



**MATRIZ DE OPORTUNIDADES  
PARA DINAMIZAÇÃO DOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS NO  
ENTORNO DOS  
ESTABELECIMENTOS  
NÁUTICOS**

**RELATÓRIO**  
SALVADOR/BAHIA  
Maio - 2022



**SEBRAE BAHIA- Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas do Estado da Bahia**

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

**Humberto Miranda**

Diretor-Superintendente

**Jorge Houry**

Diretor Técnico

**Franklin Santana Santos**

Diretor Administrativo-Financeiro

**Vitor Lopes**

Unidade de Projetos Especiais, Mercado e Internacionalização - UPEMI – Gerente

**Antonio Carlos Borges Junior**

Coordenação de Captação e Relação com Parceiros Estratégicos – CCRPE

**Luiz Pércles Bahia de Aquino**

Analista Técnica da Unidade de Projetos Especiais, Mercado e Internacionalização – CCRPE / UPEMI

**Luciana Santana Fonseca**

Unidade Regional Salvador – Gerente Regional

**Rogério Teixeira**

Gestora do Projeto Turismo – UR Salvador

**Hirlene Pereira**

Elaboração:

**PROSET, Projetos e Serviços Técnico Ltda / OCEANUS NAUTICA**

**Técnico Responsável: José Raimundo de Abreu Zacarias, Economista**



## SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	<b>4</b>
1. BASE DO PROJETO	<b>6</b>
1.1 OBJETIVOS	
1.2 ASPECTOS METODOLÓGICOS	
1.3 RESULTADOS ESPERADOS	
2. CONCEITOS-CHAVES	<b>7</b>
3. TIPOS DE ANÁLISES PARA IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO	<b>10</b>
4. ASPECTOS LEGAIS PARA IMPLANTAÇÃO DE NEGÓCIOS NÁUTICOS	<b>13</b>
5. MATRIZ SWOT DO SETOR NÁUTICO NO ENTORNO SAVEIRO CLUBE DA BAHIA	<b>19</b>
6. MATRIZ DE OPORTUNIDADES NO SETOR NÁUTICO NO ENTORNO SAVEIRO CLUBE DA BAHIA	<b>21</b>



Sejam bem-vindos à Rede de Negócios CONEXÕES NÁUTICAS.

---

Bons ventos.

Navegar por um oceano de conexões! Nosso objetivo é marcar a importância do segmento náutico no estado da Bahia, identificando e disseminando o potencial dessa Economia e a participação de importantes instituições no fomento e fortalecimento da rede de negócios.

O Sebrae/BA, em parceria com o Sebrae/NA e outros atores locais, públicos e privados, deseja que este novo momento do projeto seja de participação, inspiração e engajamento, possibilitando a todos os “tripulantes” presentes desenvolverem boas ideias e ações propositivas que contribuam com o futuro que sonhamos para o setor náutico.

Para a realização do projeto, foram planejadas ações estratégicas que incluem a Elaboração de Mapeamentos e Estudos do Panorama Econômico e das Condicionantes Econômicas e Náuticas do segmento, disponibilização de conteúdos à comunidade náutica baiana, promoção e inserção das pequenas empresas do estado na dinâmica econômica do setor, revelando novas ofertas turísticas em nosso estado e nos posicionando enquanto destino competitivo nacional e internacionalmente.

Aproveite ao máximo essa viagem! Nossa Rede CONEXÕES NÁUTICAS acredita que bons ventos nos conectarão e nos permitirão imergir em promissoras trocas de experiências.

Desejamos boa leitura!!!

SEBRAE/BA



# 1- APRESENTAÇÃO



## APRESENTAÇÃO

O presente Estudo de Oportunidades para Dinamização dos Pequenos Negócios do Entorno dos Estabelecimentos Náuticos localizados no do Saveiro Clube da Bahia, localizado no bairro da Ribeira, Enseada dos Tanheiros, Península de Itapagipe, município de Salvador, estado da Bahia é uma iniciativa conjunta do Serviço de Apoio a Micro Empresas, SEBRAE BAHIA / SEBRAE NACIONAL com o objetivo de se identificar as demandas existentes no espectro náutico, tanto para se implantar novos empreendimentos, como para se incrementar os negócios já existentes na região em estudo.

