



Percepções sobre a atividade turística em unidades de conservação do Amazonas: análise e recomendações da University of Notre Dame

Parceria



Mendoza College of Business



Foto: Rodolfo Pongelupi



Percepções sobre a atividade turística em unidades de conservação do Amazonas: análise e recomendações da University of Notre Dame

Fundação Amazônia Sustentável (FAS)

Manaus, 2022

Parceria:



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

FICHA TÉCNICA

Fundação Amazônia Sustentável (FAS)

Superintendência

Virgilio Viana - Superintendente Geral

Valcléia Solidade - Superintendente de Desenvolvimento Sustentável de Comunidades

Victor Salviati - Superintendente de Inovação e Desenvolvimento Institucional

Luiz Villares - Superintendente Administrativo-Financeiro

Michelle Costa - Superintendente de Gestão e Planejamento

Programa de Gestão e Transparência (PGT)

Superintendente de Gestão do Planejamento: Michelle Costa

Coordenação de Gestão do Conhecimento: Geórgia Franco

Assistente de Gestão do Conhecimento: Enaile Nunes

Estagiário de Gestão do Conhecimento: Lucas Figueiredo

Programa de Empreendedorismo e Negócios Sustentáveis da Amazônia (Pensa)

Superintendente de Desenvolvimento Sustentável de Comunidades: Valcléia Solidade

Gerente do Programa de Empreendedorismo e Negócios Sustentáveis da Amazônia: Wildney Mourão

Supervisora de Empreendedorismo: Thaís Oliveira

Percepções sobre a atividade turística em unidades de conservação do Amazonas: análise e recomendações da University of Notre Dame

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

Tradução: Lee Translation Interpretation and Language Teaching

Revisão: Letícia Ávila

Projeto 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 Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

SUMÁRIO

1. Resumo executivo	06
2. Histórico	08
2.1 Oportunidades atuais no mercado de turismo	08
2.2 Reserva direta	10
2.3 Capacidade operacional de pesca esportiva no Uatumã	10
2.4 Capacidade para o turismo no Rio Negro e no Uatumã	11
2.5 Criação de valor para as pousadas de ecoturismo e pesca esportiva	13
3. Complicações	17
4. Recomendações	20
4.1 Associações de turismo sustentável	24
4.2 Canais de reserva	25
4.3 Marketing	26
4.4 Eventos formalizados e com ingressos	27
4.5 Expansão da pesca esportiva	29
4.6 Publicidade por meio de Geofencing	29
4.7 Treinamento & Operações	30
4.8 Avaliação de riscos	31
4.9 Cursos de idiomas	34
5. Referência de crescimento potencial	35
6. Resumo do investimento e retorno pretendido	37
7. Conclusão	40
8. Apêndice	42

1. RESUMO EXECUTIVO

Business on the Frontlines XIV (“BOTFL”) tem orgulho de continuar a parceria entre a Universidade de Notre Dame e a FAS pelo quinto ano consecutivo. O compromisso deste projeto com o desenvolvimento de práticas de turismo sustentável desempenhará um papel crucial no aumento da renda per capita das pessoas que vivem nas comunidades por meio de oportunidades de emprego, além de dar maior visibilidade à alimentação, arte e cultura da Amazônia. Por meio de educação continuada e crescente apoio, a FAS pode melhorar a qualidade de vida das comunidades ribeirinhas, e ao mesmo tempo manter-se fiel à sua missão de conservação ambiental.

A falta de visibilidade online, a infraestrutura limitada e preocupações com a sustentabilidade ambiental apresentam desafios significativos no que tange a aumentar o número de turistas que viajam para as reservas.

Para superar esses desafios, recomendamos que a FAS auxilie na organização de duas associações de turismo para proprietários de pousadas e restaurantes - uma para o Rio Negro e outra para o Uatumã. Nossas recomendações devem ser implementadas primeiro no Rio Negro, e logo em seguida no Uatumã, tendo como público-alvo os turistas nacionais.

Durante essas duas primeiras etapas, a FAS pretende desenvolver uma parceria com uma agência de marketing profissional para criar e gerenciar um plano de marketing digital para cada associação, incluindo estratégias como marketing através de e-mail, mídias sociais e apresentações visuais. O plano inclui o desenvolvimento de um site que pode atuar como um canal direto para reservas e pagamentos online e a integração pode ser feita pelas plataformas FAS, Poranduba e Fisggar.

Na Etapa 2, as mesmas ações serão realizadas para a reserva do Uatumã com a adição de eventos especializados com ingressos para atrair turistas para locais mais longínquos e onde se gasta mais tempo. Para facilitar o acesso à reserva do Uatumã, a FAS deve fazer lobby para melhorar as estradas não-pavimentadas que se tornam um impedimento para os viajantes. Por fim, na Etapa 3, a agência de marketing deve expandir o mercado-alvo para incluir turistas internacionais de países latino-americanos vizinhos com fácil acesso a Manaus, bem como outros viajantes internacionais que visitam frequentemente o estado do Amazonas. A fim de se preparar para receber esses turistas, seria bom que a FAS apoiasse a criação de cursos de inglês e espanhol.

A partir dessas recomendações, prevemos que as reservas investirão um total de R\$ 2,14 milhões em 10 anos e um total de R\$ 4,42 milhões em 20 anos. O valor cobrirá o custo de

desenvolvimento do site e do mecanismo do canal de reservas, bem como o trabalho com a agência de marketing e o desenvolvimento de um currículo para o estudo dos idiomas inglês/espanhol. Todas as ações levarão a um retorno estimado de R\$ 26,1 milhões e R\$ 68,9 milhões, respectivamente.



Foto: Rodolfo Pongelupe

2. HISTÓRICO

2.1 Oportunidades atuais no mercado de turismo

Em 2020, o Brasil gerou mais de R\$ 98 bilhões de receita com a indústria do turismo. Do valor total gasto com turismo no Brasil, apenas 1,2% veio do estado do Amazonas. A indústria do turismo no Amazonas atingiu o seu auge em 2014 com mais de 1,17 milhão de visitantes, mas o mercado se contraiu desde então¹. Em 2020, cerca de 343.530 turistas visitaram o estado do Amazonas.

Cerca de 62% dos turistas que chegam ao Amazonas são turistas nacionais, dos quais 54% são de São Paulo². Como a maioria dos turistas é do Brasil, recomendamos que os empresários continuem a focar-se no aumento do número de turistas nacionais ao invés de turistas internacionais. Os turistas nacionais gastam aproximadamente R\$ 2.388 por pessoa no estado do Amazonas, o que é um pouco mais do que o turista internacional médio³. Eles igualmente enfrentam uma duração de viagem significativamente menor e encaram menos desafios logísticos. Ao optar por viajar para a Amazônia, os clientes passam pela seguinte jornada:

- 1. Conscientização da Amazônia como possível destino de viagem;**
- 2. Consideração de quão bem a Amazônia atende às suas necessidades e interesses;**
- 3. Identificação da região da Amazônia que desejam visitar (neste caso, utilizando Manaus como ponto de partida);**
- 4. Avaliação de em qual pousada ficar;**
 - a. Com base em fatores como preço, localização e atividades;**
- 5. Decisão de compra final (checkout);**
 - a. Incluindo alojamento, voos, carro etc.**

¹ <https://www.travelwires.com/fifa-world-cup-boosts-brazils-tourism-numbers-33824>, (“Esse auge foi atingido pelo fato do Brasil sediar a Copa do Mundo de 2014, com alguns jogos sendo disputados em Manaus.”)

² (2019) Amazonastur.

³ Id.

As reservas têm uma alta taxa de retenção de 80%. Acreditamos que, por aumentar o número de turistas nas reservas na baixa temporada, podemos impactar a capacidade de operação das pousadas durante todo o ano; isso se baseia em nossa análise do tamanho do mercado de turismo na Amazônia.



Foto: Dirce Quintino

2.2 Reserva direta

As pousadas contam principalmente com indicações de outros clientes para fazer com que novos clientes saibam sobre pacotes específicos e incentivos para manter sua participação de mercado. Mais de 80% dos clientes eram pessoas que já tinham estado ali, sendo o restante turistas que retornavam a pousada ou trazidos por indicação.

2.3 Capacidade operacional de pesca esportiva no Uatumã

Durante a temporada de pesca, algumas das pousadas entrevistadas tiveram a capacidade total de reservas quase inteiramente preenchida. Em nosso tempo em campo, identificamos gargalos que poderiam ser resolvidos para atrair segmentos adicionais de clientes. No passado, a oferta das pousadas carecia de diversificação, e as ofertas e produtos por elas fornecidos tinham um baixo valor agregado quando usados como complementos às experiências de pesca esportiva.



Foto: Christopher Terrell

2.4 Capacidade para o turismo Rio Negro e no Uatumã



Foto: Dirce Quintino

Rio Negro

Estimamos a capacidade e o desempenho do turismo nas unidades de conservação do Rio Negro e do Uatumã com base em entrevistas, estadia em campo e dados da FAS. Atualmente, a Reserva do Rio Negro tem capacidade para gerar receita de cerca de R\$ 17 milhões por ano, com base em nossas estimativas. Porém, comparando com o resultado de 2021, as comunidades do Rio Negro geraram R\$ 906.630, o que representa apenas 5% da capacidade total disponível.

Capacidade turística na Reserva do Rio Negro

- Número de pousadas: 9 pousadas
- Capacidade média: 21 clientes
- Capacidade total: 186 turistas para pacotes de 4 dias
- Período turístico: 365 dias

Preço

- Preço do pacote: R\$ 1.000 para um pacote de 4 dias
- Preço por dia: R\$ 250 por dia

Taxa de ocupação

- Capacidade de receita: 17,0 R\$ milhões
- Receita em 2021: 0,9 R\$ milhões
- Porcentagem gerada em relação à capacidade total: 5%

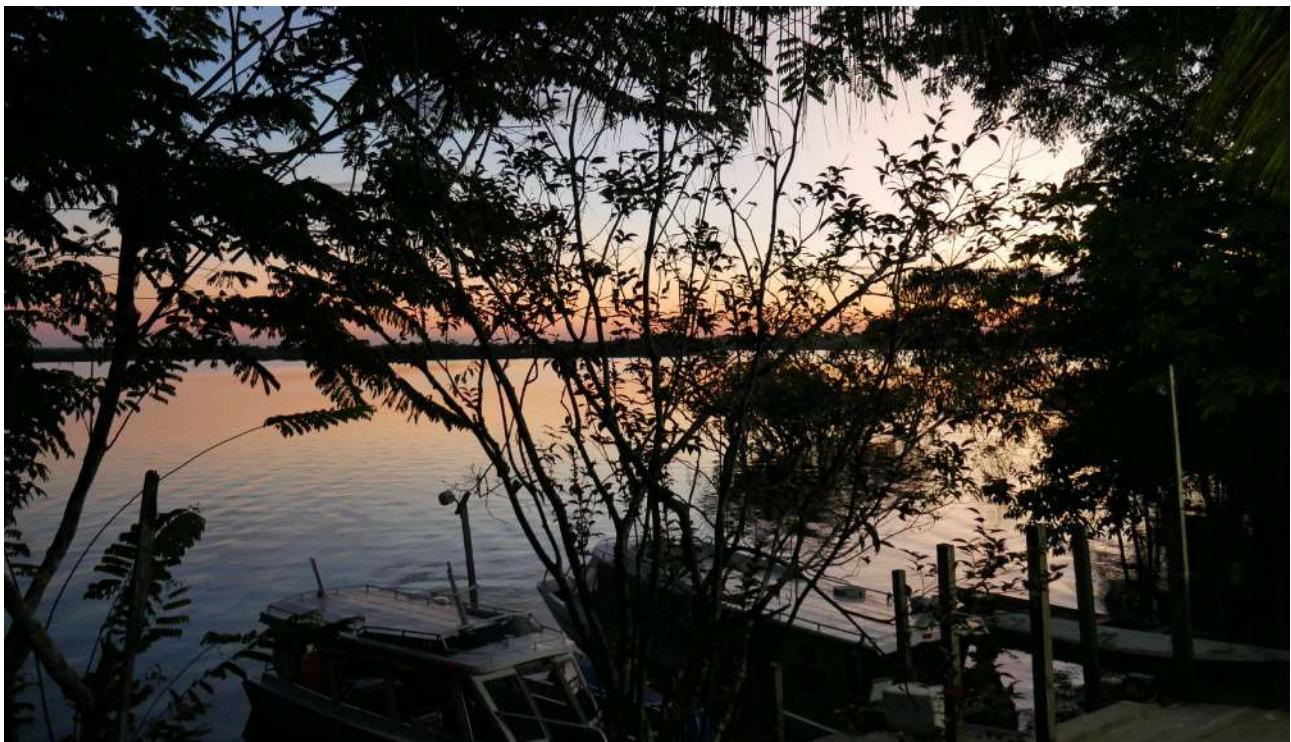


Foto: Emile Gomes

Uatumã

A Reserva do Uatumã, que atualmente tem como foco o turismo de pesca esportiva, tem capacidade para gerar cerca de R\$ 20,6 milhões nos três meses da temporada de pesca. Comparando com o resultado de 2021, as comunidades do Uatumã geraram apenas R\$ 2.635.400. Enquanto algumas das pousadas que conhecemos alegaram que operavam na capacidade limite durante a alta temporada da pesca esportiva, as comunidades em geral ainda utilizavam apenas 13% da atual capacidade total disponível.

