

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA POLITÉCNICA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

LUCCA RODRIGUES PINTO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA A IMPLANTAÇÃO DE
UM HOTEL FAZENDA NO MUNICÍPIO DE
RIO VERDE-GO**

**GOIÂNIA,
2021**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA POLITÉCNICA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

LUCCA RODRIGUES PINTO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA A IMPLANTAÇÃO DE
UM HOTEL FAZENDA NO MUNICÍPIO DE
RIO VERDE-GO**

**ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: GESTÃO ECONÔMICA
SUBÁREA: VIABILIDADE ECONÔMICA**

Trabalho apresentado à Coordenação do Curso de Graduação em Engenharia de Produção, da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, como requisito final para aprovação na disciplina Projeto Final de Curso II.

Orientadora: Prof^ª Ma. Juliana Schmidt Galera

**GOIÂNIA
2021**

LUCCA RODRIGUES PINTO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA A IMPLANTAÇÃO DE
UM HOTEL FAZENDA NO MUNICÍPIO DE
RIO VERDE-GO**

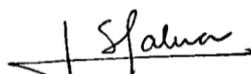
Este trabalho foi julgado adequado e aprovado para a obtenção do título de graduação em
Engenharia de Produção da Pontifícia Universidade Católica de Goiás

Goiânia, 01 de dezembro de 2021

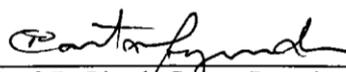


Prof. Me. Rodrigo Martinez Castro
Coordenador do Curso de Engenharia de Produção

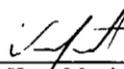
BANCA EXAMINADORA:



Prof. Ma. Juliana Schmidt Galera
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Orientadora



Prof. Dr. Ricardo Cabano Rezende
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Banca



Prof. Me. Vitor Hugo Martins e Resende
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Banca

EPÍGRAFE

“O sucesso não acontece por acaso. É trabalho duro, perseverança, aprendizado, estudo, sacrifício e, acima de tudo, amor pelo que você está fazendo ou aprendendo a fazer.”

(Edson Arantes)

RESUMO

PINTO, L. R. **ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA A IMPLANTAÇÃO DE UM HOTEL FAZENDA NO MUNICÍPIO DE RIO VERDE-GO.** 2021. Trabalho de Conclusão de Curso de Engenharia de Produção. Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2021.

O trabalho apresentado teve como objetivo analisar a viabilidade econômica para a implantação de um hotel fazenda na cidade de Rio Verde- GO. Para realizar a análise de mercado foram levantados dados sobre a demanda turística na região e preço médio das diárias cobradas. Logo, as pesquisas contribuíram para o levantamento das estimativas relevantes do projeto e posteriormente na construção do Fluxo de Caixa, o projeto foi analisado com um horizonte de planejamento de 120 meses e a TMA definida foi de 1% a.m. Através do fluxo de caixa, foram calculados os indicadores do projeto, como investimento inicial no valor de R\$ 2.189.485,15 e R\$ 93.957,95 para capital de giro. Os indicadores econômicos apresentaram os resultados de R\$ 186.925,17 para o Valor Presente Líquido (VPL), um *Payback* descontado de 119,55 meses, uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 1,12%, um Índice de Lucratividade (IL) de R\$ 1,09 e um Retorno Sobre Investimento (ROI) de 131%, sendo o VPL >0 o projeto foi considerado viável. Como forma de estimar outros cenários, foi utilizado o método de análise de sensibilidade em que foram variados os Custos, Receitas e a TMA do projeto de 5% a 15% acrescidos e decrescidos, para a verificação do grau de oscilação do VPL associado as variáveis mencionadas, os cenários com maior adversidade foram encontrados quando foi aumentado a partir de +10% os Custos do projeto e com o decréscimo a partir de -10% da Receita. Portanto, com as estimativas originais o projeto foi considerado viável, mas o PBD foi muito próximo a 120 meses, data máxima de análise, assim como a TIR próximo da TMA o que pode representar uma maior cautela no investimento.

Palavras-Chave: Estimativas relevantes, Turismo Rural, Fluxo de Caixa, Indicadores Econômicos.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Demonstrativo de Fluxo de Caixa.....	21
Figura 2 – Valor Presente Líquido.....	22
Figura 3 – Análise de sensibilidade.....	26
Figura 4 – Simples nacional.....	32
Figura 5 – Demanda por hospedagem em Rio Verde-GO.....	41
Figura 6 – Dados da hotelaria Rio Verde- Go.....	43
Figura 7 – Tráfego de pesquisa na internet.....	44
Figura 8 – Matriz de SWOT.....	45
Figura 9 – Investimento em Marketing.....	46
Figura 10 – Localização Hotel Fazenda Rio Verde-GO.....	48
Figura 11 – Setorização do Hotel Fazenda Rio Verde-GO.....	50

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Análise dos concorrentes.....	39
Tabela 2 – Gastos operacionais mão de obra.....	45
Tabela 3 – Investimento em marketing.....	46
Tabela 4 – Investimento inicial.....	49
Tabela 5 – Preço para diária.....	50
Tabela 6 – Taxa de ocupação.....	51
Tabela 7 – Preço <i>day-use</i>	52
Tabela 8 – Receita Hotel Fazenda.....	53
Tabela 9 – Custos Hotel Fazenda.....	54
Tabela 10 – Depreciação.....	55
Tabela 11 – Fluxo de caixa do projeto.....	57

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Empresas vinculadas ao turismo em Rio Verde – Go.....	37
Gráfico 2 – Ocupações vinculados ao turismo Rio Verde – Go.....	38
Gráfico 3 – Arrecadação de impostos para atividades turísticas em Rio Verde – Go.....	39
Gráfico 4 – Taxa de ocupação para hospedagem em Rio Verde – Go.....	42
Gráfico 5 – Investimento inicial Hotel Fazenda.....	53
Gráfico 6 – Análise de Sensibilidade TMA.....	52
Gráfico 7 – Análise de Sensibilidade Custos.....	62
Gráfico 8 – Análise de Sensibilidade Receitas.....	63
Gráfico 9 – Comparativo Análise de Sensibilidade.....	64

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

DRE	–	Demonstrativo de Resultado do Exercício
FOHB	–	Fórum de operadores hoteleiros do Brasil
GEM	–	Monitoramento de Empreendedorismo Global
IBGE	–	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IL	–	Índice de Lucratividade
IPEA	–	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ME	–	Ministério da Economia
PBD	–	<i>Payback</i> Descontado
PIB	–	Produto Interno Bruto
RFB	–	Receita Federal do Brasil
ROI	–	Retorno sobre investimento
SEBRAE	–	Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas
TIR	–	Taxa interna de retorno
VPL	–	Valor presente líquido

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO	12
CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL E GOIÁS.....	14
2.2 MERCADO HOTELEIRO E CONCEITO DE TURISMO RURAL.....	15
2.2.1 Turismo Rural	15
2.3 ANÁLISE DE CONCORRENTES	16
2.4 VIABILIDADE ECONÔMICA.....	17
2.4.1 Investimento Inicial.....	17
2.4.2 Horizonte de planejamento	18
2.4.3 Levantamento de custos e despesas	18
2.4.4 Receitas	19
2.4.5 Capital de giro	19
2.4.6 Regimes tributários	19
2.4.7 Depreciação.....	20
2.5 COMPOSIÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DESCONTADO.....	20
2.5.1 Indicadores econômicos.....	22
2.5.1.1 Taxa Mínima De Atratividade (TMA)	22
2.5.1.2 Valor Presente Líquido.....	22
2.5.1.3 Payback.....	23
2.5.1.4 Taxa Interna De Retorno (TIR)	24
2.5.1.5 Retorno Sobre Investimento (ROI)	Erro! Indicador não definido.
2.5.1.6 Índice de Lucratividade (IL).....	24
2.5.1.7 Análise de Sensibilidade.....	25
2.6 TRABALHOS CORRELATOS	27
2.6.1 Viabilidade econômica para a implantação de um hotel fazenda em Santa Catarina.....	27
2.6.2 Abertura de um hotel fazenda em Garopaba.....	27
2.6.3 Plano de negócios para a constuição de um hotel fazenda em Santa Catarina	28
CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA DE PESQUISA.....	29
3.1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO	29
3.2 ETAPAS DA PEQUISA	30
3.2.1 Análise de inteligência competitiva e verificação das suas potencialidades.....	30
3.2.2. Desenvolvimento do plano operacional	31
3.2.3. Levantamento de estimativas relevantes	31
3.2.3.1 Receita e investimento inicial.....	31

3.2.3.2 Horizonte de planejamento	32
3.2.3.3 Regime tributário	32
3.2.3.4 Custos e despesas	33
3.2.3.5 Capital de Giro	33
3.2.3.6 Depreciação e Valor residual.....	33
3.2.4. Desenvolvimento da construção do fluxo de caixa descontado	34
3.2.5. Levantamento dos indicadores econômicos (<i>Payback</i> , VPL, TIR).....	34
CAPÍTULO 4 - RESULTADOS E DISCUSSÕES	37
4.1 VERIFICAÇÃO ATIVIDADES TURÍSTICAS NA REGIÃO.....	37
4.1.1 Dados turísticos da região	37
4.1.2 Análise de preço dos concorrentes	39
4.1.3 Demanda por hotelaria	40
4.1.4 Índice de pesquisa na internet	43
4.1.5 Matriz de SWOT	44
4.2 PLANO OPERACIONAL	46
4.2.1 Quadro de colaboradores.....	46
4.2.2 Serviços terceirizados.....	47
4.2.3 Investimento em marketing.....	47
4.2.4 Localização	49
4.2.5 Setorização	50
4.3 LEVANTAMENTO DAS ESTIMATIVAS RELEVANTES	51
4.3.1 Investimento inicial.....	51
4.3.2 Receitas	54
4.3.3 Custos.....	56
4.3.4 Capital de Giro	57
4.3.5 Depreciação e Valor Residual	57
4.3.6 Fluxo de Caixa.....	58
4.3.7 Análise de Sensibilidade.....	60
CAPÍTULO 5 - CONCLUSÕES	64
REFERÊNCIAS	66
APÊNDICE A- Fluxo de caixa do projeto.....	71

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

O aumento constante da competitividade de mercado no contexto global exige hoje das empresas uma gestão mais assertiva, sendo assim é de extrema importância que haja uma elaboração de estratégias coerentes com os propósitos do negócio para que a chance de sucesso seja favorável.