Motivado pela notada vocação e necessidades de deslocamento, comércio, lazer, dentre outras motivações, o setor náutico segue uma em franco crescimento, mesmo sem haver investimentos de infraestrutura proporcionais as suas demandas, não diferente no descontraído bairro da Ribeira, na capital soteropolitana.

Este documento está dividido em seis capítulos:

O Capítulo 1 apresenta a Base do Projeto, contemplando os objetivos, aspectos metodológicos e os resultados esperados.

O Capítulo 2 contempla os Conceitos-Chaves como: Náutica, Economia Náutica, Turismo Náutico, Tipos de Embarcações Náuticas e Tipos de Embarcações existentes no Saveiro Clube da Bahia.

Ainda, este estudo sugere, no âmbito do Capítulo 3 os Tipos de Análises para Identificação de Oportunidades de Mercado. O Capítulo 4 aborda os Aspectos Legais para Implantação de Negócios Náuticos.

O Capítulo 5 apresenta a Matriz SWOT (análise dos ambientes interno e externo) do setor náutico do entorno do Saveiro Clube da Bahia, denotando aspectos motivadores para que seja incrementado o respectivo setor nessa localidade.

Finalizando, o Capítulo 6 consiste no levantamento da Matriz de Oportunidades no Setor Náutico do entorno do Saveiro Clube da Bahia, Salvador/BA, quando forma identificados 18 segmentos de atividades dos setores da Indústria, Comércio e Serviços, contemplando investimento previsto por atividade e suas condicionantes, com a previsão de se gerar 88 postos de trabalho diretos e uma estimativa de faturamento médio anual na ordem de R\$ 6.500.000,00, gerando uma receita tributária de aproximadamente R\$ 582.000,00 por ano.



## 1. BASE DO PROJETO

### 1.1 Objetivos

- Conhecer o mercado no entorno dos estabelecimentos náuticos;
- Identificar as oportunidades de negócios no entorno dos estabelecimentos náuticos, a partir das demandas atuais e potenciais;
- Identificar os níveis de qualidade e competitividade demandados pelos produtos e serviços no segmento náutico em estudo;
- Intensificar a participação das MPE no desenvolvimento socioeconômico do segmento náutico.

### 1.2 Aspectos Metodológicos

- Técnica de Pesquisa: pesquisa de campo quantitativa e qualitativa.
- Tipo de Observação: observação direta estruturada, sistemática, intensiva, realizada através de entrevistas e "escuta sensível".
- Delimitação da Pesquisa: negócios potenciais a serem instalados no entorno das marinas com ligação direta e indiretas ao setor náutico.
- Classificação das Perguntas: perguntas abertas e fechadas.
- Tipo de Entrevista: estruturada padronizada.
- Tipo de Coleta de Dados: entrevistas, através de escuta sensível.
- Elaboração de relatório.
- Apresentação dos resultados junto aos stakeholders.

### 1.3 Resultados Esperados

- Mapear as oportunidades de negócios atuais e potenciais a serem instalados no entorno dos estabelecimentos náuticos.
- Disponibilizar aos investidores potenciais em novos negócios ligados ao segmento náutico nas áreas validadas pela equipe técnica do projeto.
- Otimizar o nível de competitividade dos pequenos negócios no entorno das marinas com ligação direta e indiretas ao setor náutico.
- Ampliar as alternativas de destinos e roteiros para navegação de esporte, lazer e passeios turísticos.
- Estimular a geração de trabalho e renda na órbita do segmento náutico.



# 2- CONCEITOS





## Náutica:

Segundo o Ministério do Turismo (2010) entende-se como náutica “toda atividade de navegação desenvolvida em embarcações sob ou sobre águas, paradas ou correntes, sejam fluviais, lacustres, marítimas ou oceânicas”<sup>1</sup>.

## Turismo Náutico

O Turismo Náutico caracteriza-se pela utilização de embarcações náuticas com a finalidade da movimentação turística.