Capacidade turística na Reserva do Uatumã

- Nº de Pousadas: 12 pousadas
- Capacidade média: 21 clientes
- Capacidade total: 254 turistas para pacotes de 5 dias
- Período turístico: 90 dias

Preço

- Preço do pacote: R\$ 4.500 para pacote de 5 dias
- Preço por dia: 900 R\$ por dia

Taxa de ocupação

- Capacidade de receita: 20,6 R\$ milhões
- Receita em 2021: 2,6 R\$ milhões
- Porcentagem gerada em relação a capacidade total: 13%

2.5 Geração de valor para as pousadas de ecoturismo e pesca esportiva



Foto: Christopher Terrell

Nosso estudo também estimou o valor financeiro gerado pelo turismo que é captado por empresários e funcionários locais. O turismo dessas regiões gera valor para as comunidades tanto direta como indiretamente. Enquanto os empresários recebem valores em termos de lucro, a população local recebe valores em termos de emprego por apoiar as atividades turísticas. Com base nas informações recebidas da FAS, entrevistas e visitas em campo, coletamos informações sobre os custos operacionais necessários para apoiar o ecoturismo no Rio Negro e o turismo de pesca esportiva no Uatumã.

Ecoturismo no Rio Negro

Da receita obtida com a venda de pacotes, 24% da receita gerada pelos turistas vai para os empresários ou para os proprietários das pousadas, e 18% da receita vai para a população local por meio de salários e ordenados. O custo do transporte continua sendo o principal fator no que diz respeito ao apoio para os turistas, pois representa mais de 27% da receita total, sendo que os barcos representam o principal meio de transporte para os turistas visitarem diferentes lugares durante sua estadia no Rio Negro. O custo do transporte inclui aluguel do barco, combustível e um salário para o piloto do barco⁴.

⁴ Veja o Anexo 1 no Apêndice.

Análise do Ponto de Equilíbrio Operacional para a Reserva do Rio Negro

Ao fazer uma análise do ponto de equilíbrio (break-even point), concluímos que os pacotes inclusivos de quatro dias de R\$ 1.000 não são rentáveis, visto que o custo do aluguel de um barco por quatro dias junto com o combustível é de R\$ 6.000⁵. Nossa equipe, portanto, realizou uma análise de sensibilidade com base no preço do pacote e no número de turistas. Descobrimos que com os serviços inclusivos, os empresários de pousadas começariam a lucrar cobrando R\$ 2.000 para um pacote de quatro dias, ou R\$ 500 por dia, com um mínimo de seis turistas.

Análise de Sensibilidade do Lucro Operacional (R\$): Nível de Preços vs Número de Turistas

R\$	Preço do pacote (4 dias e 3 noites)														
	Preço por dia														
	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

Também testamos a análise de sensibilidade da oferta que inclui apenas alojamento e refeições, considerando o aluguel de barcos e as atividades de turismo como serviços complementares para os turistas. O resultado indica que os operadores de pousadas passariam a lucrar a um preço de R\$ 250 por dia (equivalente a um pacote de quatro dias oferecido a R\$ 1.000) com um número mínimo de oito turistas para o ponto de equilíbrio. No entanto, definir que só aceitariam um mínimo de oito turistas pode vir a ser um critério muito rígido, já que é um grupo relativamente grande. Sendo assim, recomendáramos fixar o preço em R\$ 300 por dia (equivalente a um pacote de quatro dias oferecido a R\$ 1.200), com um número mínimo de quatro turistas para o ponto de equilíbrio, o que deverá simplificar o gerenciamento da exigência quanto ao tamanho do grupo de turistas.

⁵ Veja o Anexo 2 no Apêndice.

Análise de Sensibilidade do Lucro Operacional (R\$): Nível de Preços vs Número de Turistas

R\$	Preço do pacote (4 dias e 3 noites)														
	Preço por dia														
	400	480	600	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200	2,400	2,600	2,800	
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 Esportiva no Uatumã

Da receita recebida com a venda de pacotes, 35% da renda gerada pelos turistas vai para os empresários ou proprietários das pousadas, e 17% da renda vai para a população local via salários e ordenados⁶. Dado que 631 turistas visitaram o Uatumã em 2021 durante os três meses de alta temporada de pesca, estimamos que R\$ 1,48 milhão vindo do turismo beneficia diretamente os membros da comunidade; isso inclui 55 pessoas que trabalham no ramo de turismo e receberam cerca de R\$ 480 mil em salários, ou R\$ 8.712 por pessoa. O valor equivale a aproximadamente R\$ 1 milhão para os proprietários de pousadas.

Ainda, enfatiza-se que o custo do combustível é um componente crucial do turismo e estima-se que consuma cerca de 16% da receita total. O diesel é usado para gerar energia elétrica e para transporte. Por isso, a pressão do aumento dos preços dos combustíveis terá um impacto direto nos lucros operacionais dos empresários de turismo.

Análise do Ponto de Equilíbrio Operacional para a Reserva do Uatumã

Ao fazermos a análise do ponto de equilíbrio, realizamos uma análise de cenário com respeito ao número de visitantes por grupo que ficaram nas pousadas com o pacote inclusivo de cinco dias a uma oferta de preço médio de R\$ 4.500. Nossa análise indicou que o número mínimo de turistas necessários para que os empreendedores gerem lucro operacional é de três turistas.

⁶ Veja o Anexo 3 no Apêndice.

Análise do Ponto de Equilíbrio Operacional



A pequena margem gerada ao receber três turistas pode não incentivar os empreendedores a operar financeiramente. Estima-se que receber três turistas gera um lucro operacional de R\$ 1.674, com margem de lucro de 12%.

De acordo com alguns dos proprietários de pousadas que conhecemos durante nossa visita em campo, eles exigem um mínimo de seis turistas por grupo como parte das condições do pacote. Com seis turistas, o empresário da pousada espera gerar um lucro operacional de R\$ 10.728, com margem de lucro de 40%. Nossa análise de cenário de rentabilidade também mostrou que o aumento do número de turistas gera economias de escala que o negócio pode alcançar. Quanto mais turistas compartilharem os custos operacionais fixos (salários dos funcionários, eletricidade, funcionamento dos barcos, etc.), melhores margens de lucro operacional os empreendedores poderão alcançar⁷.

Com o potencial do mercado de turismo no Amazonas, que tem atraído turistas nacionais e internacionais, acreditamos que os empreendimentos turísticos no Rio Negro e no Uatumã têm a capacidade de receber mais turistas e gerar mais valor para as comunidades participantes. Além disso, as pousadas locais, restaurantes e negócios relacionados ao turismo, principalmente no Rio Negro, exigem uma quantidade específica de turistas para viabilizar seus negócios. Com a capacidade existente de apoio ao turismo no Rio Negro e no Uatumã, as comunidades têm mais flexibilidade para expandir seus negócios e assim apoiar a indústria do turismo de forma direta.

⁷ Veja o Anexo 4 no Apêndice.

3. COMPLICAÇÕES



Foto: Geórgia Franco

Ao expandir o turismo para as comunidades ribeirinhas, identificamos os desafios que atualmente impedem a melhora no turismo da região:

1. Visibilidade on-line limitada

As pousadas das reservas não têm muita visibilidade on-line, fazendo com que seja difícil para os viajantes estarem cientes da existência delas e do que elas têm para oferecer. A maioria das pousadas não tem um site para mostrar suas instalações ou suas atividades⁸. Nesses sites, bem como nas mídias sociais, muitas das pousadas carecem de mídia de nível profissional (fotos e vídeos) para mostrar e oferecer suas propriedades. Além disso, esses sites não oferecem listas abrangentes de atividades oferecidas por cada pousada, nem o custo associado a elas.

2. Dificuldade em fazer uma reserva

Reservar uma estadia nas pousadas é dificultado pela acessibilidade limitada de reservas on-line. Em vez disso, elas dependem de serem contatadas por meio de canais diretos, como WhatsApp, chamadas telefônicas, e-mail ou bate-papo no Facebook⁹. Como as comunidades ribeirinhas dependem predominantemente de comunicação direta e

⁸ Veja o Anexo 5 no Apêndice.

⁹ Veja o Anexo 6 no Apêndice.

plataformas informais como o WhatsApp, geralmente leva muito tempo para concluir uma reserva, e os canais de comunicação não estão disponíveis no site de reservas.

Do mesmo modo, a forma de pagamento não está imediatamente disponível no momento da reserva. Sem pagamentos imediatos, cria-se dificuldades tanto para os clientes quanto para os operadores das pousadas. Os clientes terão que transferir dinheiro diretamente para o proprietário da pousada ou pagar em dinheiro na chegada, o que atrasa ainda mais o processo de confirmação da reserva. Ter um processo de reserva difícil e demorado reduz a vantagem competitiva das pousadas em relação aos seus concorrentes, que têm um processo de reserva contínuo disponível.

3. Infraestrutura de telecomunicações

A internet instável pode impedir a continuidade operacional do negócio. A confirmação instantânea da reserva pode se tornar um desafio e frustrar tanto os parceiros de negócios como os clientes. A maioria das pousadas exige o pagamento em dinheiro devido ao serviço de Wi-Fi na floresta tropical não ser confiável, e assim, impedindo-lhes de aceitar cartões de crédito.

4. Acessibilidade e infraestrutura viária para o Uatumã

As longas horas de transporte, que variam de seis a oito horas saindo de Manaus, bem como as más condições das estradas, podem desanistar os turistas de irem para Uatumã em suas férias. Devido a localização de difícil acesso, muitos turistas ficam propensos às ofertas competitivas de locais com maior acessibilidade e proximidade à capital Manaus.

5. Sustentabilidade ambiental

O turismo nas comunidades ribeirinhas depende das condições ambientais disponíveis, ou seja, dos recursos da fauna e da flora, pois estes enriquecem a experiência natural para os turistas e é a partir deles que as empresas geram valor. A disponibilidade de peixes no rio permite que as comunidades do Uatumã mantenham a pesca esportiva sustentável. É necessário que esses recursos sejam preservados pelos empreendedores, pelas comunidades e pelos turistas, a fim de que futuras gerações de turistas e moradores locais dessas áreas possam não apenas desfrutar de seu valor, como também contemplar a Amazônia viva. Riscos potenciais de insustentabilidade ambiental podem surgir se as atividades turísticas ameaçarem esses recursos, intencionalmente ou não. À medida que um número maior de turistas chega às comunidades, será essencial monitorar as atividades e avaliar as melhores práticas de forma contínua a fim de não danificar, prejudicar ou extinguir o meio ambiente.

