Turismo de Base Comunitária
Norte de Ubatuba/SP

TURISMO SUSTENTÁVEL NO NORTE DE UBATUBA / SP

ASSOCIAÇÃO CUNHAMBEBE DA ILHA ANCHIETA - ACIA

Plano de Negócios - PURUBA À JUSTA

REALIZAÇÃO

PATROCÍNIO

PETROBRAS

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PÁTRIA EDUCADORA

*O projeto **"Plano de Negócios em Turismo Sustentável na porção norte de Ubatuba / SP"** desenvolveu Planos de Negócios nas comunidades contempladas pelo projeto – Cambury, Vila Picinguaba, Fazenda, Almada, Ubatumirim, Puruba e Aldeia Boa Vista.*

Os Planos de Negócios foram elaborados individualmente seguindo uma estrutura padrão, que permitiu uma análise detalhada de cada negócio, como também uma análise coletiva e integrada dos sete planos. Sendo possível elencar os atores identificados nos ambientes internos e externos, bem como a sua interação com as comunidades. Apresentaram como proposta dois grandes recortes ou aspectos:

- ***Setorial:** ao longo de toda cadeia produtiva em turismo sustentável receptivo e regional, integrando aspectos comuns às sete comunidades selecionadas; e*
- ***Específico**: considerando as particularidades de cada uma das sete comunidades.*

A integração desses aspectos permite vislumbrar a utilização dos Planos de Negócios pelas comunidades, visando o desenvolvimento do turismo sustentável, considerando o momento de organização e de capacidade de investimentos de cada localidade.

A partir da avaliação dos negócios, da proposta de planejamento e das expectativas para o desenvolvimento dos Planos foi elaborado o "Mapa Estratégico" buscando indicar os inter-relacionamentos entre os elementos constituintes das perspectivas ambiental, social e do negócio.

Assim, os sete planos objetivam estruturar o atual estágio de desenvolvimento do turismo comunitário e sustentável das comunidades envolvidas, considerando os ganhos financeiros associados aos ganhos ambientais, sociais e/ou culturais.

Vale destacar que o estágio atingido no desenvolvimento dos Planos pode ser considerado introdutório, pois há necessidade de acompanhamento durante o primeiro ano do trabalho em todas as comunidades.

Coordenação: Dra. Patricia Ortiz, com apoio de Flávia Navarro

Equipe de Apoio em Campo: Samantha Rassan Galvão, Edirlaine Reis, Leonardo Estevan e Danilo Scarponi.

Realização: Dra. Luciana Paolucci, com apoio de Fabiana Vicente

julho de 2015

TURISMO SUSTENTÁVEL NO NORTE DE UBATUBA / SP

Turismo de Base Comunitária
Norte de Ubatuba/SP

ASSOCIAÇÃO CUNHAMBEBE DA ILHA ANCHIETA - ACIA

Plano de Negócios - BOA VISTA

Implantação Trilha Puruba à Justa

IMPLANTAÇÃO DA TRILHA
PURUBA
PURUBA À JUSTA

Sumário

Este plano de negócios tem como objetivo implantar um modelo sustentável de turismo com base comunitária no Bairro da Praia do Puruba, Ubatuba, de maneira experimental, em 2015, consolidando o aprendizado coletivo em 2016. O Plano foca na estruturação do receptivo turístico por meio da preparação e da operação sustentável de duas trilhas, uma terrestre e uma fluvial. A condução do plano será feita pela Associação local, a SAPRAPU.

A atividade turística representa uma das principais fontes de recursos dos moradores locais na alta temporada (dezembro a março), mas durante os outros meses a demanda cai consideravelmente, gerando grande ociosidade nos empreendimentos locais, principalmente os geridos pelos moradores da comunidade. O projeto estima, com a implementação de suas ações, um aprendizado sobre apoio à gestão do coletivo por meio da prática turística. Garante-se um retorno extremamente conservador, sem considerar demais fontes atualmente utilizadas, de R$ 3.600,00 por ano, ao coletivo, por meio da operação de mais de 60 grupos especiais por ano.

O projeto apresenta investimento necessário no valor de R$ 38.800,00, que terá o retorno do investimento, no máximo, em onze anos. Trata-se de estimativa bastante conservadora, com histórico que permite ampliar demanda real e ampliar fontes de recursos.

Módulo A: A comunidade e suas atividades econômicas

A comunidade objeto deste planejamento é constituída de aproximadamente 109 moradores. A maioria trabalha na Escola Municipal José Belarmino Sobrinho (Fundamental) localizada no bairro, onde exercem cargos como professores, cozinheiras, faxineiras e segurança. Cerca de 5 famílias se dedicam à atividade turística. Essas famílias são as proprietárias dos meios de hospedagem e restaurantes localizados no Puruba.

A Praia do Puruba: características e população do entorno

O bairro do Puruba é composto por duas porções: a praia (abaixo da BR 101) e o sertão (acima da BR 101). A praia é protegida pela Área de Proteção Ambiental Marinha do Litoral Norte (APAM/LN).

O bairro é recortado por dois grandes rios. O rio Puruba, que desce margeando o morro do canto esquerdo da praia, de quem está de frente para o mar, e o rio Quiririm, que desce serpenteando pelo Cambucá (bairro vizinho), até seguir paralelamente a praia unindo-se com o Rio Puruba para desaguarem juntos no mar. A praia é de tombo com areias brancas, mar azul com fortes ondulações. Os rios de água doce encontram trechos de manguezais, sendo que a vegetação de restinga está bastante preservada.