Certa parte dos empreendedores não usufruem de estudos e pesquisas a fim de obter a maior concentração de informações sobre o segmento a ser trabalhado. Logo, a falta de um planejamento prévio pode contribuir de forma negativa para a obtenção de resultados positivos para a empresa.

Sendo assim, conforme defendido pelo SEBRAE (2018), é necessário que seja desenvolvido um plano de negócio para a empresa, com o intuito de que dentro da estratégia estabelecida seja atingido todos os objetivos almejados. Todas as perspectivas de crescimento e planejamento, tais como análise tributária e financeira são análises fundamentais para a implantação e controle de uma empresa.

Devido a uma cadeia de fatores o Brasil ainda não possui um desenvolvimento econômico congruente com sua dimensão. As limitações causadas por má gestão e falta de apoio à criação de novas empresas, faz com que grandes oportunidades sejam perdidas, porém, existe uma grande quantidade de pessoas que resolvem se arriscar no mercado empreendedor. Segundo a GEM (2020), o Brasil atingiu a marca de 31,6% de taxa de empreendedorismo em 2020.

Em 2020 o Brasil encerrou o ano com 19.907.733 empresas ativas: durante o mesmo período foram abertos 3.359.750 novos empreendimentos, um aumento de 6,0 % em relação ao ano anterior (ME; 2020). A tendência é que parte da população continue empreendendo, gerando assim mais empregos e a possibilidade de um salto na economia nacional.

Dentre todos, o mercado de serviços representa 75,8% do PIB do nosso país e em 2018 esse setor teve um crescimento de 1,3% (IBGE; 2018). A importância desse tipo de atividade é indiscutível, empresas desse ramo buscam facilitar a execução de alguma necessidade de seus clientes, ou seja, quem é empreendedor da área de serviços busca vender soluções.

O setor hoteleiro enfrentou diversas dificuldades durante a pandemia do Covid-19, porém antes da pandemia o resultado era promissor. Contudo, acredita-se que será um dos

setores que terá uma recuperação rápida pós pandemia, uma vez que grande parte da população aparentemente tem o desejo de sair de casa e procurar um lugar para lazer.

Segundo o SEBRAE (2018), grande parte dos brasileiros buscam opções de lazer em localidades próximas e que possam promover uma sensação de isolamento urbano, o que é definido como *staycation* ou turismo de escapada. Notoriamente, os espaços urbanos em meio a rotina semanal podem causar diversos gatilhos de estresse e, pensando nisso, uma saída para a população é buscar por formas de lazer que não seja de difícil acesso, ou seja, uma procura por locais próximos e que proporcionem experiências gratificantes (ALMEIDA, 2000).

Entre todos os tipos de turismo, o turismo rural ganha cada vez mais destaque segundo o Eco Turismo (2018). O turismo rural, também conhecido por turismo agrícola, permite aos seus entusiastas compreender e ter contacto direto com a natureza, a agricultura e a cultura local, valorizando o alojamento familiar num ambiente totalmente rural.

Portanto, conhecendo a importância de uma análise prévia para abertura de um negócio, neste trabalho se questiona: é viável a implantação de um empreendimento tipo hotel fazenda na cidade de Rio Verde - Goiás?

O objetivo geral da pesquisa consiste em analisar a viabilidade econômica da implantação de um hotel fazenda no município de Rio Verde, Goiás. Logo, para tal foi necessário:

- ✓ Realizar o estudo de inteligência competitiva e verificação de suas potencialidades;
- ✓ Realizar o levantamento de estimativas relevantes;
- ✓ Desenvolver a construção e análise do fluxo de caixa;
- ✓ Realizar análise de sensibilidade.

CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL E GOIÁS

Durante o século XVIII e ao decorrer do século XIX, espalhou-se pelo mundo o novo modelo de governo, o chamado capitalismo, durante essa época foram atingidos diversos progressos populacionais e tecnológicos, surgiu um novo conceito de criação e competitividade, o seu ápice foi atingido durante a revolução industrial. Rapidamente esse modelo se espalhou pelo mundo e logo chegou ao Brasil, trazendo então todos os seus ideais (CAGGIOLA, 2019).

Após a chegada ao Brasil, muitos negócios foram implantados, as pessoas começaram a se adaptar as novas maneiras de se gerar riquezas. O ponto alto do empreendedorismo foi atingido somente nos anos 90, em que foram promulgadas uma nova expansão econômica, que buscava por trazer capital externo para fomentar a economia brasileira, as empresas tiveram que começar a criar estratégias competitivas para não ficarem perdidas no tempo. Nesse mesmo período o Brasil atingiu um lugar especial no ranking internacional de empreendedorismo (DIAS, 2007).

O tema empreendedorismo no Brasil é um assunto que vem sendo muito discutido, grande parte dos brasileiros idealizam em ter o seu próprio negócio, para isso é necessário conhecer o verdadeiro propósito da palavra. No nosso país existem diversos tipos de segmentos para as pessoas que desejam empreender, na grande maioria das vezes a inovação e a transparência são essenciais para que o negócio caia no conhecimento popular. Um dos conceitos mais importantes para o empreendedorismo é a anulação criativa de produtos que já existem, abrindo então portas para a substituição por novos produtos e novas maneiras de produzir (CUSTÓDIO, 2011).

Um dos principais pilares que dão sustentação a economia de um país, são as ofertas de novos empregos, ou seja, a busca por pessoas para fazer parte da mão de obra, em outras palavras a geração de emprego. Para isso é necessário que existam entre todos a criação de novas empresas, além de assegurar a estabilidade daquelas que já estão abertas. Planos de qualificação profissional, assim como políticas públicas para a geração de novas ocupações, aumento de renda, são alguns dos exemplos dos benefícios trazidos pelos novos negócios, sendo assim o empreendedorismo contribui para o desenvolvimento econômico e social da cidadania

(MOSER, 2018).

O Estado de Goiás está entre os dez maiores PIBs do Brasil IBGE (2018). Existe na região uma grande oportunidade para empreender, há uma economia que está em desenvolvimento e um grande potencial para crescer e ocupar posições mais altas, pensando nesse contexto parte dos empresários vem enxergando grandes oportunidades na região.

2.2 MERCADO HOTELEIRO E CONCEITO DE TURISMO RURAL

Como um breve histórico, o ramo de hotelaria começou a ser implantado através dos caminhos abertos pelos bandeirantes, que posteriormente foram usados para o trânsito de pessoas e produtos entre as regiões dos litorais e as regiões de minério. Ranchos brutescos e rústicos, que eram preliminarmente improvisados à beira das estradas para abrigar os viajantes de diferentes regiões (TOMÉ, 2018).

O setor da Hotelaria é movido pela necessidade das pessoas por negócios ou lazer. As grandes e pequenas redes do ramo, possuem participações no cenário macroeconômico que movimentam o país. A rede de hotelaria conseguiu impulsionar seu desempenho com incentivos do poder público, após os governantes enxergarem a necessidade, uma vez que o ramo tem um alto custo para se investir em melhorias. O seu reconhecimento também se deu pela importância econômica do setor com o passar dos anos, como fonte de geração de empregos e riquezas (FOHB, 2017).

O mercado hoteleiro no Brasil é muito explorado em algumas regiões de maiores demandas, porém em algumas não existem serviços no ramo, o que pode se tornar uma grande oportunidade para a classe empreendedora. Segundo a pesquisa meio de hospedagem do ministério do turismo, o setor hoteleiro produz um faturamento anual de cerca de R\$ 4,8 bilhões, e gera em torno de 240 mil empregos de forma direta e 300 mil de forma indireta, além disso, existem diversos novos cargos a serem gerados pela companhia hoteleira (BNDES, 2001).

2.2.1 Turismo Rural

O conceito de hotéis fazenda está sendo utilizado por empreendedores que buscam um tipo de lazer diferente do padrão, grande parte da população é atraído pelo descanso próximo a natureza. Esse conceito busca unificar a fuga da rotina das grandes cidades para o campo, assim como, a comodidade de um resort de alto padrão. Segundo o Instituto ECOBRASIL, “O

Turismo rural é dependente do meio rural, que tem a oferecer: a cultura, o patrimônio, as atividades rurais e vida rural” (ECOBRAZIL, 2018, s/p.).

O turismo rural tem como público-alvo pessoas de qualquer idade, é ideal para o público apaixonado pelo contato com a natureza, e para aquelas pessoas que cresceram no campo e desejam sentir aquele aconchego da fazenda, e vivenciar as lembranças da infância. Tulik (2003, p. 43) defende a seguinte ideia: “turismo rural, no estrito senso, deve estar ligado às características próprias do meio rural, excluindo-se desse rótulo outras formas que nada têm a ver com a prática e o conteúdo rural; deve estar ligado à paisagem rural, ao estilo de vida e à cultura rural”.

Como diferenciais, os hotéis fazenda buscam trazer experiências novas ao público, a ideia é trazer através de uma culinária típica, de um conceito sustentável e de uma arquitetura campestre, experiências que se tornam *fugere urbem*, ou seja, fuga da cidade para o campo. A localização desses hoteis são geralmente fazendas que possuem sedes antigas e disponibilidade para realização de atividades recreativas e de aventura (HURB, 2018).

Para a implantação de um hotel fazenda, segundo a EMBRATUR (2001) é necessário que seja estabelecido um ambiente com equilíbrio ambiental, assim como, um estudo de impacto ambiental no terreno, o objetivo é planejar a ocupação do solo e a preservação das paisagens naturais presentes no local.

Do ponto de vista estrutural, o ambiente de hotel fazenda deve possuir locais edificadas e áreas livres, é necessário que exista também serviços específicos de recreação. A localização de um hotel-fazenda deve ser em locais ruralizados e de contato direto com a natureza (SEBRAE, 2005).

