

**2BIC**Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva**SEBRAE**

# CADEIA DE TURISMO na Bahia

MAIO | 2017

## CADEIA PRODUTIVA DO TURISMO

A cadeia produtiva do turismo é definida por alguns autores como a articulação de um conjunto de empresas capazes de oferecer produtos e serviços, seja por meio de bens tangíveis ou intangíveis, com o objetivo de atender a demanda de seu público final e conquistar novos mercados, aumentando o fluxo de passagem de pessoas em determinado local.

Essa cadeia possui uma característica que se difere de outras, visto que o momento produtivo coincide com o de distribuição e consumo, criando uma codependência de todos os elos que a constituem.

**6%**Previsão de crescimento  
para o setor no Brasil até**2018**

Fonte: Anuário Estatístico do Turismo, 2016

**25,5%**Argentina, principal país  
emissor de turistas para a**BAHIA**

Fonte: FIPE, 2015

- Lucros satisfatórios, mesmo com a recessão econômica.
- Possibilidade de agregar diversos serviços nos pacotes turísticos.
- Satisfação alta com os fornecedores

- Gastos para manter os funcionários durante a baixa temporada.
- Manter o padrão de serviços com preços baixos.

- Região da Bahia é privilegiada para atuação e desenvolvimento do setor.
- Surgimento de novos pontos turísticos.
- Parcerias com empresas de outras regiões, a fim de aumentar as opções de viagens.
- A alta do dólar favorece viagens nacionais.

- Concorrência de grandes empresas que oferecem os mesmos serviços a preços menores.
- Recessão econômica.
- Falta de segurança nas cidades turísticas.
- Concorrência com as empresas de turismo online.
- Aumento das taxas e impostos internacionais.





# TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES PARA O SETOR



**Ampliação da economia compartilhada:** espera-se uma expansão desse conceito de economia para serviços, como o aluguel de barcos, contratação de passeios, guias, dentre outros.



**Tecnologia:** os “viajantes autônomos”, ou seja, as pessoas que montam suas próprias viagens e roteiros por meio de dicas de sites de turismo e plataformas digitais para reserva de hospedagem e demais serviços. Essa tendência é movida pelo avanço do uso mobile. Assim, o turismo será cada vez mais impactado pelo uso da tecnologia, desde o planejamento, passando pela compra e também pela divulgação dos destinos.



**Produtos e serviços customizados:** empresários que investem em produtos personalizados, atendendo a nichos exclusivos, terão benefícios com a diversificação do perfil dos consumidores.



**Poshtels:** modelo híbrido, baseados no posh (chique) e nos hostels (albergue) - deve crescer. Dessa forma, as hospedagens do estilo hostels, muito procuradas devido ao custo-benefício que oferecem, ganham ambientes mais sofisticados e atraem um público interessado nas hospedagens dos hostels, mas que não abrem mão de design, conforto e requinte.



**Bleisure:** mistura de turismo de negócios com turismo de lazer. Nesse sentido, os turistas que visitam os destinos com interesse profissional utilizam os intervalos para usufruir do turismo de lazer.



## AÇÕES RECOMENDADAS



### ASSOCIATIVISMO



Procure associações do setor ou instituições regionais, como o Sebrae, para entender como a empresa pode se unir às outras do segmento, e assim poderem requisitar crédito para investimentos com melhores taxas, além de negociarem com os fornecedores em maiores escalas. A união do segmento pode, também, representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra na região.

### CAPACITAÇÕES



Capacite-se em gestão do negócio. Planejamento e visão de mercado são importantes para a prospecção de negócios e a expansão da empresa. O Sebrae oferece diversos cursos e consultoria em gestão de planejamento e vendas.

### TERCEIRIZAÇÃO



Se necessitar de serviços terceirizados, busque profissionais qualificados, que irão atender seu cliente da melhor maneira. Procure saber quais as referências desses profissionais e faça parcerias com aqueles que você já conhece.

### QUALIFICAÇÃO



Esteja atento à qualificação da mão de obra, oferecendo cursos técnicos e incentivando os colaboradores a estarem sempre atualizados.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

**2BIC**

Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva

### UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

**Diretor Superintendente:** Adhvan Novais Furtado  
**Gerente:** José Nilo Meira  
**Gestora do 2BIC:** Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges  
**Empresa Pesquisadora:** Knowtec Ltda  
**Designer Gráfico:** Suzana Salgado  
**Imagens e Ilustrações:** www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**  
2bic@ba.sebrae.com.br