A vegetação que cobre a encosta é protegida pelo PESM-NP, a partir da cota 100, e se encontra bem conservada. Para ter acesso ao mar é necessário atravessar os rios, assim a prefeitura mantém um barqueiro das 8:00 h as 11:00 h e das 13:00 h as 16:00 h.

Os rios são frequentemente utilizados por visitantes que fazem da pesca uma atividade de lazer. A maioria desses visitantes é da cidade de Taubaté, e há necessidade de integração com moradores. Os moradores reclamam que eles usam os recursos naturais, levam os peixes e não contribuem em nada com a comunidade, pois pouco utilizam os serviços turísticos disponíveis no bairro. Outra queixa é que eles não precisam dos peixes que pescam.

A política geográfica do município destaca a Praia do Puruba como o centro da região norte, dispondo de subprefeitura, escola e de Posto de Saúde para os moradores de toda a região, atendendo diariamente cerca de 600 pessoas vindas do Promirim ao Camburi. No bairro existem cerca de 50 casas de moradores, com fossa séptica em 80% delas.

Tabela 1 População da Praia de Puruba.

Domicílios Particulares Permanentes	50
População Residente	109
População Homens	57
População Mulheres	52
Razão de Dependência Jovens	55.2%
Razão de Dependência Idosos	7.5%
Razão de Dependência Total	62.7%
Índice de Envelhecimento	13.5%
Razão de Masculino x Feminino	109.6%
Razão Crianças-Mulheres	20.8%
Média de moradores por Domicílios	3.6
Proporção de domicílios ocupados	60%
Proporção de domicílios não ocupados	40%

Fonte: Censo 2010. http://populacao.net.br/populacao-praia-do-puruba_ubatuba_sp.html

A comunidade possui uma associação, a SAPRAPU (Sociedade Amigos da Praia do Puruba), cujas ações estão voltadas à organização e administração do bairro. Foi fundada em 2001, e não possui sede própria.

A atividade turística na Praia do Puruba

O acesso a praia se dá pelo Km 24 da BR 101, feito por via secundária que sai da rodovia ao lado direito de quem vem sentido Ubatuba - Rio de Janeiro. Esta estrada de acesso é de terra, plana e sem sinalização, e normalmente encontra-se em bom estado de conservação. Em períodos longos de chuva ela fica inundada, uma vez que a estrada está localizada às margens do rio Puruba.

A praia do Puruba se destaca por sua imensurável beleza cênica e mata atlântica preservada. Para se chegar até a praia é necessário atravessar o rio. Esta travessia de barco de cerca de 150 metros, feita pela Prefeitura Municipal, leva por volta de 2 minutos. Na alta temporada, existem 3 (três) moradores que realizam a travessia e cobram R$ 2,00 ida e volta por pessoa, em barcos com capacidade de 5 (cinco) até 10 (dez) pessoas. Não existem pesquisas de demanda específicas na Praia do Puruba, mas segundo relatos dos moradores e comerciantes locais, o turista que visita a Praia é bastante fiel, e retorna a Praia frequentemente.

Em relação aos serviços turísticos, existem quatro quintais de moradores que são utilizados como campings, uma pousada, dois restaurantes, duas pensões e cerca de 10 casas desocupadas com a finalidade de aluguel para turistas. Na alta temporada o número de serviços ligados à alimentação aumenta, dois ou três moradores servem comida (prato feito, café da manhã) na sua varanda. Em relação a equipamentos para uso nos rios, existe apenas uma moradora que oferece aluguel de caiaques (5 caiaques), durante a alta temporada. Nominando uma parte do diagnóstico em receptivo:

* Ferrera: 4 aptos. (sendo uma suíte e três apartamentos com banheiro coletivo). Atende 15 pessoas, com diária: Suíte R$150,00 (casal com café) e R$ 130,00 (apto. com banheiro coletivo - casal, café e roupa de cama). Restaurante: Café da manha: R$ 12,00 (por pessoa), Almoço e Jantas: R$ 17,00 (PF - refeição simples) e R$ 45,00 (por pessoa – refeição especial);
* Lobão: 2 barco de alumínio - 7 pessoas com barqueiro. Pousada que atende 18 pessoas, com diária: Alta temporada (sem café da manhã) R$ 200,00 / casal; Baixa temporada (sem café da manhã) R$ 150,00 / casal.

Durante o curso de Monitoria Ambiental promovido pela Associação Cunhambebe da Ilha Anchieta em junho de 2014, dois moradores do Puruba participaram e concluí-

ram o curso. A partir de uma reunião feita com os moradores na própria comunidade, foi levantado o interesse de se organizar a atividade turística, iniciando com a implantação de uma trilha terrestre Puruba/Praia do Justa e também a Trilha Fluvial nos Rios Quiririm e Puruba, envolvendo os monitores ambientais nessa atividade, além de outros moradores interessados, entretanto a comunidade não se encontra organizada coletivamente para receber os visitantes. O planejamento e implantação destas trilhas e deste receptivo é o objeto deste Plano de Negócios.

A Praia da Justa, ao lado da Praia do Puruba, é uma praia pequena, praticamente sem ocupação, cujo acesso é apenas por trilha ou mar. O roteiro previsto no plano, inicia-se por um pequeno trajeto realizado de barco a remo (aproximadamente 20 min.) pelo Rio Quiririm e Puruba. Logo após o desembarque do outro lado do rio, inicia-se uma caminhada as margens do Rio Quiririm, e segue percorrendo uma mata de encosta predominantemente em estagio médio de regeneração por cerca de 1h30 até chegar a Praia da Justa (cerca de 2,5 km de trilha)

Essa atividade permite a observação dos 5 ecossistemas presentes no Bioma Mata Atlântica (mata de encosta, manguezal, costão rochoso, restinga e praia). A trilha pode ser considerada de nível médio, com declividade moderada, necessitando de manutenção (limpeza e alteração de percurso em um pequeno trecho). Hoje seu uso é esporádico, mais utilizado por moradores. A praia do Ubatumirim está ao lado da praia da Justa, cerca de 10 minutos de trilha ou pelo mar, quando a maré está baixa. Esta trilha, segundo os moradoras locais, muitos caiçaras, vindos de famílias que habitam a região durante várias gerações, era utilizada, antes da construção da BR 101, com muita regularidade. São inúmeras as historias contadas pelos caiçaras sobre o uso da trilha e sobre a Praia do Puruba que podem ser inseridas no roteiro turístico.

