[Rio Amazonas](#) [Hotéis](#) [O que fazer](#) [Restaurantes](#) [Voos](#) [Aluguéis de temporada](#) [Pacotes de viagem](#) [Cruzeiros](#) [Locação de veículos](#) [...](#)

[América do Sul](#) > [Brasil](#) > [Amazonas \(Estado\) \(AM\)](#) > [Rio Amazonas](#) > [Rio Amazonas Pousadas](#) Melhores pousadas (585): Rio Amazonas, Brasil



Ver mapa

Pousadas: Rio Amazonas

Check-in
-/-/-

Check-out
-/-/-

Hóspedes
1 quarto, 2 adultos, 0 crianças

Promoções

☐ Cancelamento grátis ⓘ

☐ Reserve agora, pague quando chegar ⓘ

☐ Com ofertas especiais

Preço

R\$ 0 - R\$ 1.076 +

Diária

Mais procurados

☐ ●●●●○ ou mais 2

☐ Café da manhã 3

☐ 3 estrelas 3

☐ Hotéis + 37

Tipos de acomodação

☒ Pousadas

7 de 407 estabelecimentos estão disponíveis e atendem aos critérios da busca. [Limpar todos os filtros](#)

Ordenar por: Custo-benefício ⓘ

Pousadas X

Vistos recentemente em Rio Amazonas ▲

Hotel Barra do Rio ...

●●●●○ (6)

Verifique a disponibilidade com a gerência

Recolher ▲

Café da manhã

Seringal Hotel

[Booking.com](#)

R\$ 314

Ver oferta

☒ Cancelamento grátis

☒ Reserve agora, pague quando chegar

Decolar ▲

R\$ 314

Agoda.com ▲

R\$ 314

Expedia.com.br ▲

R\$ 314

Veja todas as 9 ofertas a partir de R\$ 314 ▼

Hotel de pequena porte

●●●●○ 150 avaliações

1º melhor custo-benefício de 7 em Pousadas: Rio Amazonas

Wi-fi gratuito

46

Ex. 6 Desafio para reservar en la práctica


Suponiendo que se conozca una posada específica, los clientes buscarán canales de reserva en línea como Google, Booking.com o TripAdvisor. Ninguno de esos principales canales en línea proporciona resultados/información mediante la reserva directa donde los clientes se comunican con los propietarios a través de una llamada directa, una página de Facebook o WhatsApp.

Ex. 6.1 El resultado de búsqueda por “Pousada El-Shaddai” en Google proporciona información sólo sobre contactos directos (número de teléfono, página de Facebook, Instagram).

The screenshot shows a Google search for "POUSADA EL-SHADDAI RIO UATUMÃ". The search bar at the top contains the text "POUSADA EL-SHADDAI RIO UATUMÃ" with a search icon. Below the search bar, there are tabs for "Todas", "Imagens", "Notícias", "Shopping", "Maps", "Mais", and "Ferramentas". The search results show approximately 516 results in 0.66 seconds. The first result is a Facebook page for "Pousada El shaddai rio Uatumã - Home | Facebook". The second result is an Instagram profile for "pousada el shaddai rio Uatumã (@pousadaelshaddai2020)". Below the search results, there is a "Videos" section with four video thumbnails. To the right of the search results, there is a detailed card for "POUSADA EL-SHADDAI RIO UATUMÃ". The card includes a photo of the property, a map showing its location on Rio Uatumã, and the following information: "Proprietário: conga", "Rota", "Salvar", "Ligar", "4,7 ★★★★★ 28 comentários no Google", "Endereço: R. Uatumã, Pres. Figueiredo - AM, 69735-000", "Telefone: (92) 99170-1714", "Comparar preços" with a calendar showing "seg., 11 de abr." and "ter., 12 de abr." for 2 people, and a button "Entre em contato com esse hotel para ver taxas e disponibilidade". At the bottom of the card, there is a "Comentários" section with a comment from a verified user: "Ótimo lugar, estrutura excelente e equipe muito competente...".