2.3 ANÁLISE DE CONCORRENTES

A análise da concorrência, é uma teoria criada por parte dos empreendedores que tem como propósito buscar a solução de problemas e elaborar formas de engajamento entre a intuição e seu público. Para que essa estratégia seja de sucesso, é impreterível que o gestor responsável correlacione gestão do conhecimento e ferramentas de aplicação (HAAS, 2017).

Para que um negócio seja norteado pelo sucesso, é necessário seguir alguns passos fundamentais para alcançar os objetivos. Tudo se inicia com a definição do público-alvo, estudar quem são as pessoas que irão ser alavancadas nas campanhas de marketing e propagandas, ou seja, qual o nicho será explorado. Outro ponto é o conhecimento dos concorrentes, estabelecer quais as empresas estão buscando o mesmo propósito, isto é,

empreendimentos que estão ofertando o mesmo serviço que o seu. A inteligência de mercado, tem como forma objetiva trazer uma competição que beneficie a empresa defendida, ou seja, que a favoreça (MOURA, 2004).

O maior desafio das organizações e dos gestores hoje é obter informações relevantes a tempo de realizar uma tomada de decisão. Nesse ponto entra a inteligência competitiva, que busca em um mercado que já é explorado diferenciais no segmento, ou seja, buscar trazer aspectos que farão as pessoas buscarem o seu serviço. Dessa forma, cabe aos gestores serem proativos e estratégicos, deve-se analisar o ambiente interno e externo da instituição para que a inteligência competitiva seja utilizada como um diferencial potencial. (GOMES, 2017)

Conforme defendido por Arruda (2015) a análise de concorrência, deve buscar identificar informações para que seja montado os quebra cabeças, onde ocorrerá levantamentos estatísticos para chegar a uma conclusão coerente, e estabelecer as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do seu negócio.

2.4 VIABILIDADE ECONÔMICA

A viabilidade econômica é um indicador calculado baseado nas despesas e lucros. O dado permite calcular se o investimento irá trazer estabilização financeira, ou seja, se durante o período o investimento irá se pagar e trazer lucro (MATHIAS, 2014).

2.4.1 Investimento Inicial

O investimento inicial em um negócio, trata-se de um valor monetário que será direcionado a entrar no caixa para iniciar um novo projeto ou para executar alguma melhoria, uma vez que durante a inicialização de um novo projeto é necessário ter um valor estipulado pelo planejamento, assim como para um processo de melhoria, no contexto de mercado a análise de todo o projeto e o levantamento de dados é essencial para definir o aporte inicial (BOFF; PROCIANOY; HOPPEN, 2006).

O valor a ser investido em um empreendimento de hotelaria costuma ser alto, uma vez que na grande maioria das vezes será realizada toda uma estruturação do negócio. Teixeira (2009), defende em seu estudo a necessidade de recurso para iniciar um projeto no setor hoteleiro, devido aos custos dos serviços a serem realizados, e as diferentes áreas que precisam ser desenvolvidas, como por exemplo estrutura, acabamento, mobília e serviços de jardinagem.

2.4.2 Horizonte de planejamento

No início de um estudo de viabilidade é necessário estabelecer qual será o período de análise, ou seja, por quanto tempo será o prazo de simulação, que pode ser em dias, meses, anos, semestres, bimestres dentre outros. A função do horizonte de planejamento é estipular um prazo de referência limite para o estudo, sendo assim conseguimos realizar uma mensuração das perspectivas (TONUCCI, 2012).

O prazo de horizonte de planejamento varia de acordo com cada empreendimento, dentre outros fatores como por exemplo o risco da operação. Para estabelecer horizonte é ideal que o empreendedor tenha em mente onde pretende chegar com seu novo negócio, e qual prazo estará disposto a esperar até que seja concluído o projeto. O prazo para análise é estabelecido conforme um período “n” de influência direta nas previsões (PROTO; MESQUITA, 2004).

2.4.3 Levantamento de custos e despesas

Para a estruturação de um projeto é necessário que haja o levantamento dos custos e despesas do empreendimento, sendo assim é possível identificar qual o seu resultado de lucratividade. Existe uma diferença entre despesa e custo, a despesa é referente aos gastos com manutenção para manter o serviço, ou seja, é um gasto indireto com a produção, já o custo é referente a gastos ligados de forma direta ao serviço ou produção (BAPTISTA, CASTLHO, 2006).

O levantamento de custos e despesas é uma tarefa que requer certo tempo e atenção, esse processo é considerado como contínuo sendo assim sempre será necessário realizar a atualização dos dados obtidos. O ideal é realizar um levantamento periódico para analisar o resultado de cada período (BASTOS, 2018).

Os custos podem ser:

- Fixos: São gastos que não sofrem alterações de acordo com o volume vendido ou produzido.
- Variáveis: São gastos que sofrem variações de acordo com o volume vendido ou produzido, podendo ser diretamente proporcional.

2.4.4 Receitas

Para um que um empreendimento se mantenha saudável financeiramente, é essencial que haja a entrada de recurso por meio das vendas ou por pagamentos pelo serviço, a questão é que toda empresa depende da entrada de receita contábil para que o negócio se mantenha de pé. A receita precisa cobrir os valores dos custos para a prestação de um serviço (ROSA, 2010).

Através da receita é possível determinar a margem de lucro bruto dentro de uma operação, após a dedução dos custos é possível obter o lucro líquido do exercício. Para a obtenção da receita líquida é necessário que haja a dedução de todas as despesas e custos envolvidos, sendo eles diretos ou indiretos (SANTOS; EMERICK, 2021).

Para que o empreendimento tenha autonomia para se manter sem necessitar de novos aportes, é de suma importância conseguir que haja o casamento entre custos e receitas e que esse último se torne em um período “n” maior que os custos, ou seja quando a receita for maior que o custo a exercício será lucrativo (RIBEIRO, 2006).

2.4.5 Capital de giro

O capital de giro tem um formato similar a um segundo caixa, ou pode-se dizer que é um fundo emergencial para que o empreendimento possa se manter durante um período tendo uma receita menor que o custo, ou seja o capital de giro é um recurso que pode bancar despesas do negócio durante um prazo breve. O capital de giro visa manter a liquidez do empreendimento e garantir a continuidade da operação durante o curto prazo (LIMA, 2010).

O objetivo principal do capital de giro é proporcionar uma margem de segurança para o negócio, sendo assim em possíveis períodos em que não houver lucros esperados esse valor monetário consegue custear os gastos da empreenda. O valor que é disponível para capital de giro varia de acordo com o empreendimento, na grande maioria das vezes representa o custeio das despesas fixas por 3 meses (SEBRAE, 2018).

2.4.6 Regimes tributários

Os regimes tributários no Brasil possuem uma realidade complexa o que traz um custo financeiro elevado as empresas, assim como, podem causar uma constante insegurança por parte dos empresários, que por sua vez tendem a ter dificuldades em saber qual será a forma correta de realizar as retenções de imposto, pensando nisso foi criado pela RBF em 2006 um

sistema chamado de simples nacional. (ROSÁRIO, 2012)

Os serviços prestados por um hotel fazenda entram no simples nacional, que é um método desenvolvido pela Receita Federal do Brasil para o recolhimento de impostos de uma forma mais objetiva e simplificada. É importante, analisar quais serão os serviços prestados no hotel, uma vez que na grande maioria existe o serviço de hospedagem e comércio, sendo assim, é necessário que o imposto seja recolhido com a incidência em duas categorias (RFB, 2018).

2.4.7 Depreciação

A depreciação é a desvalorização de bens e serviços adquiridos ao longo da vida de uma empresa que são utilizados para manter o operacional de um negócio, ou seja, depreciação é por definição a obsolescência de ativos associados ao patrimônio de um empreendimento (SOBRAL; MARINI, 2012).

Normalmente empresas adquirem bens e serviços, com o objetivo de utilizá-los ao decorrer de um ciclo, que por sua vez pode ser de curto, médio ou longo prazo. A partir disso identificamos que existem diferentes custos para formular a estrutura do empreendimento, os bens adquiridos que são utilizados no sistema operacional da empresa tendem a sofrer desvalorizações baseados no desgaste do uso e do tempo (GUIMÃES, 2008).

2.5 COMPOSIÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DESCONTADO

O fluxo de caixa descontado tem como objetivo a avaliação da prospecção dos gastos, ou seja, é um instrumento de análise que avalia a riqueza econômica de um determinado projeto. O método traz a data zero investimentos futuros, a partir do desconto dos custos de capital da empresa, com o propósito de chegar a um valor estimado (SILVA, 2017).

A demonstração do fluxo de caixa é uma das ferramentas mais utilizadas nos estudos de viabilidade e acompanhamento financeiro. A ferramenta tem como objetivo acompanhar as movimentações de entrada e saída de recurso, podendo assim se tornar um aliado direto dos gestores (COSTA, 2009).

A importância das entradas e saídas de recursos em uma análise de viabilidade é imprescindível, uma vez que através do método de fluxo de caixa é possível encontrar possíveis furos nos gastos de uma empresa, assim como identificar as maiores despesas da instituição.