A trilha que dá acesso a praia da Justa passa por algumas propriedades particulares, e é necessário a autorização destes para que o roteiro seja comercializado e divulgado pela SAPRAPU (Sociedade Amigos da Praia do Puruba).

Próximo ao local onde sai o barco para dar inicio a trilha existe uma área publica que é utilizada como estacionamento. É uma área ampla, sem sinalização, e não há um responsável por sua qualidade e administração. Essa área é utilizada principalmente pelos usuários da praia. Sua capacidade é de cerca de 50 carros. Não existem sanitários públicos na praia,.

Módulo B: O planejamento do negócio

O ambiente de negócio

Este plano de negócios tem como objetivo implantar a trilha Puruba / Justa, com parte terrestre e fluvial. De maneira experimental, em 2015, consolidando o aprendizado coletivo em 2016, focado na estruturação da trilha terrestre, no acordo entre moradores da comunidade sobre o uso do rio para ambas as trilhas, no acerto sobre o transporte fluvial, priorizando os barcos a remo e serviços já ofertados pela comunidade. Para a implantação desta trilha é necessário o envolvimento de diversos atores. Os atores do sistema são diversos, com importância e complexidade particulares, cabendo aos empreendedores compreender de que forma e em que medida cada um poderá contribuir para, ou obstruir o desenvolvimento do negócio sustentável. Nesta primeira fase foram identificados os seguintes atores:

Tabela 2- Atores Identificados

Ator	Contribuição no negócio
SAPRAPU	Coordenação do PN (monitorar + elaborar relatório e prestação de contas + pós-roteiro), Infraestrutura, e Captação, componentes do produto turístico e apoio na gestão financeira, relatórios e prestação de contas,
Monitores	componentes do produto turístico, manutenção
Prefeitura Municipal de Ubatuba / PMU	Cultural, infrestrutura, serviços, comunicação, transporte, demanda (para grupos escolares) e captação
FUNDART	Cultural, Serviços (artesanal), captação
Câmara Municipal de Ubatuba	Cultural, infraestrutura, comunicação, Serviços e captação (alternativa: Captação)
Fundação Florestal / PESM Núcleo Picin-	comunicação
Secretaria de Turismo do Estado de SP	Comunicação, captação e serviços (alternativa: PMU)
Proprietários – trilha	Autorização, manutenção, infraestrutura
Polícia Rodoviária Federal	Infraestrutura, segurança e comunicação
Empresas Privadas / Empreendedores atuantes na Praia e/ou	Captação, cultural, atuação em "cadeia produtiva" e serviços (alternativa: PMU)
Polícia Militar	Segurança e orientação / suporte de Bombeiros / Salva-Vidas
SEBRAE-SP	Cultural, comunicação, serviços, capacitação em empreendedorismo e captação (alternativa: PMU)
Associação Cunhambebe	Capacitação e monitoramento

Plano operacional

Externalidades ao Receptivo Turístico na Praia do Puruba

A organização e implantação da trilha Puruba/Justa tem como diferencial uma comunidade, em parte, resistente as atividades turísticas em contraponto com o enorme potencial para o turismo, com destaque para os aspectos culturais e ambientais da comunidade, por isso a identificação das externalidades é fundamental para o sucesso do projeto em Puruba. O negócio tem como premissa implementar os 3Rs: Reduzir + Reciclar + Reutilizar – no Receptivo, na comunidade e junto a fornecedores. Outra ação geral no plano operacional é o respeito integral às demandas e necessidades da comunidade, usando como ferramentas o controle participativo e detalhado de despesas e receitas, além do monitoramento amplo, imediato e transparente tanto por parte dos gestores, como da comunidade e visitantes. Para facilitar o processo, a análise das externalidades positivas e negativas iniciada neste projeto deve ter continuidade durante a sua implementação. No caso deste projeto, substituiu-se externalidades negativas por externalidades em estudo, que devem ser referenciadas e estudadas pela comunidade durante a implementação do Plano.

Externalidades positivas que contribuem para o desenvolvimento do negócio:

1. Beleza cênica de alto valor, com destaque para integração com rios;
2. Bom ACESSO para carro e vans;
3. Proximidade de Ubatuba (SP);
4. Alta taxa de fidelidade entre público / demanda real;
5. Grande apelo natural e potencial cultural;
6. Patrimônio ambiental (Serra do

Mar, praias, PESM, Área Natural Tomabada/1983 etc.) "enquadrando" a praias, paisagem diferenciada com 2 rios costeiros;

7. Comunidade organizada e sem problemas de gestão;

Externalidades em estudo que podem vir a dificultar o desenvolvimento do negócio, e que necessitam de atenção:

1. Infraestrutura deficiente: sanitários / destinação de efluentes e limpeza / destinação de resíduos / saneamento;
2. Sinalização precária;
3. Conflito potencial entre pescadores de finais de semana com comunidade;
4. Uso de transporte individual: ausência de sistema coletivo suficiente;
5. Sem organização da comunidade para receptivo turístico;
6. Manutenção necessária para trilha;
7. Conflito entre morador enquanto a atividade turística;
8. Propriedades particulares com necessidade de autorização;
9. Presença de monitores formados, mas número é baixo, com apenas um atuando no bairro;