Ex. 6.2 No hay resultados al buscar “Pousada El-Shaddai” en Booking.com.

Booking.com

BRL  ?

Anuncie sua propriedade

Cadastre-se

Login

Hospedagens

Voos

Aluguel de carros

Atrações

Táxis (aeroporto)

Página Inicial > Pesquisar resultados

Pesquisar

Destino/nome da acomodação:

POUSADA UATUMÃ, Manaus...

Data de entrada:

sexta-feira, 15 de abril de ...

Data de saída:

domingo, 17 de abril de 2...

Estadia de 2 diárias

2 adultos • 0 crianças • 1 quarto

☐ Você viajará sozinho

Pesquisar

Filtrar resultados por:

Seu orçamento (por diária)

☐ Defina seu próprio orçamento

☐ R\$ 0 - R\$ 200

42

☐ R\$ 200 - R\$ 400

41

☐ R\$ 400 - R\$ 600

17

☐ R\$ 600 - R\$ 800

7

☐ R\$ 800 +

10


Filtros mais usados


☐ Estacionamento gratuito

37

POUSADA UATUMÃ, Manaus - State of Amazonas, Brazil: 83 acomodações encontradas

↑ ↓ Distância do local de interesse





Ponta Poranga Jungle Lodge

Manaus • [Mostrar no mapa](#) • 6,8 km do centro do mapa

Acomodação participante do programa Viagens Sustentáveis

Chalé de 1 Quarto

Chalé inteiro • 1 quarto • 1 sala • 1 banheiro • 35m²

1 cama de casal

Café da manhã incluído

Cancelamento grátis

Você pode cancelar depois: garanta este ótimo preço hoje.

Restam 5 unidades por esse preço no nosso site

Fantástico

14 avaliações

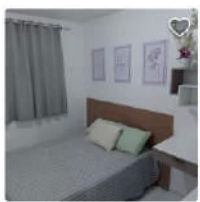
9,1

2 diárias, 2 adultos

R\$ 2.300

Impostos e taxas incluídos

Ver disponibilidade



Apartamento Torquato Tapajós

Manaus • [Mostrar no mapa](#) • 13,3 km do centro do mapa

Apartamento • Terreo

Apartamento inteiro • 1 quarto • 1 sala • 1 banheiro • 42m²


1 cama de casal

2 diárias, 2 adultos

R\$ 230

Impostos e taxas incluídos

Ver disponibilidade



Chacara Santa Barbara

Manaus • [Mostrar no mapa](#) • 14 km do centro do mapa

Casa de Temporada


Casa de temporada inteira • 2 quartos • 1 sala • 4 banheiros • 170m²

2 diárias, 2 adultos

R\$ 800

+R\$ 130 em impostos e taxas

Booking.com

BRL  ?

Anuncie sua propriedade

Cadastre-se

Login

Hospedagens

Voos

Aluguel de carros

Atrações

Táxis (aeroporto)

Página Inicial > Pesquisar resultados

Pesquisar

Destino/nome da acomodação:

POUSADA EL-SHADDAI RIO ...

Data de entrada:

sexta-feira, 15 de abril de ...

Data de saída:

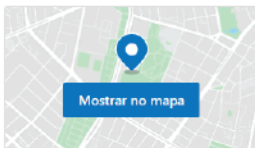
domingo, 17 de abril de 2...

Estadia de 2 diárias

2 adultos • 0 crianças • 1 quarto

☐ Você viajará sozinho

Pesquisar



Mostrar no mapa

0 propriedade tem disponibilidade neste destino e arredores

Economize tempo, economize dinheiro!



Inscriva-se e enviaremos as melhores ofertas para você



Seu e-mail:


Inscriva-se


48


Ex. 6.3 No hay resultados para la búsqueda por “Pousada El-Shaddai” en TripAdvisor.