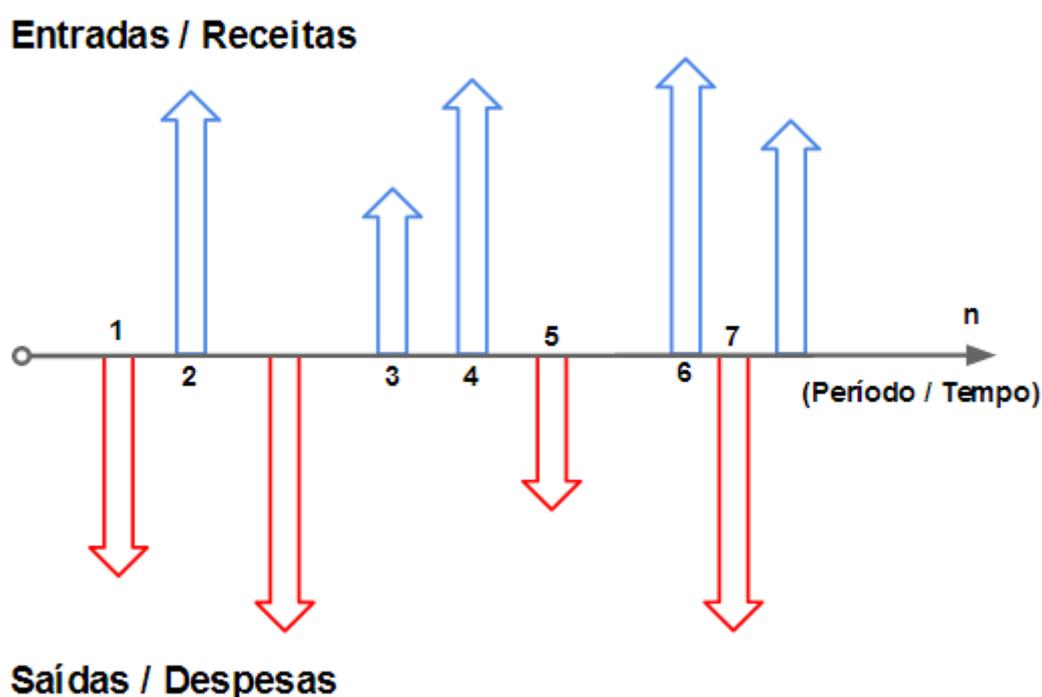
A partir da elaboração do fluxo de caixa é possível ter uma verificação mais ampla e

abrangente das finanças do empreendimento, sendo assim também se torna possível a verificação as movimentações ocorridas durante um período (TELES; SILVA, 2018).

- Fluxo de caixa aumentando, significa que a empresa está gerando lucro.
- Fluxo de caixa diminuindo, a empresa está tendo prejuízo.

Conforme defendido por Fiorelli (2016), o fluxo de caixa desperta diversos benefícios para aqueles que o utilizam, entre os principais estão o controle financeiro das entradas e saídas de recurso, assim como auxílio nas tomadas de decisão, o conceito demonstrativo do fluxo de caixa está representado na Figura 1.

Figura 1- Demonstração de fluxo de caixa



Fonte: De Paula (2013)

A Figura 1 representa de forma básica como é o funcionamento de um fluxo de caixa, existem meses em que pode acontecer mais saídas (despesas) do que entradas (receita) e o mesmo ocorre para o contrário, sendo assim é de suma importância o controle e acompanhamento dos movimentos das Receitas e das Despesas.

2.5.1 Indicadores econômicos

2.5.1.1 Taxa Mínima De Atratividade (TMA)

Durante a elaboração de um novo projeto é de extrema importância que se tenha objetivos traçados a serem alcançados. Um dos mais utilizados indicadores de aceitabilidade é a taxa mínima de atratividade, que está associado ao valor mínimo que os investidores aceitam para aquele empreendimento, ou seja, uma taxa de retorno que esteja dentro das expectativas. Sendo assim, após a definição de TMA e cálculo da TIR, se o valor da segunda sobressair a primeira significa que o projeto é interessante pois está dentro do parâmetro definido. (MALLMANN, 2012).

Não existe uma fórmula para cálculo da TMA, a taxa pode ser definida por meio de um consenso entre os investidores, ou também pode ser utilizado a Taxa básica de juros da economia (SELIC) como referencial. Isso ocorre porque os títulos atrelados à SELIC, são considerados de baixo risco, sendo assim servem como parâmetro para esses investimentos (WANDER, 2015).

2.5.1.2 Valor Presente Líquido

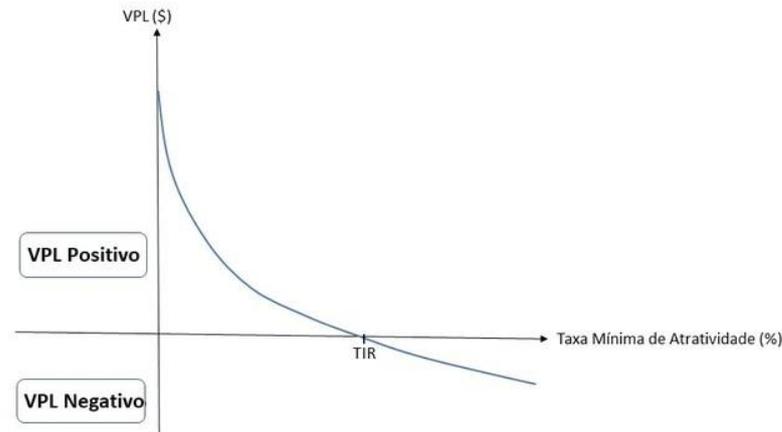
Com o objetivo de saber o valor do dinheiro no tempo, considerando as variações do sistema financeiro é utilizado como indicador o VPL (valor presente líquido) também conhecido como Valor líquido atual, é um indicador de viabilidade econômica que compreende em trazer para a data zero, todos os fluxos de um projeto de investimentos e adicioná-lo ao valor inicial, usando como taxa de dedução a TMA (Taxa Mínima De Atratividade). (TORRES, RIQUELME JÚNIOR, 2013)

O VPL é considerado por alguns autores um método sofisticado de análise, uma vez que ocorre a transação entre períodos, sendo assim consegue-se determinar após o desconto o quanto um valor monetário futuro, representa em seu presente (GITMAN, 1997).

- $VPL < 0$; significa que as despesas são maiores que as receitas.
- $VPL > 0$; significa que as receitas são maiores que as despesas.
- $VPL = 0$; significa resultado indiferente, sem prejuízo ou ganho.

A partir do ponto em que se tem um VPL positivo, a taxa interna de retorno também se positiva, ou seja, para um $VPL > 0$ a TIR passa também a ser positiva conforme retratado na Figura 2 abaixo.

Figura 2 - Valor Presente Líquido



Fonte: Dicionário financeiro (2018)

2.5.1.3 Payback

Para elaboração de uma análise econômica é essencial definir enquanto tempo será recuperado o capital investido. É aí que entra o *Payback*, um indicador do tempo de retorno de um investimento, assim como, é um método utilizado para tomada de decisão que considera o tempo para obtenção dos valores, ou seja, considera o dinheiro no tempo (DI PIERO; COLOBINI, 2004).

A análise do *Payback* juntamente aos outros indicadores econômicos, poderá representar com precisão a relação entre capital investido e o tempo para a recuperação do investimento, sendo assim o cálculo do *Payback* representa o tempo necessário para que o investimento se iguale ao retorno. (LORENZET, 2013).

O cálculo representa de forma simples o período que irá decorrer para que o investimento seja recuperado. Se por exemplo, o *Payback* de um projeto for de cinco anos, significa apenas que se recupera o investimento nesse período (EICK, 2010).

2.5.1.4 Taxa Interna De Retorno (TIR)

Em um projeto de investimento convencional, existe o desembolso inicial e durante a fase final ou de continuação ocorre o recebimento dos lucros. Para um estudo de investimentos o modelo matemático da TIR sugere que se houver um $VPL > 0$ existirá então uma taxa de retorno que por sua vez será a diferença percentual entre o que se investiu e o valor futuro que será gerado. Para facilitar o entendimento podemos pensar em um projeto que se investiu R\$ 100 e o seu retorno ao final durante um período “n” foi de R\$ 130, isso significa uma taxa interna de retorno de 0,3 %. (BARBIERI, 2007).

A taxa interna de retorno (TIR) ou taxa interna de rentabilidade, é um dos mais utilizados indicadores para realizar a análise da viabilidade de um investimento. É uma taxa de desconto hipotética que ao ser aplicada em um fluxo de caixa, faz com que os valores das despesas sejam deslocados ao presente valor e seja igual aos valores do investimento. Dessa forma, a taxa é definida como seu percentual de retorno. Ou seja, segundo Lohmann (1988) a TIR tem como objetivo compor descrever a taxa de rentabilidade do projeto.

Uma taxa interna de retorno maior que uma taxa mínima de atratividade, ou seja, uma $TIR > TMA$, indica a que há uma forte tendência para que o projeto seja aceito, podendo ser esse um projeto de investimento empresarial, uma aplicação financeira ou um financiamento. A TIR apesar de ser uma taxa que pode ser entendida com facilidade, ressalta-se que se tenha alguns cuidados com a sua interpretação de acordo com o determinado cenário (KASSAÍ, 1996).

2.5.1.5 Índice de Lucratividade (IL)

Para que um empreendimento se mantenha norteado pelo sucesso, é ideal que ele apresente lucros durante a sua existência. Sendo assim, é fundamental que se utilizem indicadores que relatem o percentual de lucratividade. O IL é um cálculo bastante utilizado nos negócios brasileiros, a função dele é demonstrar qual o valor que o empreendimento apresentou diante do investido. E conforme defendido por Assaf Neto (2003), o valor de lucro obtido em relação ao que se foi aplicado é um dos indicadores mais importantes para o grupo empreendedor.

O indicador financeiro, índice de lucratividade é a relação simples entre o resultado operacional do projeto e as receitas líquidas obtidas, baseado em um determinado período. Sendo assim, é possível determinar o retorno alcançado, por exemplo para cada R\$1,00

investido, obteve-se R\$ 3,00 de lucro. Conforme defendido por Susin (2013), quanto maior a margem de lucro melhor está sendo os resultados da empresa.

2.5.1.6 Retorno Sobre Investimento (ROI)

Nos indicadores de finanças, temos o Retorno sobre o investimento, também conhecido como taxa de retorno. É a relação entre a quantidade de valor monetário ganho como resultado de um investimento e quantidade de valor monetário investido, ou seja, é o percentual do retorno sobre o investimento. O objetivo do ROI é apurar os lucros gerados pela atividade de acordo com o valor investido (MENEZES, SANTOS, 2021).

Segundo Lima (2008) o ROI é um indicador simples que possui uma grande representatividade na análise de um empreendimento, o cálculo pode avaliar qual a retribuição dos recursos aplicados de acordo com o retorno que se recebeu, esse indicador é muito utilizado por empresas de publicidade e propaganda, mas se aplica também aos resultados de acompanhamento de um negócio.

- Se $TIR > TMA$ significa que o projeto é atrativo;
- Se $TIR < TMA$ significa que o projeto não é atrativo.