6. Operações internacionais

Observou-se na visita em campo o desrespeito às regulamentações brasileiras por parte de investidores internacionais que financiaram operações que envolviam passeios turísticos com animais. Esses tipos de experiência não foram mantidos em segredo, mas promovidos em sites voltados para os clientes.

Depois de um diálogo com turistas americanos em Manaus, foi evidente que os encontros com animais foram uma das motivações que os trouxeram para a Amazônia. Como tal, as pousadas domésticas que aderirem às regras estarão em desvantagem, a menos que seu acesso aos atrativos naturais seja equilibrado.

A equidade pode ser buscada através do lobby da FAS para isenções especiais para as pousadas das comunidades ribeirinhas que estariam mais propensas a se engajar em uma forma sustentável de turismo do que os grupos não licenciados que atualmente conduzem tais interações fora dos padrões da lei.

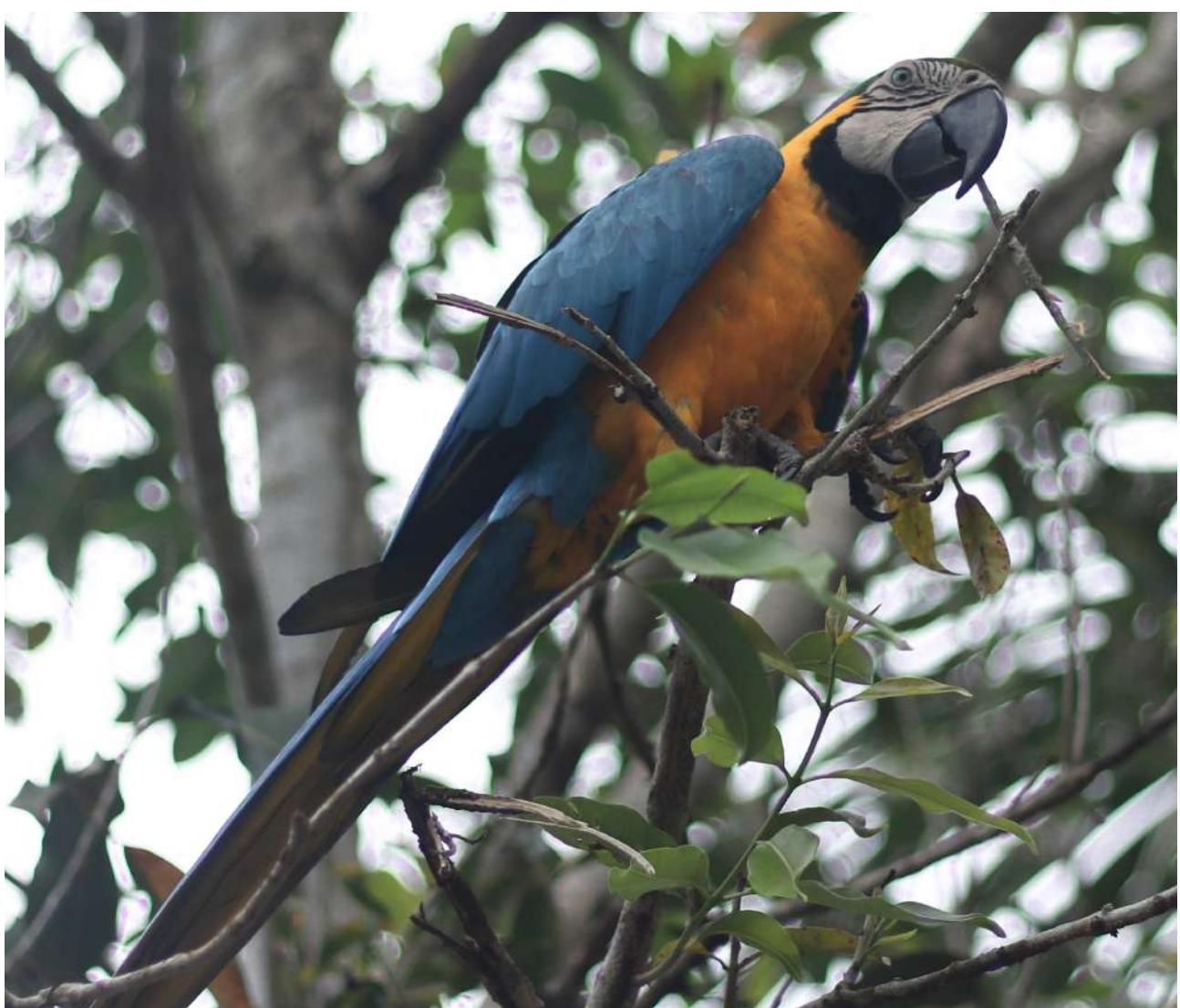


Foto: Dirce Quintino

4. RECOMENDAÇÕES

Como recomendações deste documento, identificamos oportunidades para que a Fundação Amazônia Sustentável (FAS) ajude as reservas a conquistar mais mercado turístico, ao mesmo tempo em que estas superem os desafios mencionados acima. Prevemos que essas ideias possam ser executadas em um período de cinco anos com base nos recursos necessários.

Plano de Implementação de cinco anos

De acordo com o plano de implementação de cinco anos, estabelecemos uma resolução para apoiar a promoção do turismo em três etapas com base na prioridade, no mercado atual e nos obstáculos enfrentados da seguinte forma:

Etapa 1: Foco no ecoturismo na Reserva do Rio Negro, visando turistas nacionais

Etapa 2: Foco no ecoturismo na Reserva do Uatumã, visando turistas nacionais

Etapa 3: Expandir o mercado para alcançar turistas internacionais

Na Etapa 1, dada a capacidade que as comunidades do Rio Negro já possuem para apoiar o ecoturismo, bem como a disponibilidade do marketing ecoturístico na Amazônia, os empreendedores locais têm a oportunidade de captar e aumentar sua participação de mercado. Com a proximidade do rio à Manaus, capital do estado, a acessibilidade para os turistas é mais fácil e menos desafiadora em relação ao Uatumã, pois os turistas levam menos tempo, cerca de duas a três horas de barco e carro para chegar às pousadas. Com menos desafios de acessibilidade, focamos primeiro no Rio Negro.

Ademais, o nível das instalações e serviços que os empreendedores já prestam aos grupos turísticos existentes nos permite focar em atrair turistas nacionais para o ecoturismo no Rio Negro.

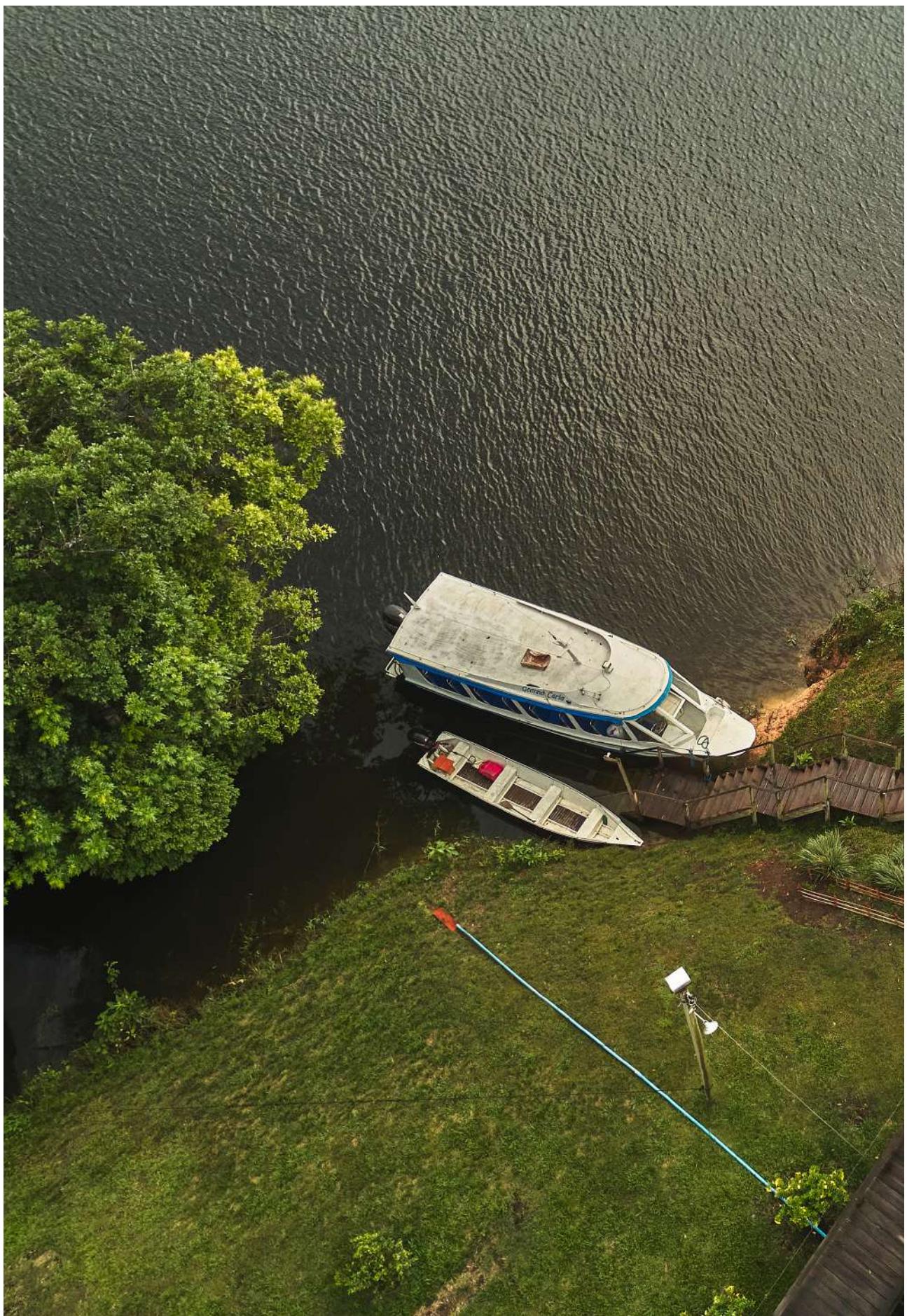


Foto: Rodolfo Pongelupe

A Etapa 1 se concentra nas seguintes demandas:

1. Empoderar os negócios locais através da criação da Associação de Turismo Sustentável do Rio Negro para gerar eficiência na gestão e promoção do turismo sustentável;
2. Comercializar e promover o ecoturismo no Rio Negro por meio de website e mídias sociais;
3. Facilitar os canais de distribuição e as reservas através de canais on-line e offline;
4. Estabelecer padrões de práticas ambientais para comunidades locais e turistas para a preservação da Amazônia.

Sobre a Etapa 2, atualmente o Uatumã conquistou o mercado da pesca esportiva, gerando valor para a população local. Com o tamanho total do mercado de pesca esportiva no Amazonas tendo sido de R\$ 202 milhões em 2019, existe uma grande oportunidade de usar a capacidade existente no Uatumã para gerar um mercado de pesca esportiva de R\$ 20,6 milhões.

Considerando os R\$ 2,6 milhões gerados em 2021 com taxa de ocupação de 13%, uma abordagem semelhante ao plano do Rio Negro de capacitar a comunidade, promover seus produtos e aprimorar os canais de distribuição deve ser implementada simultaneamente para o Uatumã. Uma vez estabelecido o órgão de gestão da pesca esportiva, devemos considerar o apoio ao ecoturismo no Uatumã como a próxima prioridade na Etapa 2.