Adequação Legal

Outra questão importante no Plano Operacional é a adequação legal do receptivo a Legislação pertinente. O Grupo Gestor deve realizar consultas formais e manter sistema atualizado e adequado em relação a:

* Legislação / Normativa Federal. Exemplos, em lista não completa: Código de Trânsito, Código Civil (contratos, responsabilidade etc.), SNUC, ANVISA, Tributária, Saúde, Lei Geral de Turismo, ECAD, ECA, ABNT, Mata Atlântica, Consumidor, Embarcações e Acessibilidade;
* Legislação / Normativa Estadual. Exemplos, em lista não completa: Bombeiros / Salva-Vidas, Transportes, Segurança, Alimentos e Sanitária, Tributária, Mata Atlântica, Monitoria e SIGAP (UC – SP);
* Legislação / Normativa Municipal. Exemplos, em lista não completa: Alimentos e Sanitária, Estacionamento, Transportes, Poluição Sonora e Tributária;

Ações para desenvolvimento do Produto

O objetivo é preparar a trilha através do manejo, melhorias no percurso, sinalização e interpretação e em conjunto definir os fornecedores e abrir contato com os intermediários para busca de demanda. As ações necessários são:

⇒ Contatos com as empresas emissoras e locais de contato com os grupos selecionados – a saber: agências e operadoras de turismo, hotéis, centro de informações turísticas do município, escolas e parceiros;

⇒ Contatos com os atores receptivos – fornecedores que irão receber os turistas, monitores, proprietários das áreas onde estão localizados os atrativos (com destaque para a Praia da Justa – visando ampliar benefícios do receptivo também para estes moradores) e seus acessos, alugadores de barcos, alimentos e bebidas, hospedagem, contador de histórias e outros artistas e artesãos, além de acertar regular acordo com a comunidade como um todo. A relação do receptivo com os moradores, destacando os proprietários, deve se balizar por acordos coletivos atualizados duas vezes ao ano fazendo uso de MAPAS criados na hora destes eventos (assinados por todos presentes, datados – adaptando metodologia DRPR – Diagnóstico Rápido Participativo Rural), ou validando anteriores – antes e após a temporada (caso seja necessário, após esta prática, pode-se pensar em acordos jurídicos);

⇒ Validar duas trilhas – integrando com acordos locais, visando harmonizar relação entre visitantes, pescadores de finais de semana e moradores;

⇒ Validar custos, garantindo o encontro entre o mínimo necessário ao coletivo (R$ 180,00 por grupo) e a manutenção de preços competitivos (considerando preços por atividades, descontos e formas de pagamento).

Ações para planejamento e Implantação da Trilha (terrestre e fluvial)

Inventário dos atrativos:

⇒ Atrativos (ingressos, ou pagamento ao proprietário) – descrição resumida, com capacidade de visitantes, tempo de visita, regras e foco(s) da visita;

⇒ Interpretação ambiental;

⇒ Considerações sobre possíveis impactos;

⇒ Trilhas: dificuldade (alto, médio e fraco), tempo para percorrer, estações no percurso (descanso, monitoramento e interpretação), capacidade de visitantes e traçado (horizontal e vertical);

⇒ Definição de regras para a trilha fluvial;

⇒ Obras e equipamentos necessários: Drenagem; Cursos d'água (passagem); Contenção de erosão.

⇒ Sinalização: Esquema das duas trilhas (planejamento dos atrativos a serem visitados e meios de acesso, por dia) e integração entre as mesmas: Rios Quiririm / Puruba (fluvial) e Puruba /

Justa (terrestre) – 20 visitantes / dia;

⇒ Aquisição de Barcos: Necessidade de salva-vidas.

⇒ Dois monitores cadastrados, sendo que um está atualmente fora do bairro - necessidade de formação de novos monitores;

⇒ Cronograma das atividades a serem desenvolvidas em ambas as trilhas;

⇒ Desenho do itinerário definitivo para cada trilha e integração.

A meta é receber 5 grupos de 20 pessoas por mês, totalizando 100 visitantes por mês.

⇒ Checar outros serviços:

* Transporte;
* Meios de hospedagem;
* Alimentação;
* Monitores e eventuais guias;
* Outras atividades: contação de histórias;

⇒ Manutenção, limpeza, sinalização, infraestrutura e monitoramento;

⇒ Custos administrativos – com meta de gerar R$ 174,00 por grupo de visitantes;

⇒ Comissões;

⇒ Lucro individual (o lucro coletivo está acima definido);

⇒ Cálculo final de custos.

Estrutura organizacional

Estratégias de integração e cooperação se por um lado permitem o crescimento, desenvolvimento e aumento dos lucros do negócio por outro exige uma diferenciação das atividades, criando cargos com especificidades distintas. Neste sentido as atividades de coordenação, roteiros e serviços, alimentação, atividades culturais, comunicação e captação de recursos exigirão gerenciamentos de cada um e uma integração e harmonia no conjunto de suas atividades para que o sistema todo funcione.

É sugerida uma estrutura organizacional que, de forma simples, dê suporte a este desafio que se coloca, sendo identificados habilidades e perfis adequados a cada função, dentro dos fornecedores, associados e comunidade. É recomendada também a formação de novos monitores e treinamentos para barqueiros e prestadores de serviços. Quatro funções foram identificadas, caracterizadas pelo organograma e tabela abaixo.

Tabela 3: Cargos / funções: atribuições e habilidades necessárias.