**The Fastest VPN**[Get PIA VPN](#)


Avaliação Viagens Alertas 


**Pousada El Shaddai**
Faz do Iguaçu, Paraná, Brasil

**Pousada El Shaddai Em Penha**
Penha, Santa Catarina, Brasil

**Pousada El Shaddai**
Campos dos Goytacazes, Estado do Rio de Janeiro, Brasil

**Thermas do Rio Preto Hotel/Pousada**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil

**Pousada Mamori**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil

**Pousada Uarumã**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil

Todos os resultados para "pousada el-shaddai"

Manaus, Rio Amazonas

Buscar


Excursões e Ingressos


Perfis


O que fazer


Localização


...


**Pousada El Shaddai**
Faz do Iguaçu, Paraná, Brasil

**Pousada El Shaddai Em Penha**
Penha, Santa Catarina, Brasil


**Pousada El Shaddai**
Campos dos Goytacazes, Estado do Rio de Janeiro, Brasil


**Thermas do Rio Preto Hotel/Pousada**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil

**Pousada Mamori**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil

**Pousada Uarumã**
Manaus, Amazonas (Estado), Brasil


Todos os resultados para "pousada el-shaddai"

**Lanche El-Shaddai**
2 avaliações
Avenida Laguna 30 Cj Belvedere, Manaus, Rio Amazonas, Amazonas (Estado), Brasil

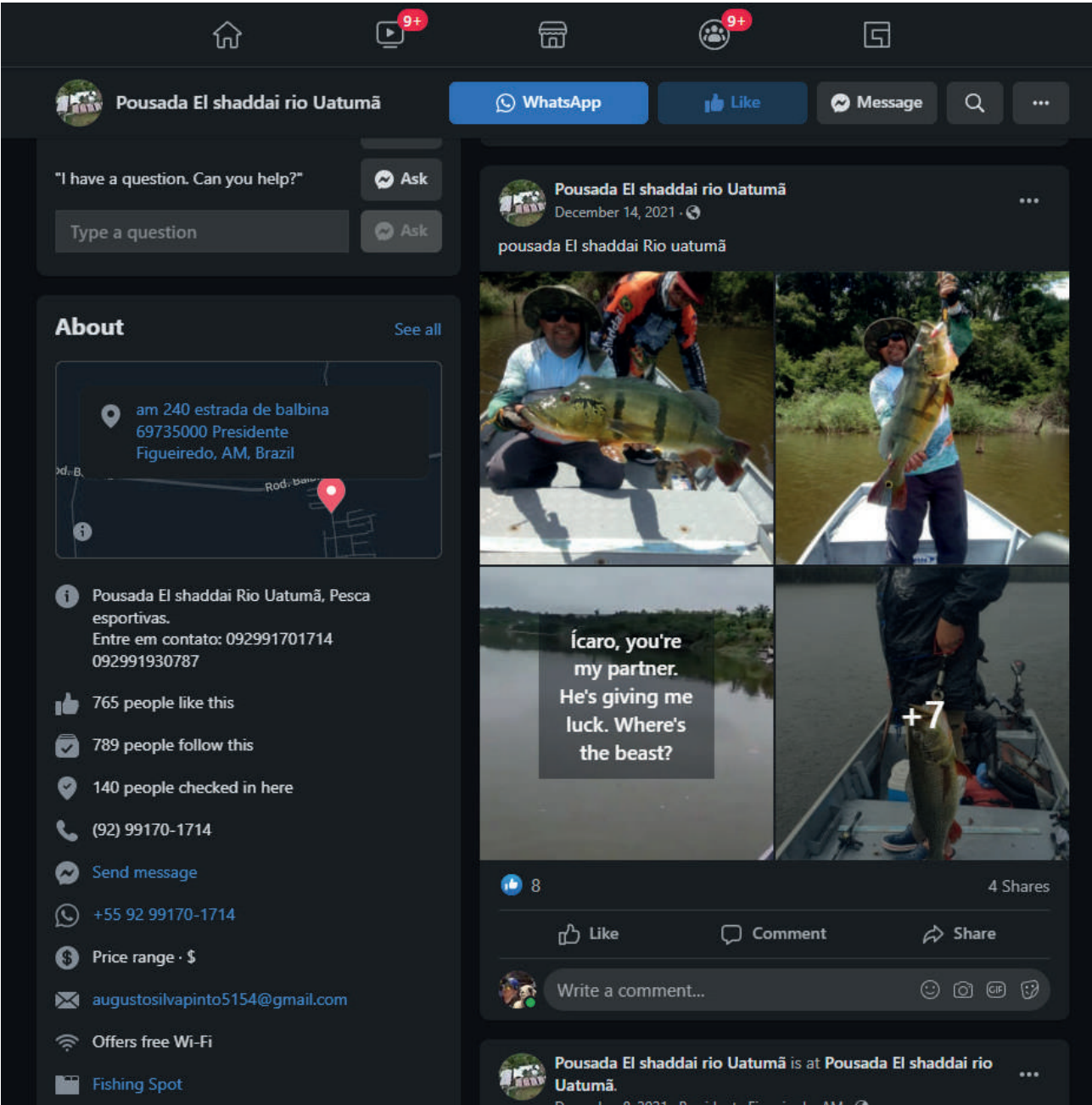


123milhas
HOTÉIS
50%
DESCONTO

Preços Imperdíveis Hoje
123milhas
Compare Diversas Opções e Economize na sua Viagem. Preços por Tempo Limitado. Acesse.



Ex. 6.4 Página de Facebook de la Pousada El-Shaddai para que los clientes reserven a través de comunicaciones directas como llamadas telefónicas, chat de Facebook, WhatsApp y correo electrónico.



Fundación Amazonía Sostenible (FAS)

Fundada en 2008 y con sede en Manaus/AM, Fundación Amazonía Sostenible (FAS) es una organización de la sociedad civil sin fines de lucro que difunde e implementa conocimientos sobre desarrollo sostenible, contribuyendo para la conservación de la Amazonía.