Tendo em vista a distância e a duração da viagem, a logística até o Uatumã continua sendo um desafio na promoção do turismo ecológico e de lazer, e por isso, acreditamos que uma iniciativa positiva para ecoturismo da região seja o turismo de pesquisa e educação.

Em entrevista com empresários de pousadas no Uatumã, eles relataram que atenderam grupos de estudantes e funcionários do governo, que visitaram a região por fins de educação/ecoturismo. As informações da Amazonastur mostraram que, em 2019, o Amazonas recebeu 57.649 visitas turísticas em eventos, feiras, educação, pesquisa e ciência, com um mercado estimado em R\$ 130,9 milhões¹⁰. Diante das oportunidades, o público-alvo proposto para o Uatumã é de turistas nacionais.

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

A Etapa 2 se concentra nas seguintes demandas:

1. Empoderar os negócios locais por meio da criação da Associação de Turismo Sustentável do Uatumã para gerar eficiência na gestão e promoção do turismo sustentável;
2. Promover atrações para o ecoturismo no Uatumã por meio de destinos voltados para eventos, como as festas anuais de soltura de tartarugas. Tais atrações devem ser promovidas por meio de redes diretas com escolas/universidades, corporações, pesquisadores ou ONGs;
3. Aumentar a presença on-line através de sites e mídias sociais, além da abordagem acima, para publicar histórias e atividades dos eventos/eco-atividades em andamento;
4. Apoiar e defender a melhoria das instalações locais, infraestrutura viária e sistemas de comunicação.

Seguidamente, a Etapa 3 concentra-se no crescimento das empresas de turismo a fim de que apoiem os turistas internacionais. Esta etapa requer habilidades e serviços adicionais para apoiar os turistas internacionais, que incluem facilitadores de idiomas, bem como canais de distribuição para alcançar clientes fora do Brasil.

A Etapa 3 se concentra no seguinte:

1. Cursos de inglês e espanhol para melhorar a disponibilidade de idiomas internacionais nas instalações e serviços;
2. Aumentar o alcance de marketing e a promoção do ecoturismo no Rio Negro e no Uatumã a nível internacional.

4.1 Associações de turismo sustentável

Com o objetivo de alcançar a promoção e a gestão turística eficiente, propusemos empoderar todos os negócios locais do setor de turismo e hotelaria por meio da criação da Associação de Turismo Sustentável do Rio Negro.

O papel da associação é designar um líder e estabelecer a missão de acordo com o objetivo mútuo de aumentar o ecoturismo na área. Essa iniciativa aconteceria sob a liderança da Fundação Amazônia Sustentável (FAS) e com o comprometimento das comunidades locais. A FAS ajudaria a orientar e facilitar a comunicação regular com as comunidades locais.

A associação fará a gestão principalmente por juntar recursos e reunir dados de marketing, com ênfase na área de diversificação das ofertas turísticas. O empoderamento dos negócios locais gerará eficiência na promoção das comunidades ribeirinhas de forma coesa, em vez de depender fortemente de indivíduos que promovem seus próprios negócios com apoio e recursos limitados.

A associação de gestão centralizada também terá um papel na melhoria da distribuição do turismo dentro das comunidades. Ao melhorar os canais de reservas (por exemplo, o site da Associação, os sites da FAS, Poranduba, Fisgar e o site de turismo relacionado), a associação pode se conectar com as empresas atuais que já facilitam os canais de distribuição para as empresas locais.

Ao reunir recursos de cada pousada, a FAS e os proprietários das pousadas podem buscar melhorias de marketing e cadeia de valor que se estendam a cada pousada, e atendam a muitas das necessidades sobrepostas das pousadas, ao mesmo tempo em que criam uma rede aberta de dados.

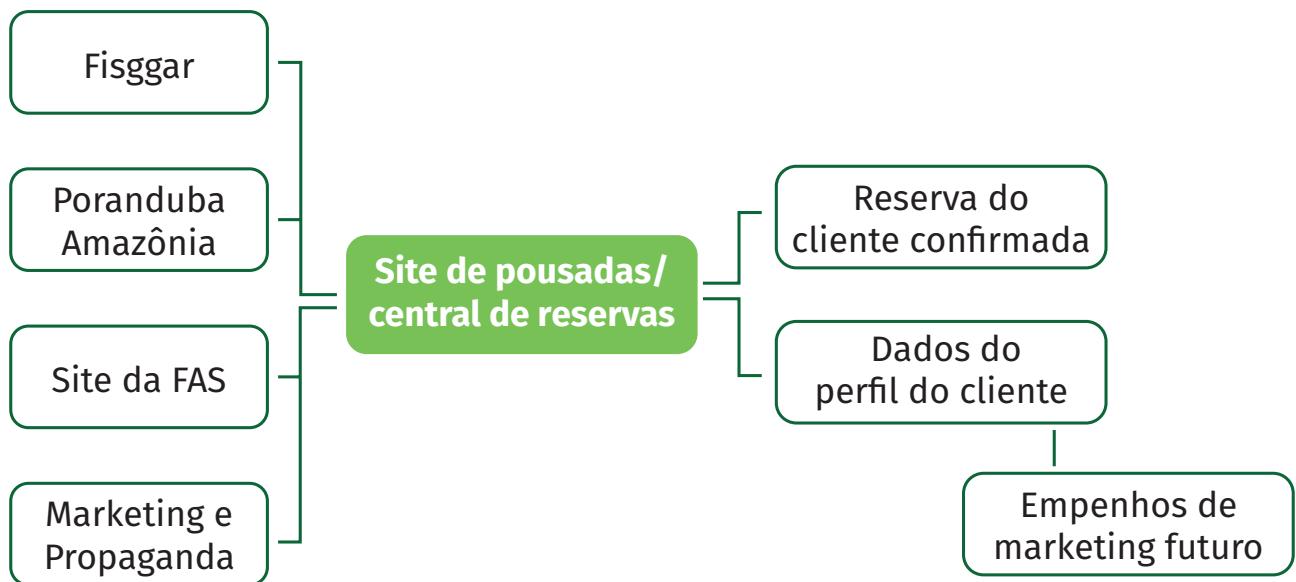
Tal modelo de gestão permite à FAS dimensionar a gestão para promover o turismo sustentável em outras unidades de conservação com potencial turístico.



Foto: Rodolfo Pongelu

4.2 Canais de reserva

Para converter turistas em clientes da Associação de Turismo Sustentável da FAS, a FAS precisará fornecer a eles canais que lhes facilitem fazer as reservas.



Fluxo do processo - os clientes descobrem as pousadas e são direcionados para um site de pousadas que funciona como uma central de reservas, que gerencia e armazena os dados dos clientes.

A partir de nossas discussões com Marcelino Macedo da Fisggar, percebemos que a criação de um site para a associação exigirá um designer full stack e uma quantia de R\$ 80.000 a R\$ 150.000. Nossa recomendação de formar uma associação de pousadas com site próprio, viabilizará estrutura e canais para tornar as regiões do Rio Negro e do Uatumã mais atraentes para as empresas de marketing.

Um site de reservas administrado pela associação pode ajudar a entender as necessidades do meio ambiente com mais eficiência. Ao contrário do TripAdvisor, esta entidade será responsável pelas necessidades das comunidades e terá conexões mais confiáveis e sólidas com as comunidades de nossas pousadas, permitindo que as pousadas sejam mais abertas e transparentes sobre suas ofertas. Além disso, a FAS pode negociar o preço e as taxas associadas à reserva.

Além disso, trabalhar com uma plataforma especializada tem vantagens específicas para proteger a vida selvagem nas reservas. Por exemplo, a Fisggar criou uma “lista negra” de pousadas e serviços que violam as políticas de proteção ambiental. Um site da associação dará maior controle aos proprietários das pousadas.

O objetivo da associação de pousadas é tornar-se um hub de conhecimento e compartilhamento de recursos, melhorando o processo que cada turista vivencia no processo de reserva. Não recomendamos o rompimento de vínculos com intermediários como o TripAdvisor. Em vez disso, recomendamos que invistam esforços no desenvolvimento de um canal de reservas privado que permita que os clientes reservem diretamente com as pousadas e assim elas podem controlar mais facilmente a interação.

4.3 Marketing

A Fundação Amazônia Sustentável (FAS) deve fazer parceria com uma agência de marketing profissional para implementar esforços de marketing que aumentem a conscientização e a acessibilidade. Essa agência deve ser capaz de criar e executar um plano de marketing digital que priorize a estratégia de mídias sociais, design e otimização de sites, marketing por e-mail, Otimização de Mecanismos de Busca (SEO) e análise de dados.

A parceria com uma agência de marketing é vital para o sucesso da Etapa 1, além de direcionar um número cada vez maior de turistas para as reservas. Os esforços de marketing devem ser focados nas associações coletivas criadas para o Rio Negro e o Uatumã e não em propriedades individuais.

Alguns empreendedores estão atualmente utilizando táticas de SEO para fazer com que suas pousadas fiquem mais conhecidas e sejam mais facilmente encontradas on-line. Para melhorar isso ainda mais, as pousadas também devem analisar e identificar possíveis palavras-chave e frases que possam direcionar ainda mais o tráfego da web.

Os empreendedores também podem alavancar os relacionamentos pessoais com os clientes, mantendo contato com eles por meio da coleta de endereços de e-mail. Já com uma alta taxa de retenção média, o marketing por e-mail durante a baixa temporada pode preencher a lacuna entre as visitas e incentivar as pessoas a retornar à Amazônia para novas experiências que se ajustem ao seu estilo de vida em evolução ao longo dos anos.

Além das táticas de marketing pagas, os empreendedores podem aumentar sua presença e melhorar sua imagem on-line, utilizando recursos de foto e vídeo de suas propriedades. Por sua vez, isso ajudará a aumentar o envolvimento com seguidores e clientes, expandindo o apelo e a marca de cada pousada. As plataformas de mídia social podem ser um diferencial para cada pousada a fim de ajudar os clientes em potencial a identificar sua localização ideal.

4.4 Eventos formalizados e com ingressos

Para resolver a falta de diferenciação, a reserva do Uatumã deve criar oportunidades únicas que levem os turistas à reserva. Eventos maiores exigiriam mais funcionários, o que por sua vez aumentaria de modo significativo a empregabilidade dos membros da comunidade. Ao sediar esses eventos, as pousadas poderão oferecer mais oportunidades de trabalho e de forma confiável para os funcionários.

As atividades de ecoturismo oferecidas na reserva do Rio Negro são as mesmas oferecidas na Uatumã, com a diferença de que a primeira é localizada a cerca de quatro ou cinco horas da capital Manaus, sendo mais perto, mais acessível e mais viável economicamente aos turistas. Por isso, encontrar um diferencial é fundamental para o turismo sustentável da reserva Uatumã.

Eventos sustentáveis como a soltura de tartarugas no Uatumã podem ser um grande atrativo para os turistas e criar o diferencial necessário para justificar a viagem mais longa e mais cara. No entanto, esses eventos devem ser credenciados para cobrir os custos operacionais e de material. Os pacotes de eventos também podem ser projetados para experiências específicas, especialmente aquelas que podem ocorrer durante todo o ano. As pousadas podem oferecer pacotes de casamento, aniversários natalícios e outros tipos de aniversário, nos quais os visitantes podem se envolver com as comunidades locais para uma celebração única. Esses eventos devem oferecer opções de compra de ingressos on-line e ser divulgados em plataformas digitais para maximizar a conscientização.



Foto: Clovis Miranda

4.5 Expansão da pesca esportiva

Tanto a reserva do Uatumã quanto a do Rio Negro podem utilizar suas capacidades para a pesca esportiva realizando competições anuais com taxa de inscrição. Embora a pesca esportiva não seja desenvolvida na reserva do Rio Negro, as comunidades demonstraram interesse e capacidade de incluí-la em suas ofertas em expansão.