Cargo / Função	**Quantidade**	**Atribuições / Habilidades**
Coordenação Geral	1	- Responsável geral pelo negócio – com reforço em planejamento, monitoramento e captação, comunicação e infraestrutura (incluindo preparação para futura Sede da SAPRAPU) - Capacidade de liderança - Maturidade pessoal e profissional - Experiência no negócio - Habilidade em solução de conflitos - Boa comunicação com a comunidade -Experiência financeira
Roteiros, Serviços Monitoria Equipamentos	1	- Responsável pelo operacional com treinamento específico. - Responsável pelo atendimento ao cliente pessoalmente - Organização das informações - Agendamento - Boa comunicação com a comunidade e atores externos Contato com fornecedores - Formação em monitoria - Conhecimento sobre equipamentos - Conhecimento dos atrativos e serviços - Contato com técnicos - Boa comunicação com a comunidade e atores externos
Manutenção	2	Conhecimento: computador, Internet, trilha terrestre, trilha fluvial, embarcações e sinalização
Cultural	1	- Contato com fornecedores - Contato com comunidades da região - Conhecimento das tradições culturais do bairro e região - Boa comunicação com a comunidade e atores externos

Plano de marketing

Produto

Em relação ao produto, o posicionamento deve levar em consideração os seguintes aspectos que devem acompanhar toda ação de comunicação:

- Ambiental: Áreas de Preservação; Ambiente Marinho e fluvial: Praias, Mar, Ilhas, Costões, rios; Sol; Chuvas & Água; Animais; Cobertura Vegetal.

- Cultural: Comunidades únicas e especiais; Experiências diferenciadas; História local.

- Social: Oportunidades da baixa temporada com preços especiais; Saúde & Esporte ao Ar Livre; Momentos Distintos do Cotidiano X "Lastro" do Cotidiano nas Férias.

O Produto envolve basicamente fornecedores locais (caiçaras), com vasto conhecimento das tradições locais, com ênfase no estudo do meio de ambientes costeiros e marinhos, para grupos variados.

Preço

A política será de preço justo pela qualidade oferecida, com valores compatíveis ao turismo comunitário, o que significa preços mais baixos do que os praticados por meios de hospedagens, serviços e agências tradicionais. Os visitantes terão a possibilidade de contratar pacotes com preços previamente definidos de acordo com a programação oferecida. O serviço de *transfer* não está sugerido no roteiro, portanto não tem preço estabelecido.

- ⇒ O preço inicial sugerido por pessoa é de R$ 30,00 por passeio no primeiro ano
- ⇒ Preços promocionais para grupos;
- ⇒ Preços por atividades extras;
- ⇒ O grupo, para ter sua reserva garantida, deve depositar previamente o valor de 50% do custo total do roteiro;
- ⇒ Taxa para operação do receptivo, inicialmente sugere-se 10% do valor de cada serviço.

Comunicação e Promoção

As ações serão voltadas para internet, uso de redes sociais e folheteria impressa:

- Criação e divulgação de "site";
- Criação e manutenção de página no Facebook;
- Criação de Perfil no Instagram;
- Elaboração de pautas para postagem nas mídias sociais;
- Elaboração de mailing para agências, operadoras e hotéis do município;
- E-mail marketing;
- Assessoria de imprensa – contato com mídia regional + elaboração de releases: Associação;
- Sinalização;
- Elaboração de material impresso e folheteria;
- Participação em roteiros oficiais do município;
- Fidelização do público com monitoramento pós-visita (e-mail de agradecimento, pesquisa de satisfação).

Estratégia de marca

A utilização de uma marca é de grande importância para o negócio para o desenvolvimento de uma identidade a ser vista pelos consumidores. Neste sentido, a marca corresponde a trilha fluvial e terrestre, de base comunitária, com apelo histórico cultural, com apelo social e ambiental diverso (destaque: Fluvial), voltado ao público geral, que já visita o município, e que tenha enfoque em natureza, cultura e atividades ao ar livre (ambiente marinho, fluvial e costeiro).

Complementarmente à marca da comunidade é bastante interessante a utilização, nos materiais de comunicação visual, das marcas das entidades apoiadoras e como instrumento para o aumento da percepção de qualidade e valor dos consumidores e demais atores do ambiente de negócio.

Pessoal

As ações prioritárias envolvem a capacitação para monitoria e para venda do produto:

- ⇒ Capacitação em vendas de produtos turísticos, bem como treinamento em atualização de sites e usos de mídias sociais;
- ⇒ Realização de oficinas para aperfeiçoamento de serviços para fornecedores;
- ⇒ Curso de capacitação para formação de novos monitores ambientais e aperfeiçoamento na segurança;
- ⇒ Reuniões periódicas para levantamento de dificuldades ou problemas encontrados.

Plano de implementação

Cronograma de atividades

Tabela 04: Cronograma de Atividades – Primeiros 12 Meses (abordando 2015)