- Turismo Fluvial (foco deste estudo!);
- Turismo em Represas;
- Turismo Lacustre;
- Turismo Marítimo (este último objetivo desse estudo).

## Economia Náutica

Segundo o especialista José Raimundo Zacarias a economia náutica contempla num amplo espectro das “atividades dos setores da indústria, comércio e serviços que direta ou indiretamente estão ligadas a náutica”.

## Embarcações Náuticas

Entende-se por embarcação a construção sujeita a inscrição na autoridade marítima e suscetível de se locomover na água, por meios próprios ou não, transportando pessoas, classificadas pela Marinha do Brasil em:

- Embarcação de grande porte ou late - com comprimento igual ou maior do que 24 metros.
- Embarcação de médio porte - com comprimento inferior a 24 metros, exceto as miúdas.
- Embarcações miúdas - com comprimento igual ou inferior a 5 metros ou com comprimento total inferior a 8m e que apresentem as seguintes características: convés aberto, convés fechado, mas sem cabine habitável e sem propulsão mecânica fixa e que, caso utilizem motor de popa, este não exceda 30 HP.

As embarcações de esporte e/ou recreio, com ou sem propulsão, também são classificadas pela NORMAN-02/DCP7 – Normas da Autoridade Marítima para Amadores, Embarcações de Esporte e/ou Recreio e para Cadastramento e Funcionamento das Marinas, Clubes e Entidades Desportivas Náuticas – de acordo com a área de navegação e com o tipo de embarcação conforme apresentado a seguir:



- Balsa;
- Barcaça;
- Bote;
- Chato;
- Escuna;
- Flutuante;
- Hovercraft;
- Jangada;
- Lancha;
- Saveiro;
- Traineira;
- Veleiro;
- late;
- Moto aquática e similares;
- Outras.

### **Tipos de Embarcação Existentes no Saveiro Clube Bahia**

- Bote;
- Escuna;
- Lancha;
- Veleiro;
- Moto aquática;
- Flex boat.



# 3- TIPOS DE ANÁLISE PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MERCADO



## 1. Segmentação de consumidores

Para entender a demanda é importante identificar os itens dos consumidores, que devem ser comuns, como: origem, sexo, faixa etária, renda, periodicidade do consumo...

Variáveis mensuráveis podem estimar o número de potenciais consumidores que um negócio pode ajudar.

## 2. Análise das transações de compra

As compras devem ser examinadas para descobrir oportunidades de expansão. As questões a serem feitas são:

- Quando as pessoas compram determinado produto ou serviço?
- Quando elas precisam do produto/serviço?
- Onde são geradas as compras?
- Como fazem o pagamento?

Observar os canais de distribuição, métodos de pagamento e todas as demais circunstâncias como decisões de compra podem ajudar como os consumidores compram e como posicionar os produtos/serviços de maneira apropriada. Oferecer novas compras pode trazer novos consumidores.

## 3. Análise dos Concorrentes Diretos

Além de analisar a demanda e comportamento de compra, é importante avaliar e conhecer os negócios que já concorrem no mercado. As questões importantes nesse caso são:

- Quais são os produtos e marcas que estão crescendo com maior representatividade? Por qual motivo?
- Qual a proposição de valor destes?
- Como vantagens competitivas que sua empresa possui em relação aos concorrentes?

## 4. Análise dos Concorrentes Indiretos

As oportunidades também podem ser através da análise de empresas, produtos ou serviços também podem ser substituídos. Este tipo de análise ajuda a estabelecer vantagens competitivas em relação a concorrentes indiretos e fornece insights adicionais de oportunidades para crescimento.

## 5. Análise de Produtos e Serviços Complementares

As empresas devem ter o desempenho de produtos de outras empresas que complementam os produtos. As tendências em setores complementares devem ser levadas em consideração as decisões de investimento.



## 6. Análise de Mercados Internacionais

Quando uma empresa opera em um mercado maduro ou saturado, explorar outros países pode gerar novas oportunidades. Os países em desenvolvimento por um ritmo diferente em níveis diferentes em muitos lugares, incluindo os locais de economia e hábitos locais. Conhecer uma evolução do consumo per capita de um determinado produto em um determinado país pode servir de indicador de maturidade do ciclo de vida de um produto. Ter a informação sobre o tamanho do mercado e concorrentes em outros países irá ajudar a estimar o potencial de negócio.