Além disso, competições de pesca formalizadas podem atrair pescadores em épocas específicas da temporada escolhidas pelas pousadas onde ainda há pousadas novas e menores que não estão operando em plena capacidade.

Esses eventos também podem chamar a atenção para as novas atividades de pesca esportiva que a reserva do Rio Negro ofereceria. Por exemplo, a Comunidade do Inglês discutiu a oferta de atividades em que os pescadores vão pescar com os homens da aldeia. Atividades organizadas tais como essa permitirão que as comunidades expandam sua oferta, ao mesmo tempo em que mantêm o controle sobre o meio ambiente, e assim garantindo a sustentabilidade ambiental.

4.6 Publicidade por meio de Geofencing

A longo prazo, as associações devem trabalhar com a agência de marketing para investir em esforços de geofencing para anúncios. O geofencing permite que os anúncios sejam direcionados para uma localização geográfica específica e podem ser ativados depois que o indivíduo deixou esse local.

Durante as duas primeiras etapas, cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, além do estado do Amazonas, devem se tornar alvos com base na origem dos turistas nacionais. Ao atingir a Etapa 3, os esforços de geofencing devem ser expandidos para incluir os países latino-americanos vizinhos que têm voos diretos para Manaus, pois isso diminui os desafios logísticos enfrentados pelos turistas. Os Estados Unidos, a Alemanha e a França também devem ser visados nesta fase.

4.7 Treinamento & Operações

Para garantir que as comunidades ribeirinhas possam efetivamente se expandir para esta abertura, um conjunto de procedimentos operacionais padrão deve ser introduzido para definir e estabelecer critérios para a confiabilidade dos processos utilizados no dia a dia.

Com a Covid ainda deixando muitos turistas hesitantes em viajar, as atenções devem ser dedicadas à fase de recuperação do mercado. Nos últimos dois anos, mais de 50.000 empresas que dependiam do fluxo turístico, como restaurantes, atrações culturais e hotéis, fecharam as portas no Brasil¹¹.

Esse número representa cerca de 17% dos negócios relacionados ao turismo brasileiro e cria uma oportunidade para que novos atores tomem o espaço e começem a captar o dinheiro que vem desse mercado. As normas abordam uma série de questões que facilitam a troca de informações e apoiam a segurança do cliente e a saúde pública.

Em vez de a FAS investir na criação de novos materiais de curso, ter que encontrar um instrutor para gerenciar os cursos e expandir sua já pesada parcela da carga, um programa como o Hospitality Assured Accreditation poderia ser introduzido. Usado amplamente desde os Emirados Árabes Unidos até o Caribe, uma agência de credenciamento como essa permite que os membros da indústria do turismo aprendam sobre as melhores práticas do setor, fornecendo-lhes uma “ferramenta significativa para estimular e medir as melhorias na prestação de serviços e a excelência nos negócios”¹².

Os benefícios de incorporar uma agência de credenciamento como essa incluem melhorias no processo e eficiência operacionais, maior satisfação do cliente, reconhecimento global por meio de uma fonte confiável, consistência na entrega do produto e oportunidades de networking para os proprietários de empresas terem uma rede colaborativa de indivíduos com desafios semelhantes no desenvolvimento e refinamento de suas práticas. Programas como este seriam capazes de cobrir várias áreas de necessidade que são atualmente grandes obstáculos para os proprietários de pousadas.

A primeira área a ser coberta seria oferecer hospitalidade de maneira consistente para aumentar os já altos níveis de fidelidade dos clientes. Embora possa haver apreensão ao entrar na Amazônia, pois muitas pessoas não estão familiarizadas com a experiência na natureza do bioma, é essencial que uma abordagem sistemática seja implementada para garantir um foco consistente e centrado no cliente para aliviar essas preocupações.

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

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

Isso pode ser feito utilizando métodos de credenciamento testados e comprovados, como o Hospitality Assured, mas pode se tornar uma experiência ainda mais completa através de oportunidades de sombreamento e expectativas óbvias para proprietários de pousadas e trabalhadores por meio de um manual do funcionário.

Um manual também seria capaz de apresentar instruções abrangentes para cada posição, para que os funcionários possam treinar e alternar para outras funções, se necessário. Mesmo que surjam barreiras de alfabetização, ter uma lista claramente articulada de expectativas e procedimentos permitiria maior clareza no trabalho e otimizaria a experiência turística para que todos pudessem atuar na mesma sintonia.

Os cursos de formação permitiriam também a educação contínua, que é a chave para criar uma experiência única em um mercado que sofre de níveis relativamente baixos de diferenciação de produtos. Quando muitos serviços oferecidos são padrão em todas as pousadas, um dos diferenciais para incentivar alguém a selecionar um local que fica a seis horas de viagem de barco em vez de duas horas é como eles serão tratados.

Garantir a hospitalidade adequada também seria algo a ser aprimorado através do monitoramento contínuo do desempenho da equipe e discussões periódicas de feedback para que os funcionários entendam no que estão sendo bem-sucedidos e em quais áreas pode haver melhorias. Cursos avançados de trabalho também podem ser reconhecidos com melhores salários para incentivar os trabalhadores a ter um interesse ativo em seus empregos e ter uma razão para melhorar sua competência.

4.8 Avaliação de riscos¹³

As principais áreas de preocupação que envolvem riscos, e, portanto, devem ser abordadas incluem:

- Responsabilidade legal pelo fluxo de turistas e trabalhadores;
- Falta de procedimentos e estratégias para avaliação e mitigação de riscos;
- Os competidores oferecem encontros proibidos e ignoram os requisitos de entrada na reserva.

À medida em que mais turistas vão ao Amazonas, a superlotação das pousadas pode apresentar alguns tipos de riscos, como perdas financeiras, danos à propriedade ou até lesões a trabalhadores ou hóspedes. À medida em que a probabilidade de riscos cresce, um esforço concentrado para mitigá-los deve ser realizado através do gerenciamento

estratégico que envolve a prática ou a formulação de políticas e procedimentos para minimizar ou eliminar riscos inaceitáveis¹⁴.

É essencial que o gerenciamento de riscos seja praticado com base em duas vertentes principais: evitar ferimentos aos hóspedes e funcionários, bem como proteger as pousadas da ruína financeira ou física.

Manter os hóspedes e funcionários seguros não é apenas uma necessidade moral e ética das operadoras de turismo, mas também as protege contra implicações financeiras decorrentes de litígios¹⁵. Comprometer-se com uma estratégia de gerenciamento de riscos será essencial e garante as pousadas que:

- Reduzam a probabilidade de um evento indesejado e não planejado;
- Reduzam as consequências de tal evento;
- Melhorem sua capacidade de ter acesso a um seguro econômico e abrangente.

Para que as pousadas desenvolvam seus planos de gerenciamento de riscos, elas devem primeiro identificar sistematicamente os riscos enfrentados por seus negócios.

Esta forma de avaliação de riscos pode ser realizada através de:

- Inspeções no local e discussões com a gerência e a equipe de funcionários;
- Revisão de experiências, serviços, processos e acordos;
- Identificação de possíveis cenários de risco.

A partir do momento em que as pousadas consigam identificar e considerar seus riscos associados, elas podem começar a se envolver em estratégias de mitigação para eliminar os riscos evitáveis. A análise girará em torno de dois conceitos: a) evitar a exposição desnecessária, o que envolve a eliminação total de uma determinada atividade perigosa, ameaça e redução de perdas, e b) um reconhecimento contínuo de riscos que possam surgir, mas com novas precauções.

Embora o ordenamento jurídico brasileiro “não tenha correspondente direto e autônomo de ‘responsabilidade civil’ (tort)”, ele considera a ocorrência cada vez mais comum de situações como acidentes envolvendo pessoas ou transporte de mercadorias denominando-os “acidente de consumo”¹⁶. De acordo com o Código Civil Brasileiro de 2002, a responsabilidade pode ser apurada em regime contratual ou extracontratual¹⁷.

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

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

¹⁶ Saiba mais em: <<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.

Com o risco inerente associado a mais indivíduos envolvidos em qualquer atividade, estaria nos melhores interesses das comunidades desenvolver uma isenção de indenização para o resguardo de responsabilidade legal.

Isso pode ser alcançado pela equipe jurídica da FAS ou por um advogado externo redigindo um documento que pode ser implementado em todas as reservas e ser um item padrão que seja assinado quando alguém reserva sua estadia.

É importante notar que a isenção não resguardaria as pousadas da responsabilidade legal por completo e elas ainda precisariam agir de uma maneira que incorpore métodos de prevenção contra negligência. Alguns elementos-chave da isenção para que ela seja mantida exigem que:

- O documento não viole leis estaduais ou políticas públicas;
- A isenção esteja devidamente redigida de acordo com a lei contratual do estado em que foi feita;
- A lesão tenha decorrido de riscos declarados no contrato ou da negligência simples da empresa que declara a isenção¹⁸.

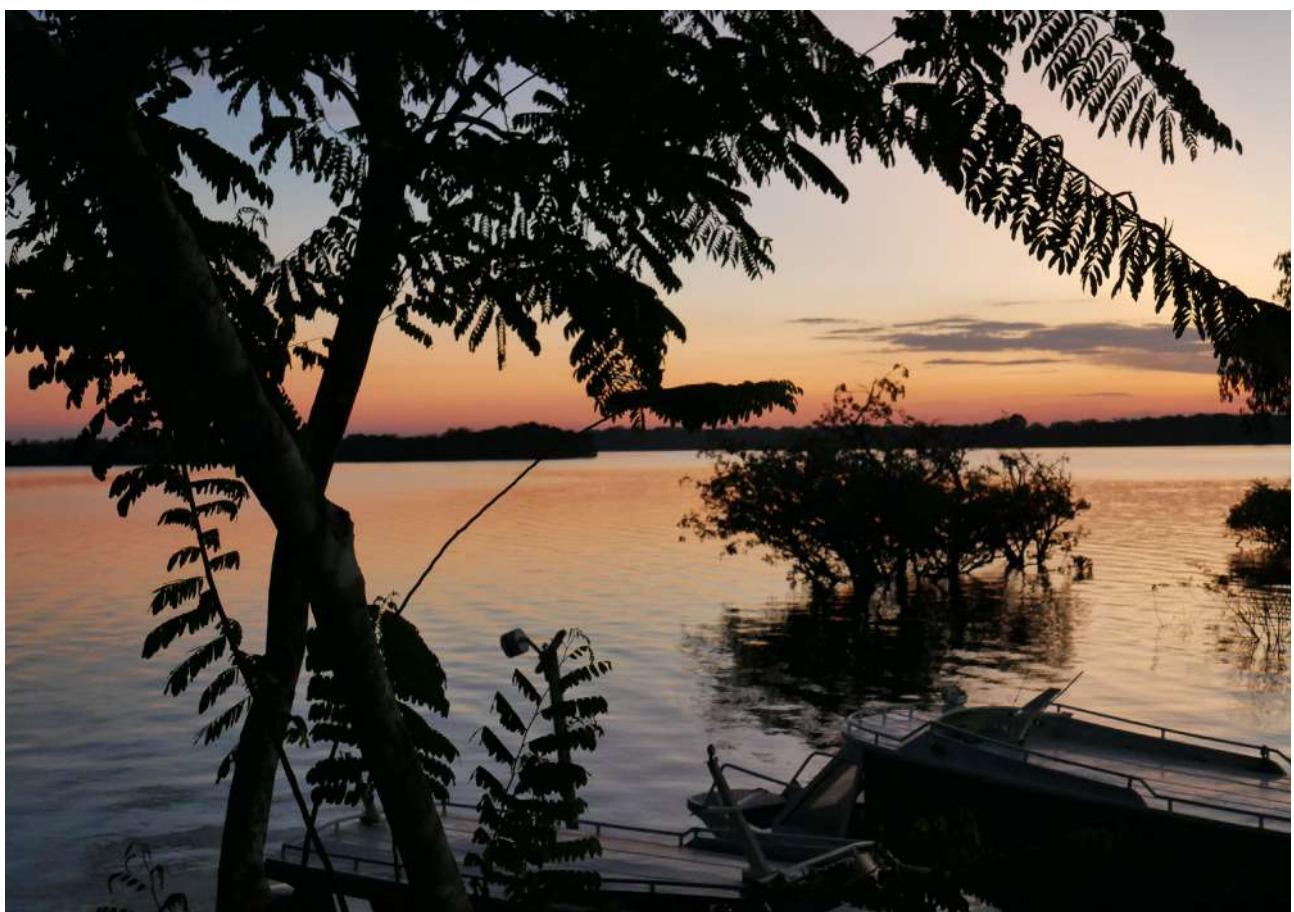


Foto: Emile Gomes

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

Essa forma de indenização também não protegeria contra negligência grave ou atos intencionais, mas forneceria uma linha de base ampla, como um impedimento para desencorajar os visitantes de buscar litígios dispendiosos.