2.5.1.7 Análise de Sensibilidade

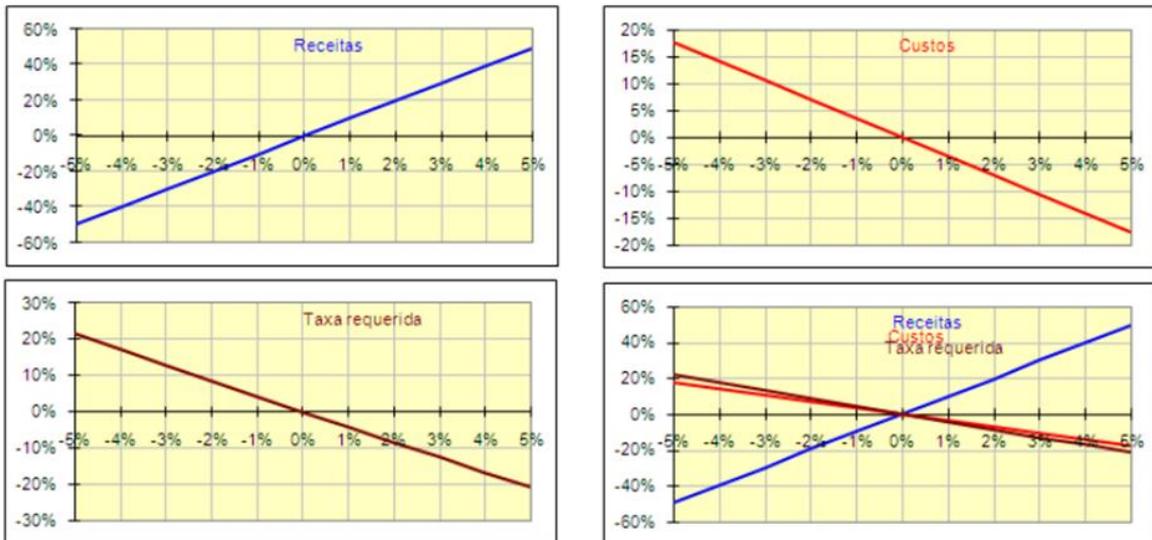
O estudo de análise de sensibilidade é um método utilizado para determinar um ou mais fatores que possuem variações de maior representatividade dentro da análise. Segundo Frank (1978), o efeito de alteração em um determinado estudo a partir das variações se torna um objeto de análise para essa teoria, sendo possível determinar o quanto a variação daquela variável interfere nas projeções.

A análise de sensibilidade é uma técnica bastante utilizada para determinar variações em torno de uma projeção, sendo assim é possível determinar o quanto representa os valores que possuem maior influência dentro de um sistema.

Segundo Pereira (2010), a análise de sensibilidade possibilita aos gestores e investidores, a análise de diferentes cenários, ou seja, é possível verificar as variações das principais variáveis dentro do projeto.

A Figura 3 representa de maneira simplificada a variação das principais variáveis e o comportamento gráfico.

Figura 3 – Análise de Sensibilidade



Fonte: Adaptado Análise de Sensibilidade, LAPPONI (2007)

2.6 TRABALHOS CORRELATOS

2.6.1 Viabilidade econômica para a implantação de um hotel fazenda em Santa Catarina

No presente trabalho, buscou verificar a viabilidade econômica para a implantação de um hotel fazenda no estado de SC, sendo o objetivo principal do projeto analisar toda sua estruturação.

A elaboração do plano de negócio foi pensada para auxiliar nas tomadas de decisão dos investidores e gestores da empresa. Sendo assim o projeto estruturado de acordo com as reflexões apresentadas pela autora, uma delas é a ideia de que para que o empreendimento seja norteado pelo sucesso é importante ter uma estruturação dentro do plano de negócio, para projetos e acompanhamentos.

A autora busca por meio de uma fundamentação teórica, elaborar um plano de negócio de todo o empreendimento. Os dados fundamentais para a análise de viabilidade são os principais indicadores financeiro (TIR, ROI, VPL, *Payback*).

Ao final do estudo a autora consegue chegar aos objetivos e resultados esperados, ou seja, através de toda a análise do empreendimento e estruturação pode-se chegar ao resultado de que o projeto para abertura do hotel era viável, o resultado do *Payback* foi de 5 anos e uma taxa interna de retorno de 4,90%, ou seja, maior que a taxa Selic atual.

2.6.2 Abertura de um hotel fazenda em Garopaba

Na monografia em questão, são abordados temas interessantes como o estudo do público-alvo e análise da concorrência, assim como, a estratégia que será utilizada no estudo. O autor inicia tratando dos diferenciais que possuem um hotel fazenda, e como esse turismo poderia acrescentar para o lazer da população de Garopaba.

A elaboração do plano de negócio é de fundamental importância, o autor busca a obtenção de dados que sejam concretos para definir se o projeto será ou não viável. O estudo também traz perspectivas de como o mercado de hotéis pode ser promissor.

Após a elaboração de toda a estrutura de viabilidade, o autor atingiu os objetivos esperados, assim como apresentou de forma objetiva que o projeto estudado possui viabilidade econômica positiva para a execução: o lucro líquido foi de aproximadamente R\$ 145.710,54 com um *payback* de 2 anos e 9 meses, a taxa de lucratividade foi de 33,19%.

2.6.3 Plano de negócios para a constuição de um hotel fazenda em Santa Catarina

O trabalho em questão, busca fazer uma análise de viabilidade para a implantação de um hotel fazenda na cidade de Alfredo Wagner. O estudo busca definir um ponto de viabilidade em que o lucro seja maior que o custo.

Os autores buscam definir de forma clara, qual será o plano negócio do empreendimento e qual a estratégia para que seja alcançado o objetivo final. Dentre eles estão a inteligência competitiva do turismo rural, que o autor traz como um diferencial.

O trabalho, desenvolve um estudo de viabilidade através de indicadores financeiros como, e através do resultado o autor prova com dados financeiros que o projeto é viável para a aplicação no município já definido.

Após toda a análise e levantamento de todos os indicadores, os autores conseguiram chegar ao resultado esperado do estudo, alegaram então que o projeto era viável para a implantação na cidade de acordo com as projeções. Com o cenário realista o *payback* foi de 6 anos e um lucro líquido de R\$ 290.145,00 ao final do período.

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Foi definido como cidade para implantação o município de Rio Verde - GO, e o foco principal do hotel será trazer a seus visitantes experiências novas ou fazê-los lembrar de momentos que tiveram no campo. A estratégia é trazer ao público uma forma de lazer e descanso associado a vida campestre, atrelado as belezas naturais, exposição de animais e uma culinária típica do interior de Goiás.

O Hotel Fazenda estará localizado em uma das principais rodovias do estado, a BR-060, uma localização que faz parte da estratégia de mercado pois o objetivo será receber visitantes de Rio Verde - Go e cidades vizinhas do entorno. A empresa terá características rurais, mas sem deixar de ter a qualidade de um hotel de alto padrão. A ideia é trazer aos visitantes um lazer ecológico que tenha relação com a vida campestre, atividades como banhos em piscinas naturais, arborismo, tirolesa e trilhas naturais farão parte da rotina do empreendimento.

O acesso ao hotel poderá ser pelo método convencional de hospedagem sendo o preço cobrado através de diárias, podendo variar de acordo com a época do ano. O hotel disponibilizará de acomodações com três tipos de quartos: a suíte tipo 1 para até 3 pessoas com 12,00 m², a suíte tipo 2 para até 4 pessoas com 16,00 m² e a suíte tipo 3 para até 4 pessoas com 18,00 m². Cada quarto terá uma decoração especial e utensílios condizentes com os ambientes.

A partir de todas as descrições citadas acima, e com os demais serviços que serão fornecidos, o empreendimento se encaixa no CNAE 5510-8/01 que diz respeito a prestação de serviços por meio de hotéis, pousadas ou hotéis fazenda.

3.2 ETAPAS DA PEQUISA

As três etapas presentes no trabalho estão estruturadas em: levantamento de dados de mercado, dimensionamento do negócio e análise do fluxo de caixa.

3.2.1 Análise de inteligência competitiva e verificação das suas potencialidades

Com o intuito de levantar as estimativas relevantes para a estratégia de prospecção do empreendimento, foram utilizados dados turísticos fornecidos pelo Observatório do Turismo de Goiás, sendo que os valores recolhidos foram divulgados pela Secretaria de Turismo de Goiás em seu site oficial.

Para elaborar melhor uma estratégia competitiva, foi feito um estudo dos concorrentes no raio de 100 km baseado no *Google Maps*. As informações recolhidas possuem como objetivo apresentar quais os preços praticados e quais as estruturas dos alojamentos desses hotéis já disponíveis no mercado.

Para realizar a previsão de demanda de clientes, foi utilizado a ferramenta de anfitriões do *AirBnb*, um aplicativo onde é possível verificar qual a taxa de ocupação média dos meios de hospedagem na cidade, assim como os períodos de maior fluxo de pessoas nas acomodações.

Na atualidade, grande parte das pessoas utilizam como fonte de busca a internet, sobretudo a ferramenta de busca *Google* e, com o objetivo de possuir uma média do fluxo de busca utilizando essa ferramenta, foi utilizado o aplicativo de tráfego *Google Trends* que informa o número de pesquisas realizadas com uma determinada palavra-chave nos últimos 12 meses.

Após os levantamentos dos dados relevantes, os resultados foram computados para realizar a elaboração da matriz de SWOT. O intuito foi de apresentar quais são as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio a ser estruturado, bem como encontrar os diferenciais que podem ser explorados ao longo do projeto, conforme defendido por Fernandes (2015) no planejamento estratégico de análise de diferentes cenários é de grande relevância para a saúde financeira de uma organização a análise de SWOT que por definição remete ao levantamento de possíveis potenciais ou fragilidade do negócio.

3.2.2. Desenvolvimento do plano operacional

No desenvolvimento do plano operacional, os aspectos inerentes da estrutura de funcionários da empresa, áreas de negócios, departamentos a serem terceirizados, marketing localização e setorização foram apresentados com o intuito de relatar de forma geral como será a desenvoltura do negócio no dia-dia, e estabelecer os custos iniciais do projeto.