Além das vendas de um produto, você pode pesquisar o que acontece em países mais desenvolvidos quanto aos hábitos de consumo. Por exemplo:

- Qual a população da população que utiliza os canais digitais (smartphone, computador) para fazer o pagamento de suas compras?
- Qual a participação de marcas próprias em um setor determinado? Responder a estas questões em países mais desenvolvido pode servir como indicador do potencial que estes índices não possuem próprio país. Por outro lado, podem ser atuais o que estão.

## 7. Análise do Ambiente

As oportunidades de mercado podem ser identificadas no meio ambiente através da análise das mudanças não, com os desenvolvimentos científicos e tecnológicos geradores de novas oportunidades de negócios.

As mudanças no ambiente regulatório de um país também podem criar oportunidades. A obrigação pode representar para produtos mais dignos de uma oportunidade não pela nova lei. Fazer uma pesquisa de mercado para as categorias e vendas de produtos pode ajudar a identificar onde há maior oportunidade de crescimento para produtos e serviços específicos.

Outras transformações no ambiente, como o clima, os movimentos financeiros geopolíticos e mudanças no sistema também podem influenciar as oportunidades de mercado. É essencial considerar o uso de pesquisa para obter insights sobre o ambiente de negócios locais; que sua estratégia irá prosperar em um novo mercado. As compras dos concorrentes, a seleção de produtos intermediários, os serviços complementares, a indústria, os mercados internacionais e a comparação são tipos de oportunidades que vão ajudar os negócios de pequeno porte a incrementarem ou serem implantados no entorno náutico de Alcobaça, utilizando-se de uma variedade de planos de visão apresentando uma estratégia ampliada de oportunidades e dar suporte a criação de planos estratégicos.

Uma vez que as oportunidades são identificadas, devem agir rapidamente para criar um plano. É necessário desenvolver uma proposição de valor, planejar uma cadeia de comercialização, estimando uma infraestrutura e as necessidades de capital.



# 4- ASPECTOS LEGAIS PARA IMPLANTAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS NÁUTICOS



### Quadro 1: Alguns aspectos legais sobre implantação de empreendimentos náuticos

Instrumentos legais	Escopo
<b>Constituição Federal</b>	Artigo 225, § 1º, define as incumbências do poder público para garantir a todos o direito ao meio ambiente ecologicamente equilibrado.
<b>Lei Federal nº 10.257 de 10/07/2001</b>	Estatuto das Cidades - estabelece normas de ordem pública e interesse social que regulam o uso da propriedade urbana em prol do bem coletivo, da segurança e do bem-estar dos cidadãos, bem como do equilíbrio ambiental.
<b>Lei Federal nº 4.771, de 15/09/1965</b>	Novo Código Florestal - principalmente o § 2º, onde se estabelece, por exemplo, a preservação permanente das florestas e demais formas de vegetação natural ao longo dos rios ou de outro qualquer curso d'água de acordo com o seu nível mais alto em faixa marginal e sua largura mínima, das nascentes e dos olhos d'água.
<b>Lei Federal nº 9.985, de 18/07/2000</b>	Regulamenta o artigo 225, §1º, incisos I, II, III e VII da Constituição Federal, institui o Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza e dá outras providências.
<b>Lei Federal nº 9.605 de 12/02/1998</b>	Lei de Crimes Ambientais - dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente e dá outras providências.
<b>Lei Federal nº 7.661/88 de 16/05/1988</b>	Plano Nacional de Gerenciamento Costeiro - regulamentada pelo Decreto no 5.300 de 7 de dezembro de 2004,43 dispõe sobre regras de uso e ocupação da zona costeira e estabelece critérios de gestão da orla marítima.
<b>Lei Federal nº 9.636 de 15/05/1998</b>	Regularização, administração, aforamento e alienação de bens imóveis de domínio da União.44 Ressalta-se que esta lei é regulamentada pelo Decreto no 3.725 de 10 de janeiro de 2001.
<b>Lei nº 9.966/2000</b>	Estabelece os princípios básicos a serem obedecidos na movimentação de óleo e outras substâncias nocivas ou perigosas em portos organizados, instalações portuárias, plataformas e navios em águas sob jurisdição nacional.
<b>Leis no 6.938/8147 e no 7.804/89</b>	Estabelecem que a construção, instalação, ampliação e funcionamento de estabelecimentos e atividades utilizadoras de recursos ambientais, considerados efetiva e potencialmente poluidoras, bem como os capazes, sob qualquer forma, de causar degradação ambiental, dependerão de prévio licenciamento de órgão estadual competente integrante do SISNAMA, e do IBAMA, em caráter supletivo, sem prejuízo de outras licenças exigíveis.
<b>Resoluções CONAMA no 001/8649 e nº 237/97</b>	Estabelecem a necessidade dos Estudos de Impacto Ambiental para fins de licenciamento de atividades, inclusive o turismo
<b>Plano Diretor Municipal</b>	Estabelece as diretrizes para a adequada ocupação do município, determinando o que pode e o que não pode ser realizado em cada parte deste.