	Atividades	**Mês 1**	**Mês 2**	**Mês 3**	**Mês 4**	**Mês 5**	**Mês 6**	**Mês 7**	**Mês 8**	**Mês 9**	**Mês 10**	**Mês 11**	**Mês 12**
1	Organização Desenvolvimento operacional	X											
2	Implementação da Equipe Gestora do Receptivo	X	X										
3	Definição de Externalidades	X											
4 a	Planejamento Trilha Terrestre	X	X										
4 b	Planejamento Trilha Fluvial	X	X										
5	Atendimento aos Aspectos Legais do receptivo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6	Definição do Quadro de Parceiros da Praia do Puruba	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
7	Definição e Início de Execução do Plano Operacional			X	X								
8	Acordo formal entre monitores, proprietários, moradores		X										
9	Definição e realização do teste / 2015					X	X	X	X	X	X	X	X
10	Avaliação do teste / 2015								X				
11	Definição Operação / 2016								X				
12	Inicio da operação / 2016, do PN e do projeto –									X	X	X	X
13	Definição de eventual continuidade das ações, após maio de 2016											X	X
14	Definição e início de Execução do Plano de Marketing			X	X								
15	Aquisição equipamento de informática e comunicação	X	X										
16	Definição de política de preços		X										
17	Sites e mídias sociais			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
18	Folheteria			X	X	X	X	X	X				
19	Sinalização		X	X									
20	Mailing			X									
21	E mail mkt			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
22	Capacitação / desenvolvimento de competências												
23	Técnicas de vendas / atendimento ao cliente/ (2016)										X	X	
24	Atualização de sites e usos de mídias sociais			X									
25	Monitor			X	X	X	X						
26	Segurança			X									
27	Reuniões		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
28	Avaliação final												

Resumo de plano financeiro

Faturamento

Não existem dados sobre o faturamento atual, já que o produto ainda não é comercializado.

O projeto apresenta investimento necessário no valor de R$ 38.800,00, que terá o retorno do investimento, no máximo, em onze anos. Trata-se de estimativa bastante conservadora, com histórico que permite ampliar demanda real e ampliar fontes de recursos.

Investimentos

O maior investimento a ser realizado é na compra dos barcos chatas da Associação. É necessário também um investimento na melhoria da trilha e sinalização, equipamentos de informática e implantação do plano de comunicação.

Neste sentido, foca-se na necessidade de investimento de R$ 38.800,00 para o período (Temporada 2015/2016). Este valor engloba:

* Implantação do plano de comunicação, com enfoque em mídias digitais e execução de folheteria: R$ 4.200,00
* Computador, com treinamento de uso e licenças de uso. Custo: R$ 2.800,00 (Fonte: patrocinador, parceiros ou recursos próprios);
* 4 Barcos "chata" – 6 metros, de alumínio, incluindo 30 coletes e remos (para 20 PAX). Custo: R$ 20.000,00 (Fonte: patrocinador, parceiros ou recursos próprios);
* Preparação de trilha, manejo da trilha, sinalização da trilha e da estrada de acesso ao bairro: R$ 5.300,00 (Fonte: patrocinador, parceiros ou recursos próprios).
* Planejamento e implementação de cursos, no mínimo, de Monitoria e Segurança: R$ 6.500,00.

Tabela 4- Investimentos

Item	Valor em reais
Implantação da comunicação digital e comunicação (site, redes sociais, hospedagem)	R$ 2.200,00
Comunicação impressa	R$ 2.000,00
Cursos de capacitação	R$ 6.500,00
Compra de barcos e equipamentos de segurança	R$ 20.000,00
Equipamentos de informatica e comunicação e depreciação	R$ 2.200,00
Licenças	R$
Manejo e sinalização da trilha	R$ 3.300,00
Sinalização estrada de acesso	R$ 2.000,00
Total	**38.800,00**

Como custo fixo, calcula-se o pagamento de uma bolsa auxílio para um técnico responsável pelo operacional e pelo agendamento, com valor de R$ 825,00/mês, mais impostos, além das contas de consumo e manutenção do espaço, totalizando um valor de R$ 1.570,00 mês/ 18.840,00 ano. Como fonte, utilizar a taxa de visitação sugerida (9% do valor pago pelo visitante), doações e parceiros.

Tabela 6 - Custos/mês

Item	Valor em reais
Pessoal – Bolsa técnico receptivo	825,00/mês - 9.900,00 ano
Impostos, Encargos trabalhistas	425,00/mês – 5.100,00 ano
Contas telefone, luz, despesas	220,00/mês – 2.640,00 ano
Manutenção do espaço e material de con-	100,00/mês – 1.200,00 ano
Total	**1.570,00 mês/ 18.840,00 ano**

Para cobrir os custos a cada mês, calculando que são cinco grupos por mês, cada grupo tem um custo de R$ 174,00, fora o pagamento do fornecedor (monitor/ barqueiro).

Fontes

FONTE 1: Prefeitura Municipal de Ubatuba – em aberto/ adicionar .

FONTE 2: Câmara Municipal de Ubatuba – em aberto/adicionar .

FONTE 3: Outros parceiros – em aberto / adicionar .

FONTE 4: Doações para a Coordenação – em aberto/adicionar.

FONTE 5: para mais de 60 grupos por ano, iniciando no período 2015/2016 e se estendendo por até onze anos, gerar R$ 60,00 como remuneração coletiva, foras os custos e pagamentos a fornecedores, por grupo / por trilha .

Projeção para 1 ano

Sessenta grupos com 20 pessoas - 1.200 pessoas X R$ 30,00 = R$ 36.000,00.

Custos: R$ 10.440,00 / R$ 3.600,00 (10%) / R$ 21.960,00 (pagamento fornecedores).