3.2.3. Levantamento de estimativas relevantes

Neste tópico foram levantados os valores referentes as entradas de receitas no empreendimento, ou seja, a partir dos serviços fornecidos foram estabelecidas projeções de valores que farão parte da captação do hotel fazenda. Assim como, a definição do investimento primário para a implantação do negócio, foi determinado também o período de análise, regime tributário e levantamento de custos e despesas.

3.2.3.1 Receita e investimento inicial

Baseado em um calendário de taxa de ocupação foi determinado o que seria alta, média e baixa temporada, a partir de dados de visitação da cidade de Rio Verde, períodos festivos que atraem turistas das proximidades para a região do município e feriados prolongados. Foi estabelecido de acordo com o período, diferentes percentuais de ocupação seguindo parâmetros estabelecidos pelo censo do *AirDna* que é a ferramenta de indicadores do *AirBnb*.

Logo, a partir desse levantamento, foi estimado os valores de entrada de receitas no empreendimento, o preço praticado foi padrão para todo o decorrer do ano, a partir do segundo ano foi considerado um ajuste crescente de 3% anual na taxa de ocupação.

O preço estabelecido para cada acomodação foi definido através de uma analogia com os preços praticados pelos concorrentes para acomodações similares as que fazem parte do hotel estudado, o levantamento ocorreu com contatos diretos com a área comercial dos hotéis de mesmo segmento.

Foi considerado que o hotel possui três fontes de renda, o aluguel do bar e restaurante, as diárias de hospedagem e a entrada por meio de *day-use* que foi estimado a partir de uma análise dos preços praticados pelos concorrentes.

3.2.3.2 Horizonte de planejamento

O horizonte de planejamento foi definido de acordo com conceitos de médio prazo, sugerido na plataforma GoHurb (2018) para hotéis de médio porte, conforme definido por Paulo Sobrinho (2019) o prazo médio possui entre 3 e 10 anos. Por se tratar de um empreendimento que possui um alto custo do investimento inicial, o período utilizado para a análise foi de 10 anos, ou seja, 120 meses.

3.2.3.3 Regime tributário

O regime Simples Nacional foi estabelecido para facilitar o controle contábil fiscal de uma empresa de pequeno e médio porte. Na tabela tributária são divididos os tipos de atividades e a representação de cada um em seu respectivo anexo.

Para atividades referentes a prestação de serviço em hotéis e pousadas o Anexo correspondente é o III que diz respeito a empresas que oferecem serviços de reparos e manutenção, dentre outros. São apresentados na Figura 4 as faixas e alíquotas deste Anexo.

Figura 4 – Simples Nacional

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Fonte: Receita Federal, 2020

O cálculo da alíquota efetiva, pode ser obtida através de uma equação que utiliza como base o valor referente ao faturamento dos 12 últimos meses, conforme a Equação 1, sugerida pela (RFB, 2021).

$$AL_E = \frac{(RB_{12} \times AL_Q) - PD}{RB_{12}} \quad (1)$$

Em que:

AL_E = Alíquota efetiva;

RB_{12} = Receita (bruta) acumulada do último 12 meses;

AL_Q = Alíquota de referência do Simples Nacional

P_D = Parcela de dedução

3.2.3.4 Custos e despesas

Foi realizada uma simulação dos custos presentes em um hotel fazenda a partir de fontes digitais. Após a somatória o custo foi integralizado em um preço total e, para a atualização dos preços, foi considerada a inflação projetada para o fim do ano de 2021 que é de 6,7%, segundo a XP Investimentos (2021). Nesse levantamento foram consideradas todas as possíveis saídas de recursos e demais despesas para a manutenção do negócio.

O prazo para o levantamento dos custos foi considerado durante o período estudado, ou seja, durante o horizonte de planejamento do empreendimento. Melhorias, reformas, contratação de novos funcionários modificarão os valores dos custos de acordo com o crescimento da empresa, pois quanto maior mais necessidade de melhoria para atender o público.

3.2.3.5 Capital de Giro

Para realizar a obtenção do valor mínimo operacional, foi utilizado o modelo proposto por Assaf e Silva (2002): o modelo consiste em dividir os desembolsos totais previstos pelo giro do caixa, obtido pela divisão de 365 dias, pelo ciclo do caixa também em dias. O ciclo do caixa de uma empresa é a relação entre o prazo para o recebimento de uma venda (ativo) e o prazo para o pagamento dos fornecedores (passivo). Os valores considerados foram as médias das despesas do empreendimento, aplicando o equivalente para que o empreendimento possa ter o valor para honrar seus passivos por 2 meses.

3.2.3.6 Depreciação e Valor residual

A depreciação dos equipamentos foi determinada mediante a uma consulta aos dados fornecidos pela RFB(2017). Posteriormente foi calculado o valor residual remanescente do investimento de acordo com a equação 2 definida por Lapponi (2007).

$$VR = Vi - (D \times T) \quad (2)$$

Em que:

VR = Valor residual;

Vi = Valor inicial;

D = Taxa de depreciação;

T = Tempo de utilização.

3.2.4. Desenvolvimento da construção do fluxo de caixa descontado

Para a elaboração do fluxo de caixa, foram utilizados os dados de estimativas relevantes e o seu horizonte de planejamento, considerando as taxas de prospecção de custos e receitas, uma vez que o empreendimento apresentará aumento de demanda posterior a sua consolidação. O horizonte de planejamento foi de 120 meses (10 anos), conforme sugerido por HotelNews(2018), posteriormente a elaboração do fluxo de caixa, foi realizado o cálculo dos indicadores econômicos citados no capítulo 2.5: *Payback*, VPL, TIR, IL e ROI.

3.2.5. Levantamento dos indicadores econômicos (*Payback*, VPL, TIR)

Para realizar o cálculo do *Payback*, foi utilizada a fórmula proposta por Lapponi (2007), conforme a Equação 3 seguintes:

$$\sum_{T=0} PBD = \frac{Fct}{(1+k)^t} = 0 \quad (3)$$

Representado por:

Fct = Investimento inicial

k = Ganho no período

t = Quantidade de períodos

Com o objetivo de trazer para o período t_0 os valores monetários futuros, foi utilizado o valor presente líquido (VPL) um dos principais indicadores de viabilidade, assim sendo, foi possível estabelecer as relações de pagamentos futuros descontando a taxa mínima de atratividade (TMA). Conforme definido por Lapponi (2007), Equação 4 abaixo:

$$VPL = -I_I + \sum_{j=1}^n \frac{f_j}{(1+i)^j} \quad (4)$$

Em que:

I_I = Representa o investimento inicial em BRL;

F_j = Fluxo de caixa no período j em BRL;

i = Percentual de capital.

Tendo o objetivo de determinar a taxa de rendimento sobre o valor aportado, foi calculado a taxa interna de retorno (TIR), podendo determinar se a taxa corresponde a expectativa de retorno do autor. Para tal cálculo, foi utilizado a fórmula proposta por Lapponi (2007), conforme a equação 5.

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{Fct}{(1+TIR)^t} \quad (5)$$

Onde:

Fct = Valor referente futuro;

t = Quantidade de períodos.

Para realizar a análise de lucratividade (IL) de projeto, foi calculado também o índice de lucratividade, que tem como intuito verificar de acordo com o investimento quanto de retorno obteve-se, por exemplo para cada R\$ 1,00 investido o retorno foi de R\$1,30, ou seja, nesse exemplo um retorno de aproximadamente 30%. O cálculo foi realizado através da equação 7 proposto por Lapponi (2007).

$$IL = \frac{v_l}{I_i} \quad (7)$$

Onde:

v_t = Valor presente das entradas de caixa;

I_i = Investimento inicial.

Com o intuito de completar os demais indicadores calculados, foi utilizado o indicador de lucro ROI (retorno sobre o investimento), o objetivo principal desse cálculo é resultar o retorno ou prejuízo, a partir do valor de investimento. A fórmula utilizada para cálculo foi proposta por Gartner (1977), conforme a equação 6 descrita abaixo:

$$ROI = \frac{(R_c - C_t)}{(C_t)} \times 100 \quad (6)$$

Em que:

R_c = Ganho obtido;

C_t = Investimento.

Após o cálculo dos indicadores de viabilidade, os resultados obtidos foram analisados a fim de identificar possíveis erros amostrais. O cálculo do VPL interfere de forma direta na viabilidade do projeto, sendo assim é ideal que se analise diferentes cenários em valores de entrada.

A partir da análise de sensibilidade foi possível verificar o que a variação de um dado pode ocasionar no resultado do projeto, ou seja, com o cálculo foi possível determinar o quão sensível são os valores obtidos ao longo do estudo. O cálculo foi executado no *software* Excel, através da barra *data table*, sendo possível visualizar o impacto no VPL causado pela alteração dos valores de base dos Custos, Receitas e TMA.

CAPÍTULO 4 - RESULTADOS E DISCUSSÕES

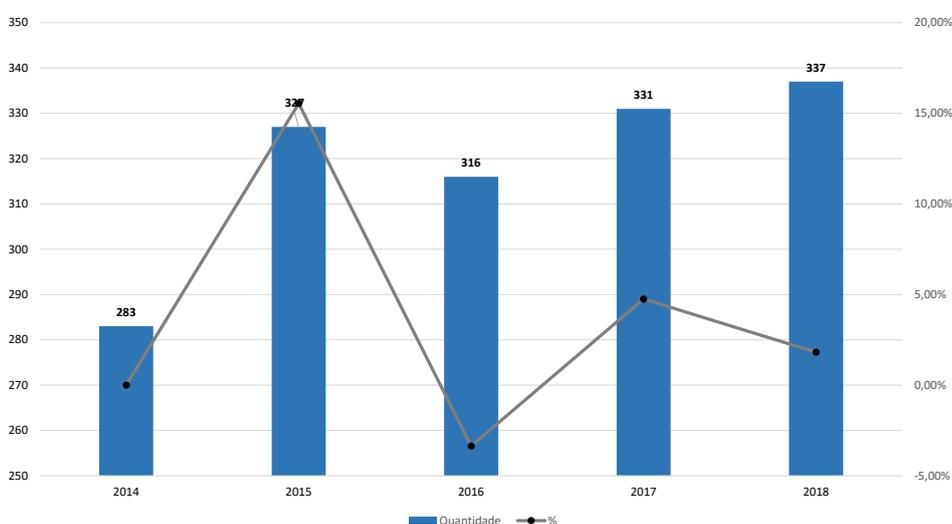
4.1 VERIFICAÇÃO ATIVIDADES TURÍSTICAS NA REGIÃO

4.1.1 Dados turísticos da região

Rio Verde é um dos municípios com maior PIB do estado de Goiás, a cidade ocupa o quarto lugar segundo o IBGE (2018), sendo assim, se torna um dos principais responsáveis para os resultados econômicos positivos do estado de Goiás. Segundo a Secretária do turismo de Rio Verde (2018), a cidade conta com uma das melhores gastronomias da região sul do estado, sendo muito conhecido o município pelos pratos típicos feitos com abóbora, algo que ao longo do tempo se tornou uma tradição. A cidade também é conhecida por promover uma das maiores feiras de agronegócio do país e recebe inúmeros visitantes no que é descrito como turismo de negócio.