No que tange a Lei no 9.636/98, recomenda-se atenção especial ao Artigo 18, o qual a critério do Poder Executivo poderão ser cedidos, gratuitamente ou em condições especiais, sob qualquer dos regimes previstos no Decreto-Lei no 9.760, de 1946, imóveis da União a:

- I - Estados, Distrito Federal, Municípios e entidades sem fins lucrativos das áreas de educação, cultura, assistência social ou saúde;
- II - Pessoas físicas ou jurídicas, em se tratando de interesse público ou social ou de aproveitamento econômico de interesse nacional.

(...) § 2º O espaço aéreo sobre bens públicos, o espaço físico em águas públicas, as áreas de álveo de lagos, rios e quaisquer correntes d'água, de vazantes, da plataforma continental e de outros bens de domínio da União, insusceptíveis de transferência de direitos reais a terceiros, poderão ser objeto de cessão de uso, nos termos deste artigo, observadas as prescrições legais vigentes.

(...) § 5º A cessão, quando destinada a execução de empreendimento de fim lucrativo, será onerosa e, sempre que houver condições de competitividade, deverão ser observados os procedimentos licitatórios previstos em lei.

(...) § 7º Além das hipóteses previstas nos incisos I e II do caput e no § 2º deste artigo, o espaço aéreo sobre bens públicos, o espaço físico em águas públicas, as áreas de álveo de lagos, rios e quaisquer correntes d'água, de vazantes e de outros bens do domínio da União, contíguos a imóveis da União afetados ao regime de aforamento ou ocupação, poderão ser objeto de cessão de uso.

Além disso, os bens imóveis da União são regidos atualmente, pelo Decreto-Lei no 9.760, de 05 de setembro de 1946, Decreto Lei no 2.398 de 21 de dezembro de 1987 e Lei no 9.636 de 15 de maio de 1998.

No que tange aos pagamentos que são efetuados, são os chamados foros ou taxas de ocupações. O laudêmio somente é pago quando da transferência onerosa entre foreiros.

São considerados terrenos de marinha "todos os que, banhados pelas águas do mar ou dos rios e lagoas, vão até de 33 metros para a parte da terra, contados desde o ponto a que chega a preamar média.

Deve ser considerada também a NORMAN-11/DCP56 – Normas da Autoridade Marítima para Obras, Dragagem, Pesquisa e Lavra de Minerais Sob, Sobre e as Margens das Águas sob Jurisdição Brasileira, que estabelece condutas com vistas a solicitação de parecer para a realização de obras sobre, sob e as margens das águas sob jurisdição brasileira, o que depende de consulta prévia a Capitania dos Portos, as suas Agências ou Delegacias.





Já no caso de Terminais Portuários, além de considerar os procedimentos previstos na NORMAN 11, deve-se atentar as Resoluções publicadas pela ANTAQ, em especial a Resolução no 1556, de 11/12/2009, que normatiza a outorga de autorização para construção, exploração e ampliação de terminal portuário de uso privativo de turismo, para movimentação de passageiros.