La institución trabaja con proyectos dirigidos a la educación, el emprendimiento, turismo sostenible, innovación, salud y otras áreas prioritarias. Mediante apreciación del bosque en pie y su socio-biodiversidad, FAS desarrolla obras que promuevan el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades zonas ribereñas, indígenas y periféricas de la Amazonía.

Consulte los programas FAS:

Programa de Gestión y Transparencia (PGT)	A través de instancias y mecanismos de gestión, el PGT trabaja con la comunidad interna, con planificación y evaluación de resultados de programas y proyectos.
Programa Bosque en Pie (PFP)	La PFP está enfocada en cuatro acciones estratégicas: generación de ingresos, emprendimiento, infraestructura y empoderamiento de la comunidad.
Programa Salud en el Bosque (PSF)	Resultado de acciones de la Alianza Covid Amazônia, el PSF califica el acceso a la salud, con políticas y formación de profesionales en el área.
Programa de Educación para Sostenibilidad (PES)	El trabajo del PES está orientado a la formación de niños, niñas y adolescentes, asegurando oportunidades para una educación más inclusiva y de calidad.
Programa de Soluciones Innovadores (PSI)	Basado en tecnologías sociales y soluciones para sustentabilidad desarrolla el PSI, cuyo Los trabajos se centran en colaboraciones técnicas en PD&I.
Programa de Emprendimiento y Negocios Sostenibles (Pensa)	PENSA ayuda a emprendedores de comunidades ribereñas e indígenas con incubadora, cursos, talleres y consultoría para gestionar negocios innovadores y acceder a créditos.





Contato

Manaus / Amazonas

Rua Álvaro Braga, 351 Parque 10 | CEP 69054-595 |

(92) 4009-8900 / 0800 722-6459

fas-amazonia.org



/fasamazonia

Apoyo



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business