Como primeiro método de observação para a implantação do hotel fazenda, foram levantados dados referentes a atividades turísticas na região de Rio Verde, os valores foram levantados a partir dos relatórios disponíveis no observatório do turismo de Goiás, o intuito foi de verificar de acordo com os resultados qual a importância do turismo para a região. Sendo assim, o primeiro dado levantado foi o de quantidade de empresas vinculadas ao turismo na região e, está apresentado no Gráfico 1.

Gráfico 1- Empresas vinculadas ao turismo em Rio Verde – GO

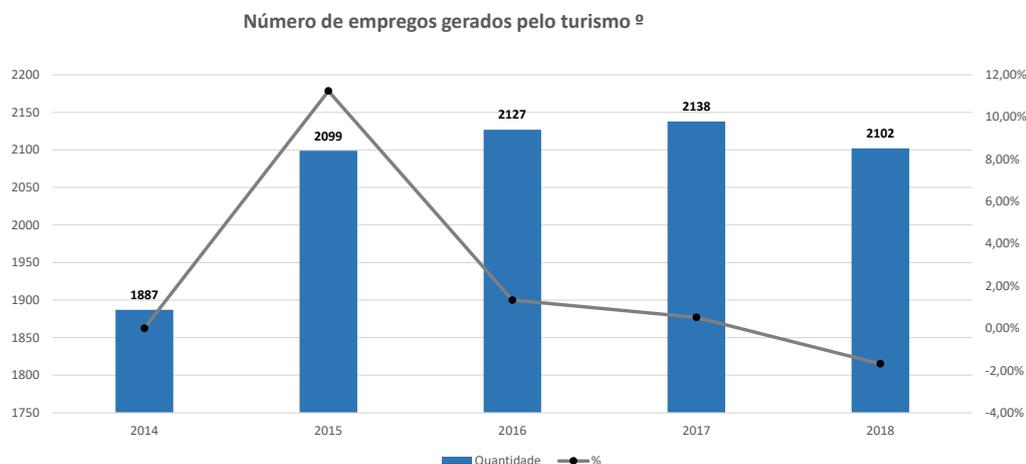


Fonte: Observatório do turismo de Goiás (2018)

Observando o Gráfico 1 do número de empresas vinculadas ao turismo, foi possível verificar um crescimento desde o início do monitoramento, comparando o ano de 2014 a 2018 foi plausível notar o crescimento de 19,81% na quantidade de empresas vinculadas a atividade, o fato pode se justificar por uma série de fatores, dentre esses o aumento da visibilidade do município pela população de fora por exemplo, contudo foi observado no gráfico que não há um crescimento linear no aumento de empresas, o gráfico possui um comportamento contínuo e sem movimentos expressivos para cima, no eixo secundário de percentual foi notório que durante o ano de 2017 e 2018 houve um curto aumento abaixo de 2%, contra um aumento de 5% que ocorreu de 2016 para 2017.

Posteriormente, outro dado que foi considerado relevante para análise, estava associado a quantidade de empregos gerados pelo turismo no município, uma vez que as áreas promissoras estão sujeitas ao aumento do número de pessoas vinculadas como colaboradores, os valores estão apresentados no Gráfico 2.

Gráfico 2- Ocupações vinculadas ao turismo em Rio Verde - GO



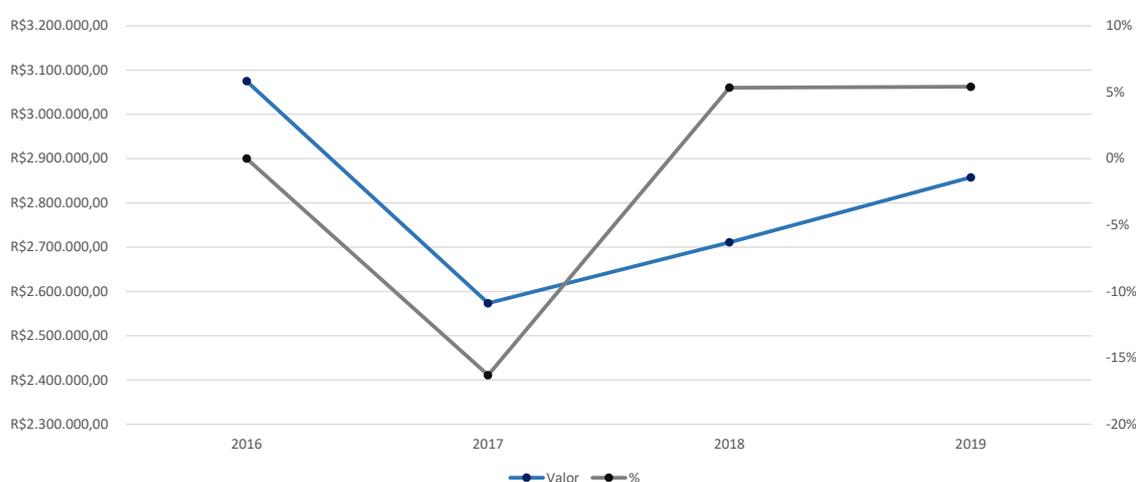
Fonte: Observatório do turismo de Goiás (2018)

O turismo também se faz importante para a geração de empregos em uma determinada região, a partir dos dados do Gráfico 2 foi possível verificar a parte da população que possui a sua ocupação vinculados ao turismo. Observando os resultados foi identificado um crescimento de 11,39% desde o início da observação no ano de 2014, similar aos dados levantamos anteriormente os gráficos representam um comportamento de baixa intensidade na subida, foi

observado que dos anos de 2017 para 2018 houve uma correção nos percentuais, uma queda de aproximadamente 2%, o que pode ocorrer pelo fato de não haver tanta intensidade de expansão no setor hoteleiro como em outras atividades desenvolvidas no município.

Diversos são os incentivos que o governo pode oferecer aos setores expansionistas, contudo leva-se em conta por parte dos poderes a arrecadação de impostos gerados por aquela atividade, além de outros fatores. Como dado complementar estão apresentados no Gráfico 3 a arrecadação de impostos para as atividades vinculadas ao turismo do ano de 2016 a 2019.

Gráfico 3-Arrecadação de impostos em Rio Verde - GO



Fonte: Observatório do turismo de Goiás (2018)

Para a economia do município é interessante o aumento de empresas vinculadas ao turismo, uma vez que uma empresa ativa é uma fonte de recolhimento de impostos. No Gráfico 3 foi possível verificar os resultados dos recolhimentos realizadas durante o período de 4 anos. Analisando os valores foi observado uma manutenção nos dados de 2018 e 2019, contudo isso significa que não houve possivelmente uma expansão significativa na quantidade de provedores desse serviço na região.

4.1.2 Análise de preço dos concorrentes

Com o intuito de realizar o levantamento dos preços praticados pelos concorrentes para os meios de hospedagem, foram realizados contatos telefônicos direto com as áreas de relacionamento e vendas dos hotéis rurais no raio de 100 Km, os dados foram levantados no mês de setembro de 2021 e estão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1- Análise dos concorrentes

Concorrentes		
Hotel	Concorrente I	
Quartos	Nº Hospedes/Quarto	Preço diária
1	1	R\$ 120,00
2	2	R\$ 155,00
3	4	R\$ 290,00
Hotel	Concorrente II	
Quartos	Nº Hospedes/Quarto	Preço diária
1	2	R\$ 145,00
2	4	R\$ 235,00
Hotel	Concorrente III	
Quartos	Nº Hospedes/Quarto	Preço diária
1	2	R\$ 190,00
2	4	R\$ 240,00
3	4	R\$295,00

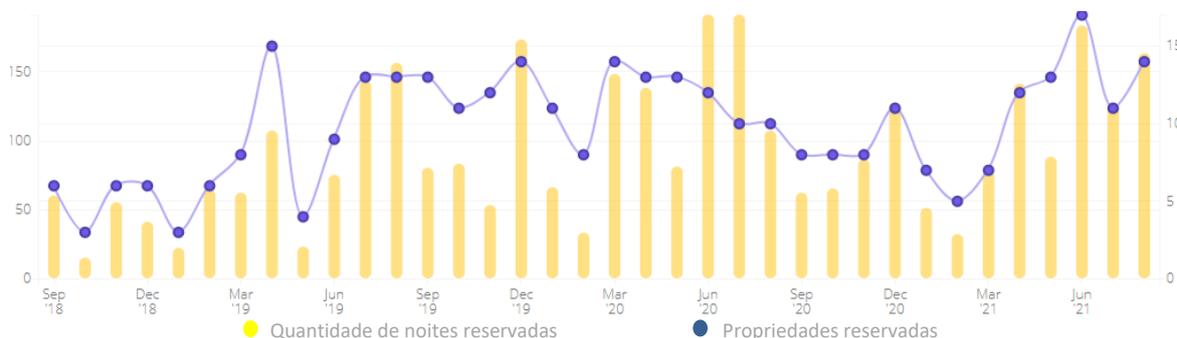
Preço médio: R\$208,75

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Com base na Tabela 1 foi possível identificar o preço médio cobrado pelos concorrentes já consolidados no mercado, logo o intuito de identificar esses valores obtidos foi para estimar os preços das diárias para o Hotel Fazenda do projeto, e sendo assim proporcionar aos visitantes preços promocionais e usar isso a favor do novo empreendimento praticando valores mais acessíveis para o público em geral.