### **Passo a Passo do Licenciamento Ambiental**

De acordo com o artigo 10, da Resolução Conama no 237/97, estes são os procedimentos básicos para o licenciamento ambiental, adaptáveis a cada situação, dependendo do porte e do impacto do empreendimento ou atividade a ser licenciada:

- O órgão ambiental competente define, com participação do empreendedor, os documentos, projetos e estudos ambientais necessários ao início do processo;
- O empreendedor apresenta requerimento ao órgão ambiental de pedido de licença, acompanhado dos documentos necessários;
- Dá-se a devida publicidade ao pedido de licença, por meio de jornais locais ou afixação em local público;
- O órgão ambiental competente analisa os documentos apresentados e faz as vistorias técnicas, quando necessário;
- O órgão ambiental pede esclarecimentos e complementações ao empreendedor uma única vez, em decorrência da análise dos documentos, projetos e estudos ambientais apresentados, podendo reiterar a solicitação, caso os esclarecimentos não tenham sido satisfatórios;
- Realiza-se audiência pública, quando couber, para que a comunidade tenha possibilidade de conhecer mais sobre a atividade ou empreendimento, questionar e expressar seus pontos de vista;
- Em função dos resultados da audiência pública, o órgão ambiental pode ou não pedir novos esclarecimentos;
- O órgão ambiental emite parecer técnico conclusivo e, quando couber, parecer jurídico;
- O pedido de licença é deferido ou indeferido, ou seja, é aceito ou não aceito, dando-se a ele a devida publicidade. Para pequenos empreendimentos e atividades de menor impacto sugere-se que sejam utilizados procedimentos simplificados e a aprovação se dê por meio dos Conselhos Municipais de Meio Ambiente.



## **Etapas do Licenciamento**

O sistema de licenciamento é composto pelas seguintes etapas:

- Licença Prévia (LP) – concedida na fase de planejamento da obra ou atividade, aprovando sua localização, concepção, atestando a viabilidade ambiental e estabelecendo os requisitos básicos e condicionantes a serem atendidos nas próximas fases de sua implementação;
- Licença de Instalação (LI) – autoriza a instalação da obra ou atividade, de acordo com as especificações constantes dos planos, programas e projetos aprovados, incluindo as medidas de controle ambiental e condicionantes;
- Licença de Operação (LO) – autoriza a operação do empreendimento ou atividade depois que se verifica que as licenças anteriores foram realmente cumpridas – aí incluídas as medidas de controle ambiental e as condições adequadas para a operação. A legislação municipal pode definir outras modalidades de licença, bem como a simplificação dos procedimentos, dependendo da realidade local. Durante o processo de licenciamento é necessário acompanhar o cumprimento das exigências e condições estabelecidas, por meio de fiscalização efetuada por funcionários do órgão ambiental municipal devidamente credenciados.

Deve-se garantir livre acesso dos fiscais as instalações, bem como as informações dos empreendimentos fiscalizados.

## **Aspectos Legais sobre a Operação de Empreendimentos Náuticos**

Além de estabelecer os aspectos legais sobre as embarcações brasileiras que prestam serviços de Turismo Náutico, a NORMAN-03/DCP também dispõe sobre as regras de funcionamento das marinas, clubes e entidades desportivas náuticas e o cadastramento de instalações de apoio as embarcações de recreio. Ressalta-se que a sinalização náutica (boias, balizas e outros tipos de marcação) é regulada e mantida pela Diretoria de Hidrografia e Navegação da Marinha do Brasil, pela NORMAN- 17/DCP58 – Normas da Autoridade Marítima para a Sinalização Náutica.

Por fim, uma lei que merece destaque é a Lei no 8078, de 11 de setembro de 1990, que institui o Código de Defesa do Consumidor, estabelece uma série de direitos ao consumidor em relação a qualidade do produto ou serviço, ou seja, o direito ao princípio da qualidade; o direito do consumidor de ser informado sobre as reais características dos produtos e serviços, ou seja, o direito ao princípio da transparência; e, por último, a norma dá proteção contratual ao consumidor ou o direito ao princípio da proteção contratual.