Outro componente que estava sendo ignorado era a falta de assinaturas e pré-aprovação para os turistas que visitavam as reservas. Parece que, como está atualmente, este regulamento carece de força e até mesmo os proprietários das pousadas estavam desinteressados ou desconheciam sua utilização.

Se o formulário não for observado e servir apenas como um obstáculo potencial à entrada daqueles que não desejam enviar sua consulta para aprovação governamental, pode estar nos melhores interesses das pousadas solicitar a remoção dessa barreira.

4.9 Cursos de idiomas

Para aprimorar as capacidades de comunicação na acomodação de turistas internacionais, a Fundação Amazônia Sustentável (FAS) deve apoiar a criação de um currículo de inglês e espanhol na Etapa 3. Esses cursos ajudarão a beneficiar não apenas as comunidades ribeirinhas, mas também a FAS, já que eles indicaram um forte interesse em buscar aulas de idiomas para desenvolvimento profissional. O custo de um professor de inglês e/ou espanhol no Brasil é estimado em R\$ 30 por hora, ou uma média de R\$ 2.500 a R\$ 4.000 por mês¹⁹.

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

5. REFERÊNCIA DE CRESCIMENTO POTENCIAL

Para nos ajudar a entender o potencial de crescimento dessas recomendações, mencionaremos outro projeto de turismo da Notre Dame na Virgínia Ocidental, uma das indústrias de turismo mais fracas dos Estados Unidos.

Reconhecemos que existem várias diferenças entre a Floresta Amazônica brasileira e as Montanhas Apalaches americanas; no entanto, achamos que este exemplo pode mostrar o que pode ser possível para as reservas da FAS que trabalham no setor de turismo.



Foto: Rodolfo Pongelupe

Projeto	West Virginia	Rio Negro	Uatumã
Localização	Rural & Montanhas Virgínia Ocidental, EUA	Amazonas, Brasil	Amazonas, Brasil
Atração/ Destino	Turismo de aventura - Trilhas feitas com bugues	Ecoturismo	Ecoturismo/Pesca Esportiva
Objetivo	Usar o turismo para promover o empreendedorismo e a geração de empregos	Usar o turismo para promover o empreendedorismo e a geração de empregos	Usar o turismo para promover o empreendedorismo e a geração de empregos
Plano de Melhoria	Empresas de turismo organizadas juntas no Hatfield McCoy Regional Recreation Authority para gerenciar as trilhas feitas com bugues	Organizar as empresas de turismo em uma associação de turismo sustentável Melhorar o canal de reservas Promover o turismo para as comunidades	Organizar as empresas de turismo em uma associação de turismo sustentável Melhorar o canal de reservas Promover o turismo para as comunidades
Resultado	Passou de 3.300 viajantes em 2001 para 64.000 em 2020 (ou taxa média de crescimento anual de 16%) Aumento da receita do turismo de R\$ 1,3 milhão para R\$ 9,7 milhões em 10 anos (taxa média de crescimento anual de 22%) e para R\$ 25,6 milhões em 20 anos (taxa média de crescimento anual de 16%)	Meta para crescer de 600 turistas em 2021 para 12.000 turistas em 20 anos Meta de aumentar a receita do turismo de R\$ 900 mil para R\$ 6,7 milhões em 	Meta para crescer de 600 turistas em 2021 para 12.000 turistas em 20 anos Meta de aumentar a receita do turismo de R\$ 2,6 milhões para R\$ 19 milhões

6. RESUMO DO INVESTIMENTO E RETORNO PRETENDIDO

Como investimento inicial, estimamos que o valor de R\$ 100.000 será necessário para criar um site oficial e um canal oficial de reservas on-line. Para diminuir esses custos, a Fundação Amazônia Sustentável (FAS) poderia utilizar seus recursos internos de comunicação digital para auxiliar no projeto e na otimização dessas plataformas.

Além disso, a FAS pode esperar que o gasto com todas as estratégias digitais listadas por meio de parceria com uma agência de marketing profissional não passe de R\$ 15.000 por mês. Isso se baseia no gasto médio de um pequeno grupo hoteleiro de três estrelas no Brasil, sugerindo que o gasto geral será de fato menor para as pousadas.

Ao implementar essas estratégias, prevemos que as pousadas podem esperar um aumento de 12.000 turistas adicionais viajando para as reservas do Rio Negro e do Uatumã nos próximos 20 anos. Para o Rio Negro, isso significa o ganho em média de R\$ 6,7 milhões por ano em 10 anos e de R\$ 17,7 milhões por ano em 20 anos. O valor equivale a uma média adicional de R\$ 670.000 por comunidade por ano em 10 anos e R\$ 1,77 milhão por comunidade por ano em 20 anos.

Com um mercado mais fortemente baseado na pesca esportiva, a reserva do Uatumã pode esperar faturar em média R\$ 19,4 milhões por ano em 10 anos e R\$ 51,2 milhões por ano em 20 anos. Isso equivale a uma média adicional de R\$ 1,94 milhão por pousada por ano em 10 anos e R\$ 5,12 milhões por pousada por ano em 20 anos.

Com um investimento total de R\$ 2,14 milhões e retorno total de R\$ 26,1 milhões, esperamos um retorno anual sobre o investimento de 28,42% em 10 anos. Ao longo de 20 anos, com investimento total de R\$ 4,42 milhões e retorno total de R\$ 68,9 milhões, esperamos um retorno anual sobre o investimento de 14,72% em 20 anos.

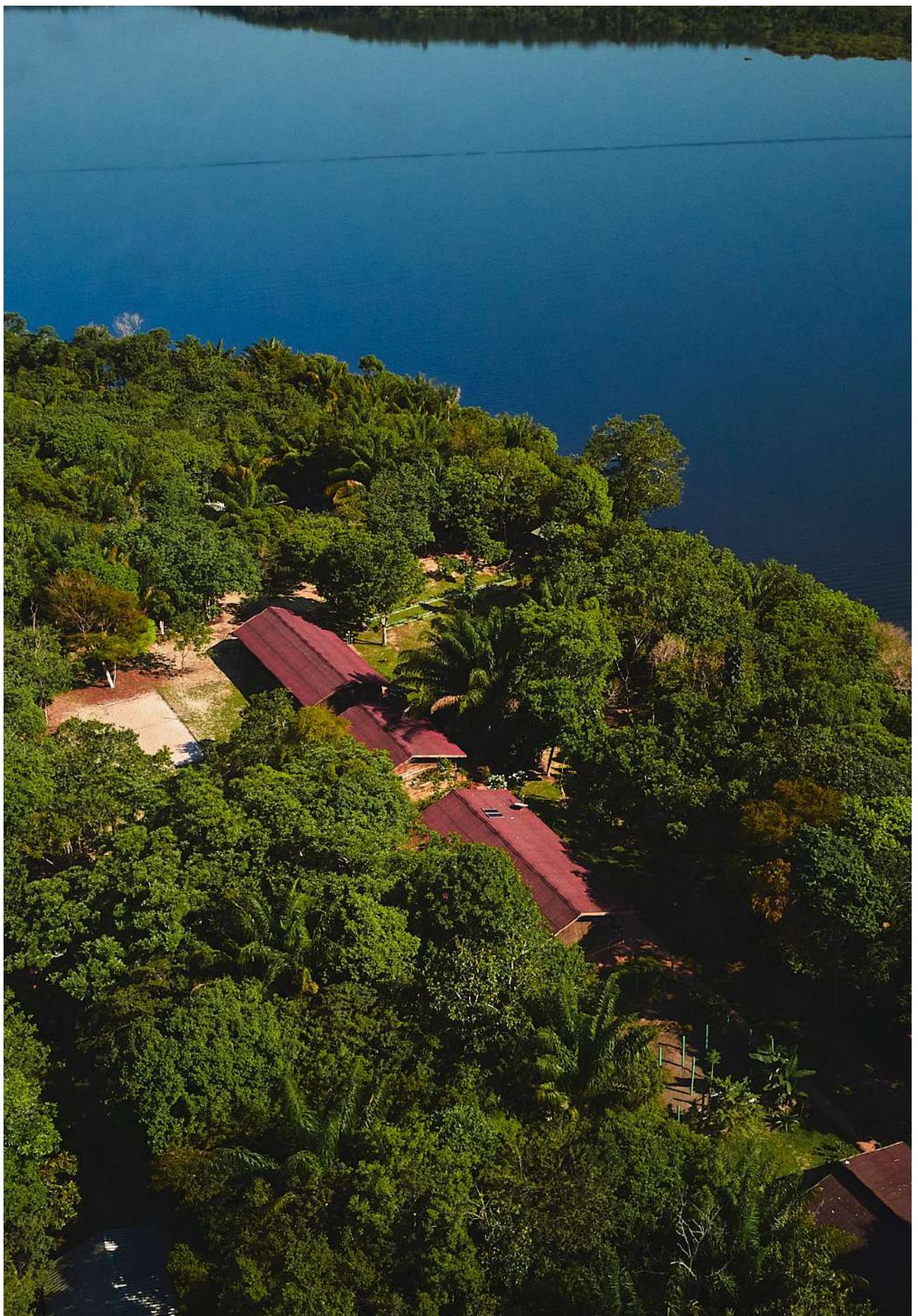
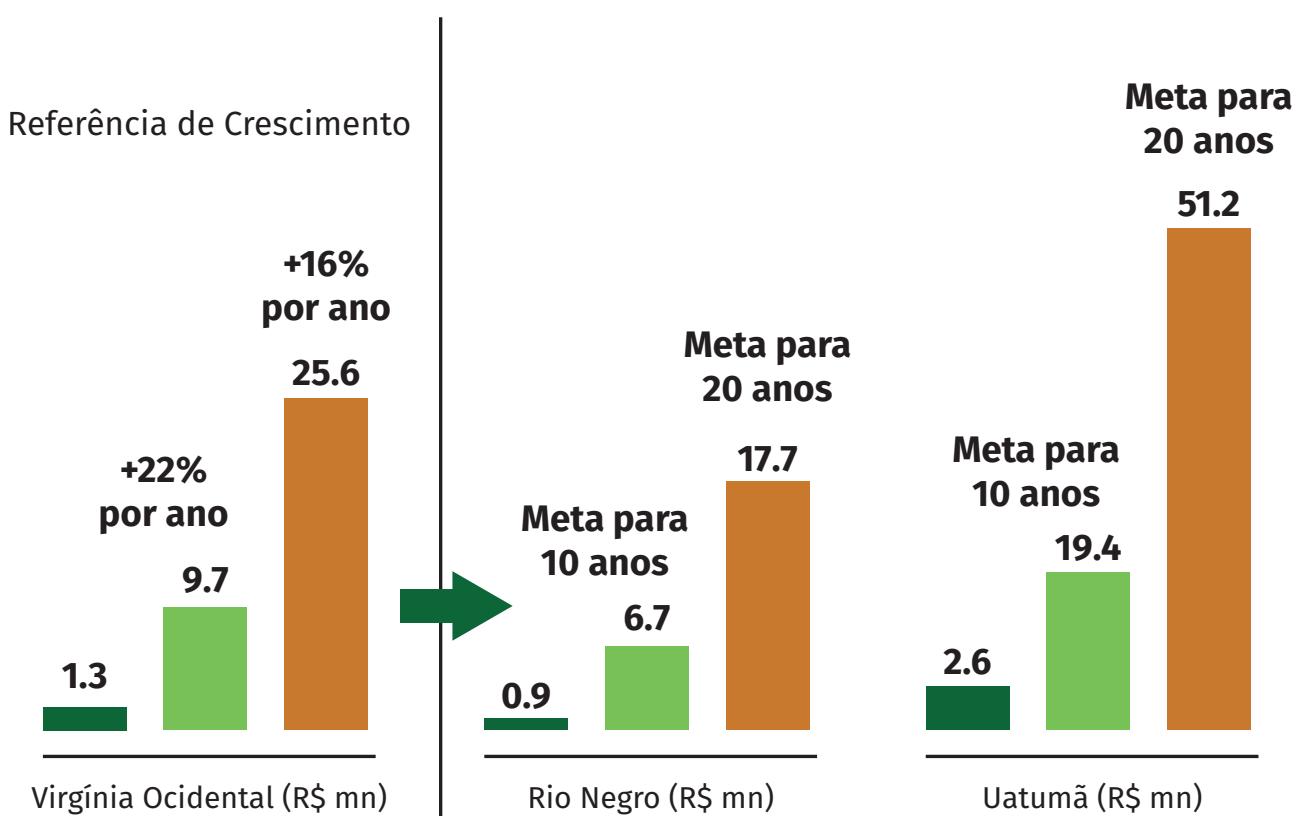