Ou R$ 366,00/ grupo

Avaliação

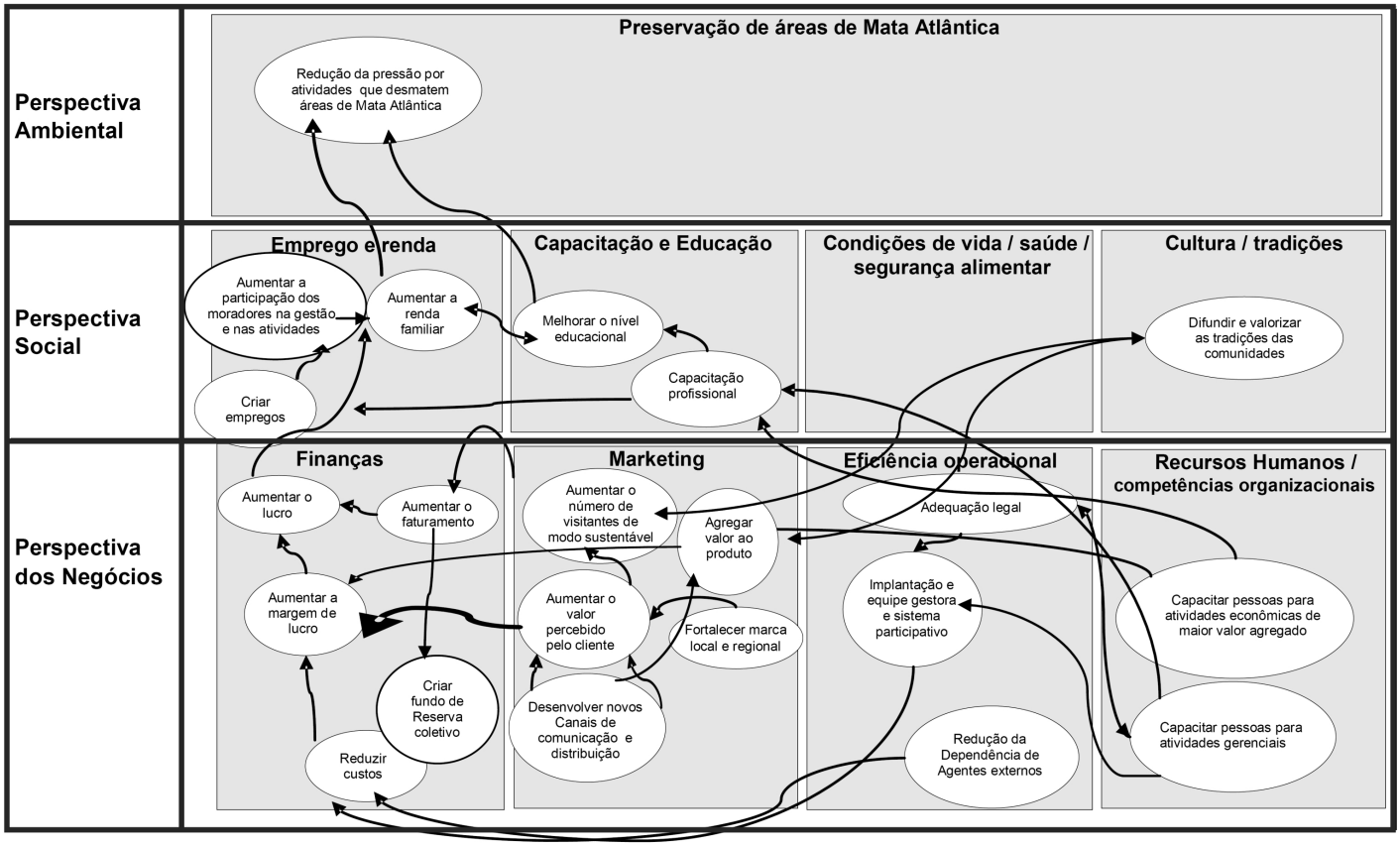
O investimento coletivo de R$ 38.800,00 trará retornos em diversos áreas. No aspecto financeiro, em até onze anos, terá sido pago pelo coletivo – na proporção de R$3.600 ,00 por ano.

O foco deste plano, no entanto, ao viabilizar uma atividade inovadora (a gestão de todo receptivo), além de cumprir um papel importante para iniciar uma atividade, cumpre o papel de educar a pensar de forma coletiva os negócios - mantendo-se lucros individuais, o foco nesta operação é EDUCATIVO em relação ao coletivo e preventivo para depreciação.

Anexo

Mapa Estratégico e Tabela de Sistema de Indicadores de Desempenho

O mapa estratégico elaborado apresenta objetivos a serem alcançados e as relações de dependência entre eles. É composto por três perspectivas: a ambiental, a social e a do negócio, estando elas separadas para efeito de planejamento, mas totalmente integradas quanto aos efeitos interdependentes de seus elementos.



Objetivos de um Mapa Estratégico:

- demonstrar uma visão integrada dos diversos elementos que compõem a estratégia, identificando suas inter-relações;
- oferecer uma visão dos impactos do negócio nas dimensões social e ambiental (incorporação de 'externalidades');
- elaborar um sistema de indicadores para o monitoramento e o gerenciamento da evolução no alcance dos objetivos estratégicos.

		Descrição	Método de cálculo	Observação
Perspectiva Ambiental		Redução da pressão por atividades que desmatem a Mata Atlântica	Área preservada, ha, nos anos seguintes / área preservada, ha, 2015	
Perspectiva Social	Emprego e renda	Renda média familiar da comunidade	Renda total da comunidade / total de famílias	
		Quantidade de "empregos/atividades" criados	Quantidade de pessoas com atividades/empregos nos anos seguintes / qtde. em 2015	
		Quantidade de moradores participantes na gestão da atividades	Quantidade de pessoas moradores com participação na gestão das atividades nos anos seguintes / qtde. em 2015)	
		Criação / diversificação das atividades na comunidade	Quantidade de tipos de atividades nos anos seguintes / Qtde. de tipos de atividades em 2015	Identifica e avalia a evolução da quantidade e tipos de atividades existentes na comunidade
	Cultura/ tradições	Difundir e valorizar as tradições das comunidades	Quantidade de atividades culturais realizadas nos anos seguintes e quantidade de visitantes nas festas nos anos seguintes / qtde de atividades culturais realizadas nos anos seguintes e quantidade de visitantes nas festas nos anos seguintes em 2015	
	Capacitação e educação	Quantidade de oficinas de capacitação	Quantidade de oficinas de capacitação realizadas	
		Quantidade de horas de oficinas de capacitação	Quantidade de horas de oficinas de capacitação realizadas	
		Quantidade de pessoas capacitadas nas oficinas	Quantidade de pessoas capacitadas nas oficinas realizadas	
		Capacitação de pessoas para atividades econômicas de maior valor agregado	Quantidade de pessoas capacitadas	
		Capacitação para atividades gerenciais	Quantidade de pessoas capacitadas	