O Código do Consumidor deu nova redação a vários dispositivos da Lei no que previne ação de responsabilidade por danos causados ao meio ambiente (art. 1º, I). Com o entrosamento entre as duas leis, o direito de defesa dos consumidores e das vítimas poderá ser exercido em juízo, individualmente, ou a título coletivo.

A defesa coletiva será exercida “quando se tratar de interesses, ou direitos difusos”, entendida como “os trans-individuais, de natureza indivisível, de que sejam titulares pessoas indeterminadas e ligadas por circunstâncias de fato” (art. 81, parágrafo único, I do Código).

Além de recursos naturais bem preservados, as estruturas de apoio (portos, marinas, bases náuticas, ancoradouros etc.) são elementos essenciais para o desenvolvimento do Turismo Náutico.

Ademais, a agregação de atratividade é fator primordial para que o segmento atinja o seu potencial turístico e, conseqüentemente, de gerador de trabalho e renda.



# 5- MATRIZ SWOT DO SETOR NÁUTICO NO ENTORNO DO SAVEIRO CLUBE DA BAHIA - SALVADOR/BA

"Concentre-se nos pontos fortes, reconheça as fraquezas, agarre as oportunidades e proteja-se contra as ameaças".

Sun Tzu





O Saveiro Clube da Bahia é um clube náutico localizado no bairro da Ribeira, dentro da Enseada dos Tainheiros, em Salvador, cujo acesso marítimo só é possível através da Baía de Todos os Santos. Sua estrutura é composta de sede com boa infraestrutura, vagas em seco e píeres flutuantes. O Saveiro tem sua área de docagem privatizada, o que permite uma política aberta ao abrigo de embarcações de não sócios, por período de tempo indeterminado. Desse modo, embarcações nacionais e estrangeiras podem usar a estrutura do clube pagando uma tarifa diferenciada daquela que é cobrada para os sócios.



*Saveiro Clube da Bahia*

O termo SWOT é uma combinação das primeiras letras das palavras (em inglês) Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats).

A seguir, verifica-se uma síntese com as análises identificadas do setor náutico no entorno do Saveiro Clube da Bahia - Salvador:

Matriz SWOT

AMBIENTE INTERNO	<p><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Localização geográfica (dentro de Salvador)</li> <li>- Concentração de mais de 1000 embarcações na região</li> <li>- Abrigado de ventos, ondas e correntes marítimas</li> <li>- Habitual de ancoragem</li> <li>- Cultura náutica local secular</li> </ul>	<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assoreamento da enseada do canal dos Tanheiros</li> <li>- Qualidade da água (poluição urbana e profundidade do canal)</li> <li>- Oferta de produtos e serviços turísticos para o público náutico</li> </ul>
	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crescimento do setor náutico</li> <li>- Dinâmica positiva do setor náutico</li> <li>- Geração de trabalho e renda a partir de investimentos de pequena monta</li> <li>- Qualificação da força de trabalho local</li> <li>- Valorização imobiliária da Península de Itapagipe</li> </ul>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Instabilidade política e econômica</li> <li>- Mudanças climáticas</li> <li>- Inflação</li> <li>- Exigências legais e ambientais</li> <li>- Falta de força de trabalho qualificada para o setor náutico</li> </ul>



# 6- MATRIZ DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO SETOR NÁUTICO DO SAVEIRO CLUBE DA BAHIA - SALVADOR/BA



A partir dos resultados obtidos pelo “MAPEAMENTO DE INFRAESTRUTURA DA ECONOMIA NÁUTICA BAIANA, ÁREAS PASSÍVEIS DE ABRIGAR MARINAS, E INTENSIFICAR A PARTICIPAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA NÁUTICA BAIANA, ATRAVÉS DA CRIAÇÃO DO ROTEIRO E CIRCUITO NÁUTICO DO LITORAL realizado no município de Salvador, com foco no entorno do Saveiro Clube da Bahia, localizado no bairro da Ribeira, em Salvador.