Foto: Rodolfo Pongelupe

Meta de Crescimento da Renda em 10 anos e 20 anos



Atualmente, a Reserva do Rio Negro pode receber até 22.630 turistas, com a capacidade existente de 186 leitos, que podem oferecer um total de 67.890 pernoites no apoio ao turista ao longo de um ano, dada a média de três pernoites por turista. A do Uatumã também pode atender a um total de 23.178 turistas, dado o atual número de leitos e a média de quatro noites de estadia. A capacidade disponível em ambas as reservas pode, portanto, atingir o número alvo de turistas.

No entanto, não incorporamos o impacto sazonal em que os turistas tendem a viajar durante períodos semelhantes, como a temporada de pesca, fins de semana prolongados, feriados etc, o que talvez ultrapasse a sua capacidade de receber turistas.

Nesses casos, os empreendedores podem considerar expandir a capacidade das pousadas. Com base em nossa entrevista com os empresários locais, estimamos um investimento de R\$ 30.000 por quarto. Supondo dois leitos por quarto, um pacote de R\$ 4.500 com margem de lucro de 40%, o ponto de equilíbrio para ampliar um quarto seria atender mais de oito visitantes.

7. CONCLUSÃO

No geral, observamos uma oportunidade significativa para uma iniciativa de ecoturismo que leve ao crescimento tanto na reserva do Rio Negro quanto na do Uatumã. Isso começa com a criação de associações independentes em cada reserva que ajudarão na gestão e promoção das pousadas e restaurantes.

O crescimento previsto pode ser alcançado através do desenvolvimento de estratégias de marketing digital e da criação de um canal coletivo de reservas on-line. Para garantir que essas ações estejam alinhadas com a dedicação da reserva à sustentabilidade ambiental, a associação deve criar um conjunto de normas aplicáveis para os proprietários das instalações e para os turistas.

Ao implementar essas recomendações, a Fundação Amazônia Sustentável (FAS) pode esperar um aumento de aproximadamente 4.400 turistas para a reserva do Rio Negro por ano em 10 anos e mais 7.000 turistas por ano em 20 anos. Isso resultará em um rendimento de R\$ 17,7 milhões adicionais para a reserva em 20 anos.

Da mesma forma, a reserva do Uatumã pode esperar que mais de 4.000 turistas viajem para a região por ano em 10 anos; por fim, aumentando sua capacidade para captar mais 7.300 turistas por ano em 20 anos. Isso levará a um rendimento adicional de R\$ 51,2 milhões para a reserva em 20 anos.



Foto: Geórgia Franco

8. APÊNDICE

Ecoturismo no Rio Negro – Detalhamento do Valor Geral

Ex. 1

(%) total do custo operacional



Ex. 2

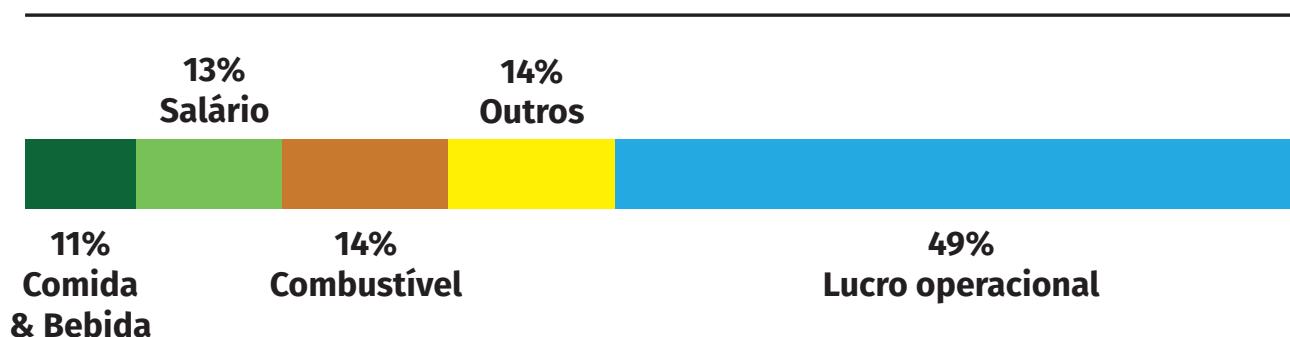
Previsões de Custo para o Ecoturismo no Rio Negro

Custo Operacional do Programa	Pacote (R\$)	(%) total do custo operacional
Comida & Bebida	312	3%
Pousada	3,332	36%
Barco	5,430	59%
Atividades turísticas	60	1%
Custos Totais	9,134	100%

Ex. 3

Detalhamento do Valor do Turismo – Pesca Esportiva no Uatumã

(%) Receita Total



Ex. 4

Análise de Cenário de Desempenho de Rentabilidade na Operação de Pousadas no Uatumã

Número de turistas	Receita total (R\$)	Total do Custo Operacional (R\$)	Lucro Operacional (R\$)	Margem Operacional
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 online

Os principais agregadores de reservas on-line incluem: 1) Pesquisa no Google, 2) Booking.com e 3) TripAdvisor. Quando buscamos por hospedagem/pousadas no Uatumã ou no Rio Negro, nenhuma das pousadas locais aparece nos primeiros resultados.

Ex. 5.1 Resultado da pesquisa do Google para hotéis no Rio Negro

Google X | Feedback

Onde fica o Anavilhanas Jungle Lodge? ▼

Como conhecer a floresta amazônica? ▼

<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 da pesquisa em Booking.com para hotéis no Rio Negro

Booking.com

BRL Anuncie sua propriedade Cadastrar-se Login

Hospedagens Voo Aluguel de carros Atrações Táxi (aeroporto)

Hotéis perto de: Palácio e Centro Cultural Rio Negro, Manaus

Insira suas datas e escolha entre 133 hotéis e outros lugares para se hospedar

Check-in: Check-out: 2 adultos - 0 crianças - 1 quarto Pesquisar

Rio Negro, Santa Catarina, Brasil

Rio Negro, Argentina

Rio Negro, Província de Los Lagos, Chile

Rio Negro, Uruguai

Rio Negro, Ecuador

Leia as recomendações necessárias. Confira as últimas regras de viagem.

Check-in - Check-out: Escolha suas datas para ver os preços e a disponibilidade atualizada.

Página Inicial Brasil Hotéis Manaus Hotéis Palácio e Centro Cultural Rio Negro

Página Inicial Brasil Amazônia 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

Vou viajar a trabalho

Pesquisar

Filtrar resultados por:

Seu orçamento (por diária): Defina seu próprio orçamento R\$ 800 +

Filtros mais usados:

- Café da manhã incluso 2
- Estacionamento 1
- Hotéis 1
- Muito bom: 8 ou mais. Com base em avaliações de hóspedes 2
- Cancelamento grátis 1
- Sem pré-pagamento 1
- Banheiro privativo 2
- 3 estrelas 1

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

Se você tiver flexibilidade, confira algumas dessas 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

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

Caboclos House Eco-Lodge

Fantástico 9,4 **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...

Amazonia Experience **Excepcional** 9,6 **Localização 9,4**

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

Quarto Triplex Diversos tipos de cama

Café da manhã incluso Resta 1 quarto por esse preço no nosso site

[Ver disponibilidade](#)

Ex. 5.3 Resultado da pesquisa no TripAdvisor para hotéis no Rio Negro

Screenshot of the TripAdvisor search results for "Pousadas: Rio Amazonas".

Header: Tripadvisor logo, search bar, navigation links (Avaliação, Viagens, Alertas), and a map of the Amazon region with a marker for Rio Amazonas.

Breadcrumbs: América do Sul > Brasil > Amazonas (Estado) (AM) > Rio Amazonas > Rio Amazonas Pousadas.

Title: Pousadas: Rio Amazonas

Filters (Left):

- Promoções:** Cancelamento grátis, Reserve agora, pague quando chegar, Com ofertas especiais.
- Preço:** R\$ 0 - R\$ 1.076 +, range slider, and a dropdown menu set to "Diária".
- Mais procurados:**
 - 4 estrelas ou mais: 2
 - Café da manhã: 3
 - 3 estrelas: 3
 - Hotéis: + 37
- Tipos de acomodação:** Pousadas.

Search Results (Top): 7 de 407 estabelecimentos estão disponíveis e atendem aos critérios da busca. Limpar todos os filtros. Ordenar por: Custo-benefício.

Results List:

- Hotel Barra do Rio ...** (4 stars, 6 reviews):
 - Check-in: -/-/-
 - Check-out: -/-/-
 - Hospedes: 1 quarto, 2 adultos, 0 crianças
- Seringal Hotel** (Booking.com, R\$ 314):
 - Booking.com
 - R\$ 314
 - Ver oferta
 - ✓ Cancelamento grátis
 - ✓ Reserve agora, pague quando chegar
- Hotel de pequeno porte** (4 stars, 150 reviews):
 - Decolar
 - R\$ 314
 - Agoda.com
 - R\$ 314
 - Expedia.com.br
 - R\$ 314
 - Wi-fi gratuito

Ex. 6 Desafio para fazer reservas na prática

Supondo que uma pousada específica seja conhecida, os clientes procurariam por canais de reserva online, como Google, Booking.com ou TripAdvisor. Nenhum desses principais canais on-line fornece resultados/informações para reservas diretas, onde os clientes entram em contato com os proprietários por meio de chamada direta, página do Facebook ou WhatsApp.