		Descrição	Método de cálculo	Observação
Perspectiva do Negócio	Eficiência operacional	Redução da dependência de agentes externos	Quantidade de competências desenvolvidas pela comunidade para gerir sozinhos as atividades / qtde. de competências identificadas em 2015)	Ex: atividades de vendas, informática, negociação, etc.
		Adequação legal	Quantidade de normas legais cumpridas (anos seguintes) / normas legais cumpridas em 2015	
		Implantação a equipe gestora	Quantidade de equipes implantadas e cargos/ equipes em 2015	
	Marketing	Aumento do numero de visitantes de modo sustentável	Volume de visitantes por produto por ano/ mês / volume em 2015	
		Aumento do valor agregado do produto	Preço médio dos produtos por ano / preço médio em 2015	
		Desenvolver novos canais de comunicação e distribuição	Quantidade de canais de comunicação e distribuição/ quantidade em 2015 Número de seguidores nas redes sociais Número de compartilhamentos Número de retornos a emails, emails marketings enviados	
		Fortalecer marca local e regional	Criação do selo regional	
	Finanças	Aumento do faturamento das associações	Faturamento agregado nos anos seguintes / faturamento em 2015	
		Redução do custo dos produtos	Gasto total agregado com produtos nos anos seguintes / gasto agregado em 2015	
		Criar fundo de reserva	Total fundo de reserva nos anos seguintes/ fundo de reserva 2015	
		Evolução do lucro dos produtos e festas	lucro agregado nos anos seguintes / lucro em 2015	

Resumo

Este Plano de Negócio tem como objetivo implantar um modelo sustentável de turismo de base comunitária no Bairro da Praia do Puruba, com experimentação inicial de doze meses. O Plano foca a estruturação do receptivo turístico por meio da preparação, da implantação e da operação sustentável de duas trilhas: terrestre da Praias do Puruba à Justa e fluvial nos Rios Quiririm e Puruba.

A comunidade da Praia do Puruba é formada por aproximadamente 109 moradores. Em decorrência da diversidade natural local com mata de encosta, restinga, manguezais e costão rochoso se constituindo em um excelente local para desenvolvimento de roteiros de ecoturismo e estudos do meio com enfoque na educação ambiental.

A comunidade já conta com movimento turístico espontâneo, em sua maioria pessoas que são frequentadores em busca do contato com esse ambiente preservado e paradisíaco. Com isso, a comunidade desenvolveu ao longo dos anos, meios de hospedagem e alimentação: campings, pequenas pousadas, bares e restaurantes.

Puruba é uma palavra indígena e são conhecidos dois significados para esta palavra: "rio que se escuta dormindo" e "rio que engole gente". Em qualquer uma das duas definições é possível pressentir a força desse rio, que quando está com seu fluxo normal de água se mostra raso, de águas calmas, mas em momentos de cheia, atinge um volume de água muito grande, o que dificulta sua travessia. Antes da construção da BR 101 (Rod. Rio Santos), o acesso à cidade era efetuado por mar ou por trilha. Um dos obstáculos mais difíceis para os que enfrentavam o caminho por terra era a Barra do rio Puruba, que resultou numa infinidade de histórias sobre o local.

A trilha que pretende ser explorada é um trecho desse antigo caminho, ligando as Praias do Puruba e da Justa, cujo acesso só pode ser feito por trilha ou por mar. A Justa é uma praia também de imensurável beleza, com poucos moradores e edificações e sem energia elétrica.

O Plano tem como objetivo auxiliar na implantação da trilha Puruba / Justa, contendo trechos terrestre e fluvial. Focou na estruturação da trilha terrestre, no acordo entre moradores da comunidade sobre o uso do rio para ambas as trilhas, no acerto sobre o transporte fluvial, priorizando os barcos à remo e serviços já ofertados pela comunidade.

O Plano propõe a aquisição de toda infraestrutura necessária para realização dessa atividade, desde a compra de barcos e coletes salva-vidas até a aquisição de equipamentos de informática e de comunicação para realização da divulgação, contato e agendamento de grupos. Identificou-se a necessidade de contratação de um(a) morador(a) para organização do agendamento, contato com os fornecedores de serviços e produtos e divulgação do roteiro, e está prevista a realização de um curso de capacitação para formação de novos monitores ambientais, assim como o manejo e sinalização da trilha e das estradas de acesso a comunidade.

Segundo o diagnóstico realizado, a atividade turística na comunidade tem um fluxo concentrado na alta temporada. Os veranistas vêm em busca de sol e praia, gerando pouca renda para os moradores, que acabam apenas oferecendo serviços de meios de hospedagem e alimentação. Com isso, a proposta do Plano é ampliar a oferta de serviços que podem ser oferecidos pelos moradores, aumentar o fluxo turístico no período conhecido como “baixa temporada” e proporcionar ao visitante, além da contemplação das belezas naturais da comunidade, uma vivência que possa proporcionar maior interação com os moradores locais, colaborar para a sua mobilização acerca da importância da conservação ambiental e seu conhecimento cultural e histórico da região.