Foto: Saveiro Clube da Bahia, Salvador.



Foto: Disponível em:

<https://www.google.com/maps/>

@-12.9172705,-38.4938935,382m/data=!3m1!1e3?hl=pt-BR

As oportunidades de negócios identificadas no entorno da Saveiro Clube da Bahia seguem na matriz a seguir:

Quadro. Matriz de Oportunidades de Negócios no entorno do Saveiro Clube da Bahia - Salvador/BA

Setor	Segmento	Nº Postos de Trabalho Previstos	Investimento Previsto (R\$)	Faturamento Previsto/ Ano (R\$)	Tributos Previstos/ Ano (R\$)	Condicionantes
Indústria	Fábrica de Gelo	6	A partir de 400.000	1.200.000,00	132.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Ambiental; Licença de Saúde; Responsável Técnico
Serviços	Corretor de Embarcações Usadas	2	50.000	180.000,00	10.800,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Despachante Náutico	2	50.000	150.000,00	9.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal; Carteira Capitão-Amador; Credenciamento Capitania dos Portos
Serviços	Passeios Náuticos*	6	A partir de 250.000	350.000,00	28.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal; Cadastro Capitania dos Portos
Serviços	Mecânica Náutica*	6	A partir de 100.000	240.000,00	14.400,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal; Mecânicos qualificados (Yamaha, Suzuki, Mercury e Evinrude)
Serviços	Torneadora*	5	A partir de 250.000	720.000,00	79.200,00	Licenciamento Municipal; Mecânicos qualificados (Yamaha, Suzuki, Mercury e Evinrude)
Serviços	Serralheria*	5	A partir de 100.000	180.000,00	10.800,00	Licenciamento Municipal; Mecânicos qualificados (Yamaha, Suzuki, Mercury e Evinrude)
Serviços	Elétrica Náutica*	5	A partir de 50.000	180.000,00	10.800,00	Licenciamento Municipal; Mecânicos qualificados (Yamaha, Suzuki, Mercury e Evinrude)
Serviços	Telecomunicação*	3	A partir de 50.000	180.000,00	10.800,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal; técnico qualificado em rádio-amador; GPS, sonar...)
Serviços	Estofaria Náutica*	5	A partir de 50.000	150.000,00	9.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Marcenaria Náutica*	6	A partir de 70.000	150.000,00	9.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Pesca Esportiva	6	A partir de 300.000	360.000,00	39.600,00	Cadastro Marinha do Brasil; CSSM; Médico hiperbárico; Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Mergulho	5	A partir de 400.000	250.000,00	20.000,00	Cadastro Marinha do Brasil; CSSM; Médico hiperbárico; Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Reparo Fibra de Vidro*	3	A partir de 60.000	200.000,00	12.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Restaurante*	6	A partir de 200.000	600.000,00	66.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Serviços	Bar e Lanchonete*	4	A partir de 50.000	180.000,00	10.800,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Comércio	Artigos para Pesca e Salvação	3	A partir de 100.000	220.000,00	24.200,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Comércio	Peças Náuticas	3	A partir de 200.000	500.000,00	55.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Comércio	Loja de Conveniência	4	A partir de 100.000	360.000,00	21.600,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
Comércio	Souvenires*	3	A partir de 30.000	150.000,00	9.000,00	Contrato Social; Cadastro CNPJ; Licenciamento Municipal
TOTAL		<b>88</b>		<b>6.500.000,00</b>	<b>582.000,00</b>	





(\*) Nota: os segmentos marcados, tanto podem ser oportunidades para a abertura de novos empreendimentos, quanto a adaptação, otimização dos empreendimentos já existentes no Entorno do Saveiro Clube da Bahia, em Salvador, as demandas da Economia Náutica potencial.

O presente estudo identificou a viabilidade de serem realizados estudos mais aprofundados num universo de 20 segmentos de atividades que permeiam os setores da Indústria, do Comércio e dos Serviços, podendo gerar 88 novos postos de trabalho, numa expectativa de um faturamento médio anual na ordem R\$ 6.500.000,00, gerando uma receita tributária de aproximadamente R\$ 582.000,00 por ano.