Ex. 6.1 O resultado da pesquisa para “Pousada El-Shaddai” no Google fornece informações apenas sobre contatos diretos (número de telefone, página do Facebook, Instagram)

The screenshot shows a Google search results page for the query "POUSADA EL-SHADDAI RIO UATUMÃ". The results are as follows:

- Links:**
 - <https://www.facebook.com> › ... > Fishing Spol › Pousada El shaddai Rio Uatumã - Home | Facebook
 - <https://www.instagram.com> › pous... - Traduzir esta página pousada el shaddai rio Uatumã (@pousadaelshaddai2020 ... 469 Followers, 2 Following, 46 Posts - See Instagram photos and videos from pousada el shaddai rio Uatumã (@pousadaelshaddai2020)
- Videos:**
 - Zaidi kutoaka kwa Pousada El shaddai rio Uatumã (0:46) Facebook - Pousada El shaddai no Uatumã 27 de jul. de 2021
 - Mais uma pescaria da... - Pousada El shaddai rio Uatumã (0:41) Facebook - Pousada El shaddai rio Uatumã 20 de set. de 2020
 - Bom dia obrigado senhor... - Pousada El shaddai rio Uatumã (1:00) Facebook 16 de nov. de 2018
 - Pousada El shaddai rio Uetumã (1:00) Facebook 30 de set. de 2017
- Right-hand panel (POUSADA EL-SHADDAI RIO UATUMÃ):**
 - Proprietário:** conga
 - Rating:** 4,7 ★★★★★ 28 comentários no Google
 - Address:** R. Uatumã, Pres. Figueiredo - AM, 69735-000
 - Phone:** (32) 99170-1714
 - Compare prices:** seg., 11 de abr. to ter., 12 de abr. 8 2
 - Message:** Entre em contato com esse hotel para ver taxas e disponibilidade
 - Share:** Compartilhe as informações mais recentes
 - Comments:** Comentários 1 Comentar Adicionar uma foto. *Ótimo lugar, estrutura excelente e equipe muito competente... 5 stars

Ex. 6.2 Nenhum resultado ao pesquisar “Pousada El-Shaddai” no Booking.com

Booking.com

BRL Anuncie sua propriedade Cadastre-se Login

Hospedagens Vôos Aluguel de carros Atrações Táxis (aeroporto)

Página Inicial > Pesquisar resultados

Pesquisar
Destino/nome da acomodação:

Data de entrada:

Data de saída:

Estadia de 2 diárias

2 adultos - 0 crianças - 1 quarto

Vou viajar à trabalho

Pesquisar

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

Distância do local de interesse

Ponta Poranga Jungle Lodge Fantástico 9,1

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

Chalé de 1 Quarto
Chalé inteiro • 1 quarto • 1 sala • 1 banheiro • 35m²
1 cama de casal

Café da manhã incluso
Cancelamento grátis
Você pode cancelar depois: garantia este ótimo preço hoje.
Restam 5 unidades por esse preço no nosso site

R\$ 2.300
2 diárias, 2 adultos
Impostos e taxas incluídos

[Ver disponibilidade >](#)

Apartamento Torquato Tapajós Fantástico 9,1

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

Apartamento - Térreo
Apartamento inteiro • 1 quarto • 1 sala • 1 banheiro • 42m²
1 cama de casal

R\$ 230
2 diárias, 2 adultos
Impostos e taxas incluídos

[Ver disponibilidade >](#)

Chacara Santa Barbara Fantástico 9,0

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

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

R\$ 800
2 diárias, 2 adultos
+R\$ 130 em impostos e taxas

Filtrar resultados por:

Seu orçamento (por diária)

Defina seu próprio orçamento

<input type="checkbox"/> R\$ 0 - R\$ 200	42
<input type="checkbox"/> R\$ 200 - R\$ 400	41
<input type="checkbox"/> R\$ 400 - R\$ 600	17
<input type="checkbox"/> R\$ 600 - R\$ 800	7
<input type="checkbox"/> R\$ 800 +	10

Filtros mais usados

Estacionamento gratuito

37

Booking.com

BRL Anuncie sua propriedade Cadastre-se Login

Hospedagens Vôos Aluguel de carros Atrações Táxis (aeroporto)

Página Inicial > Pesquisar resultados

Pesquisar
Destino/nome da acomodação:

Data de entrada:

Data de saída:

Estadia de 2 diárias

2 adultos - 0 crianças - 1 quarto

Vou viajar à trabalho

Pesquisar

Mostrar no mapa

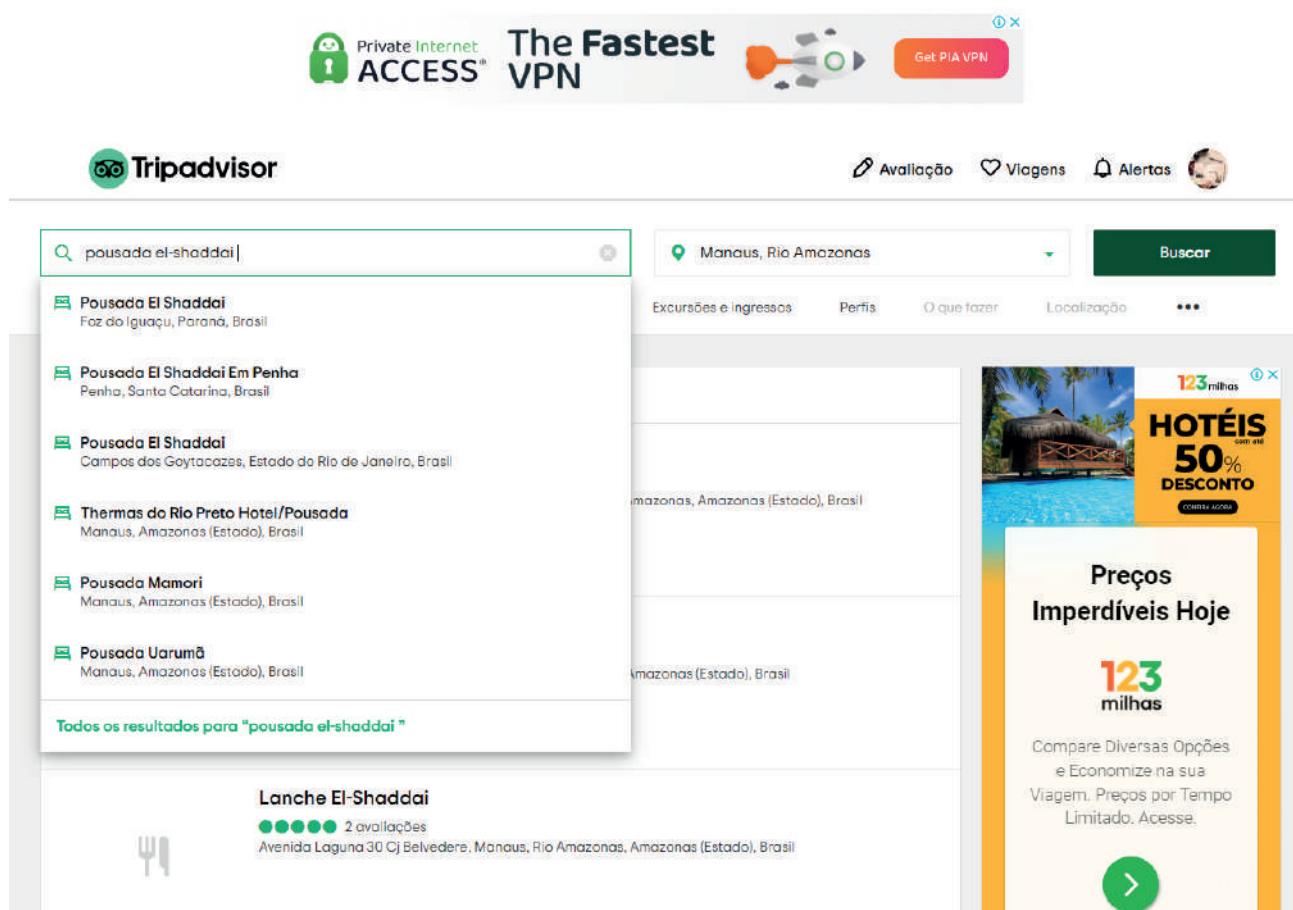
0 propriedade tem disponibilidade neste destino e arredores

Economize tempo, economize dinheiro!
Inscreva-se e enviaremos as melhores ofertas para você

Seu e-mail:

Inscreve-se

Ex. 6.3 Nenhum resultado ao pesquisar “Pousada El-Shaddai” no TripAdvisor



The screenshot shows the TripAdvisor search interface. At the top, there is a banner for "Private Internet ACCESS The Fastest VPN" with a "Get PIA VPN" button. The search bar contains the query "pousada el-shaddai". The location dropdown is set to "Manaus, Rio Amazonas". Below the search bar, there are buttons for "Avaliação" (Reviews), "Viagens" (Trips), and "Alertas" (Alerts). The main search results list includes:

- Pousada El Shaddai - Foz 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

A link "Todos os resultados para 'pousada el-shaddai'" is visible. Below the search results, there is a section for "Lanche El-Shaddai" with a rating of 2 reviews. On the right side of the page, there is a sidebar with a "Preços Imperdíveis Hoje" (Great Prices Today) section featuring a "123 milhas" logo and a "50% DESCONTO" (50% discount) offer for hotels. The sidebar also includes a button "Compare Diversas Opções e Economize na sua Viagem. Preços por Tempo Limitado. Acesse." (Compare various options and save on your trip. Limited-time prices. Access.) and a green circular button with a right-pointing arrow.

Ex. 6.4 Página do Facebook da Pousada El-Shaddai para os clientes reservarem por meio de comunicações diretas, como telefone, chat do Facebook, WhatsApp e e-mail

The screenshot shows the Facebook page for Pousada El shaddai rio Uatumã. The page has 9+ posts and 9+ members. The 'About' section includes a location at km 240 estrada de balbina, 69735000 Presidente Figueiredo, AM, Brazil, and a map. It also lists contact information: phone numbers (092991701714, 092991930787), email (augustosilvapinto5154@gmail.com), and a 'Fishing Spot' status. A recent post from December 14, 2021, shows a person holding a large fish. A comment overlay on this post reads: 'Ícaro, you're my partner. He's giving me luck. Where's the beast?'. The post has 8 likes and 4 shares. The page also features a 'WhatsApp' button in the header.

Fundação Amazônia Sustentável (FAS)

Fundada em 2008 e com sede em Manaus/AM, a Fundação Amazônia Sustentável (FAS) é uma organização da sociedade civil e sem fins lucrativos que dissemina e implementa conhecimentos sobre desenvolvimento sustentável, contribuindo para a conservação da Amazônia.

A instituição atua com projetos voltados para educação, empreendedorismo, turismo sustentável, inovação, saúde e outras áreas prioritárias. Por meio da valorização da floresta em pé e de sua sociobiodiversidade, a FAS desenvolve trabalhos que promovem a melhoria da qualidade de vida de comunidades ribeirinhas, indígenas e periféricas da Amazônia.

Confira os programas da FAS:

Programa de Gestão e Transparência (PGT)	Por meio de mecanismos e instâncias de gestão, o PGT atua junto à comunidade interna, com planejamento e avaliação de resultados de programas e projetos.
Programa Floresta em Pé (PFP)	O PFP está focado em quatro ações estratégicas: geração de renda, empreendedorismo, infraestrutura e empoderamento comunitário.
Programa Saúde na Floresta (PSF)	Resultado de ações da Aliança Covid Amazônia, o PSF qualifica o acesso à saúde, com políticas públicas e capacitações de profissionais da área.
Programa de Educação para a Sustentabilidade (PES)	Os trabalhos do PES são voltados à formação de crianças e adolescentes, garantindo oportunidades para uma educação mais inclusiva e de qualidade.
Programa de Soluções Inovadoras (PSI)	Com base em tecnologias sociais e soluções para a sustentabilidade desenvolve-se o PSI, cujos trabalhos focam em parcerias técnicas em PD&I.
Programa de Empreendedorismo e Negócios Sustentáveis (Pensa)	O PENSA auxilia empreendedores de comunidades ribeirinhas e indígenas com incubadora, cursos, oficinas e consultorias para gerir negócios inovadores e acessar créditos.





Contato:

Manaus / Amazonas

Rua Álvaro Braga, 351 Parque 10 | CEP 69054-595 |
(92) 4009-8900 / 0800 722-6459

fas-amazonia.org



[/fasamazonia](https://www.instagram.com/fasamazonia)

Parceria