4.1.3 Demanda por hotelaria

O site *AirDna* é utilizado como uma ferramenta de indicadores fornecida aos anfitriões que publicam suas acomodações no site *AirBnb*, o aplicativo é bastante versátil e foi utilizado na pesquisa como fonte de análise para previsão de demanda e para estimar o fluxo médio de hospedes na acomodação do Hotel Fazenda do projeto, a Figura 5 retrata o fluxo em 20 propriedades selecionadas dos anos de 2018 a 2021.

Figura 5 – Demanda por hospedagem em Rio Verde-GO

Fonte: *AirDna* (2021)

A Figura 5 retrata uma amostra de dados referentes a demanda de reservas por acomodações na região de Rio Verde-Go, os dados possuem análise de 20 propriedades listadas, sendo assim foi possível verificar um retorno considerável das atividades a partir do mês de março de 2021, foi identificado uma melhora significativa em relação ao mesmo período do ano anterior. A partir dos dados apresentados foi determinado o fluxo de pessoas que movimentam o mercado hoteleiro na cidade, a linha secundária do gráfico representa qual o número de propriedades reservadas em determinado mês, e nas barras são representados o número total de noites reservadas somando todas as 20 acomodações.

Foi possível observar na Figura 5 a presença de uma sazonalidade, os períodos com maior fluxo de pessoas ocorrem no primeiro semestre de cada ano e a menor demanda por hospedagem ocorre no segundo semestre, o gráfico respeita um comportamento de ciclos por demanda o que pode ser uma justificativa para a constância nos dados de hotelaria na cidade.

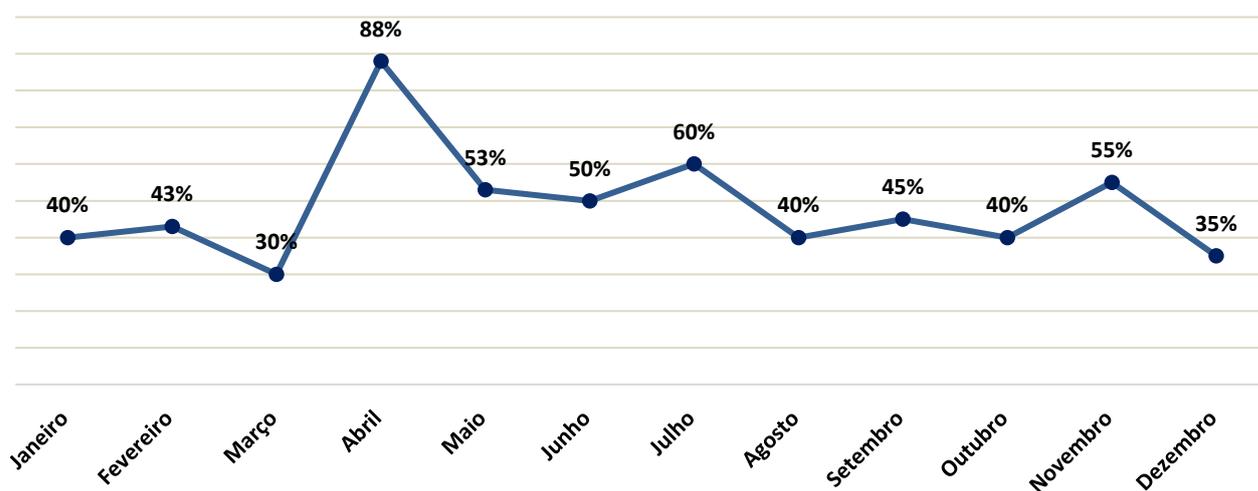
Diversas são as taxas de ocupação dos hotéis durante o ano, com o intuito de apresentar uma visão mais precisa e diferente dos dados anteriores que se baseou em uma amostra de 20 propriedades, a Tabela 2 apresenta de acordo com o total de propriedades disponíveis no *Airbnb* qual o percentual de ocupação para o período de 12 meses durante o ano de 2019, seguida pelo Gráfico 4 que representa o comportamento desses dados.

Tabela 2- Taxa média de ocupação hotéis em Rio Verde - GO

Taxa média de ocupação		48%			
Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho
40%	43%	20%	88%	53%	50%
Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
65%	40%	45%	40%	55%	35%

Fonte: AirDna (2019)

Gráfico 4- Taxa média de ocupação hotéis em Rio Verde - GO



Fonte: AirDna (2019)

O Gráfico 4 da taxa de ocupação representa de forma clara que há uma sazonalidade muito forte em determinados períodos do ano, segundo o Hurb(2018) durante o verão muitas pessoas optam por ir para destinos mais distantes, litorais e outras localidades o que influencia de maneira direta nos valores apresentados no gráfico. O mês de abril em que ocorre na região uma das maiores feiras de agronegócio da América do Sul foi identificado como sendo o período com a maior taxa de ocupação do ano. Sendo assim, foi observado no gráfico que o comportamento dos números de ocupação obedece a ciclos anuais, porém possui alta volatilidade.

Seguindo os valores fornecidos pelo *AirDna* afim de apresentar um resumo de todos os dados apresentados acima e dados complementares, a Figura 6 representa os valores relevantes das taxas de ocupação (média), preço médio da diária praticada, receita gerada por cada quarto e a avaliação dos especialistas do *AirBnb*.

Figura 6 – Dados de hotelaria Rio Verde - GO



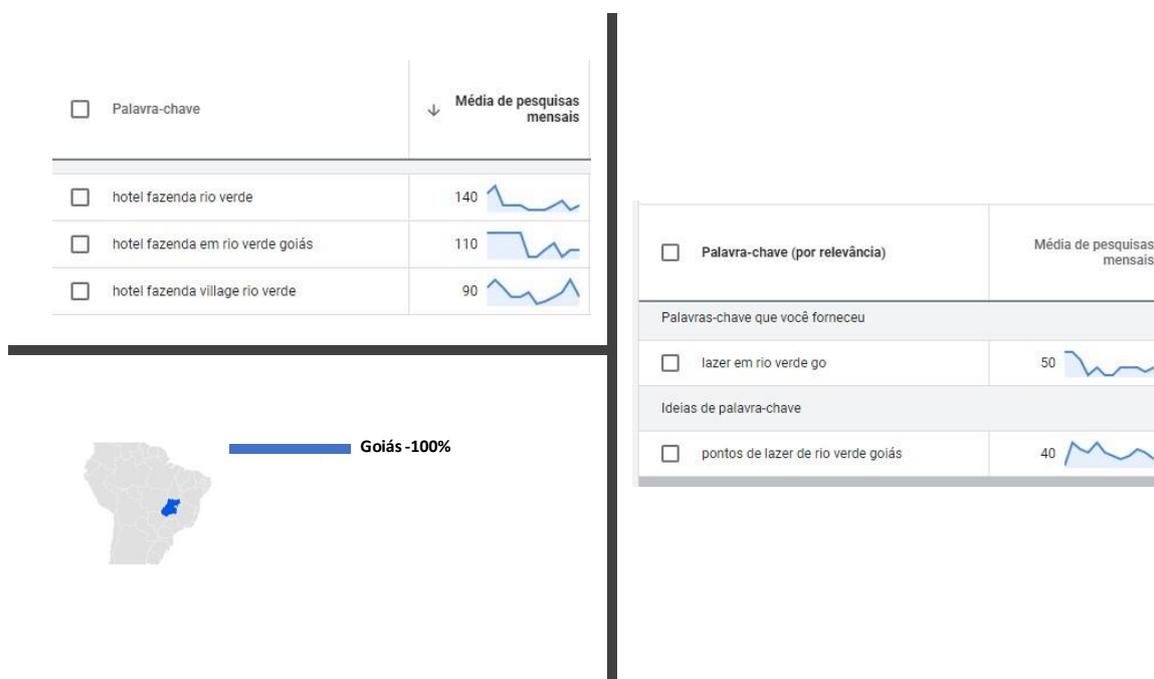
Fonte: *AirDna* (2021)

Na Figura 6, foi possível notar que a taxa de ocupação que leva em conta o período de 365 dias não é tão alta, um índice de 48% representa que durante todo o ano a taxa média de ocupação de um quarto foi menos que a metade disponível, de forma mais objetiva se o quarto ficou disponível 100 dias, apenas em 48 ele efetivamente ficou ocupado. Na figura também foi possível verificar o preço médio de uma diária, o preço em relação à média do Brasil que é de R\$ 205,00 segundo o *AirDna* (2021) é considerado baixo, o que pode se dar devido a pouca procura pelo serviço, contudo pode se tornar um chamativo para pessoas que busquem passeios mais acessíveis. A partir dos dados foi possível verificar a média de receita gerado por um quarto durante o período de 12 meses, o valor não é considerado alto, mas também não está em patamares profundos. A nota recebida pela cidade no que tange a hospedagem é de B- segundo o *AirDna* (2021), um valor que gira em torno dos 7,5.

4.1.4 Índice de pesquisa na internet

Assim como o fluxo de carros na cidade, existe na internet o chamado tráfego de buscas o objetivo é apresentar qual a chance de uma determinada pesquisa chegar ao seu destino que é algo associado à sua venda de produto ou serviço. Sendo assim, para mapear as buscas com palavras chaves associadas ao fornecimento de hospedagem rural no município de Rio Verde-Go foi utilizado o *Google Trends* os resultados estão apresentados na Figura 7.

Figura 7-Tráfego de pesquisa na internet



Fonte: Google trends (2021)

Após a análise do fluxo de buscas no Google apresentado na figura 7, foi possível verificar que em média 110 pessoas pesquisam mensalmente uma opção de hotel fazenda em Rio Verde Goiás, e em média 50 pessoas procuram uma opção de lazer no município, todas as buscas apresentadas foram realizadas em Goiás. A cidade alvo da pesquisa, hoje conta com uma taxa baixa de opções para lazer em família, sendo assim é possível explorar mais de um mercado na cidade e não ficar dependendo apenas dos turistas que estão de passagem na região, uma vez que conforme apresentado em dados anteriores a busca por hospedagem na cidade não apresenta um crescimento significativo de um ano para o outro.

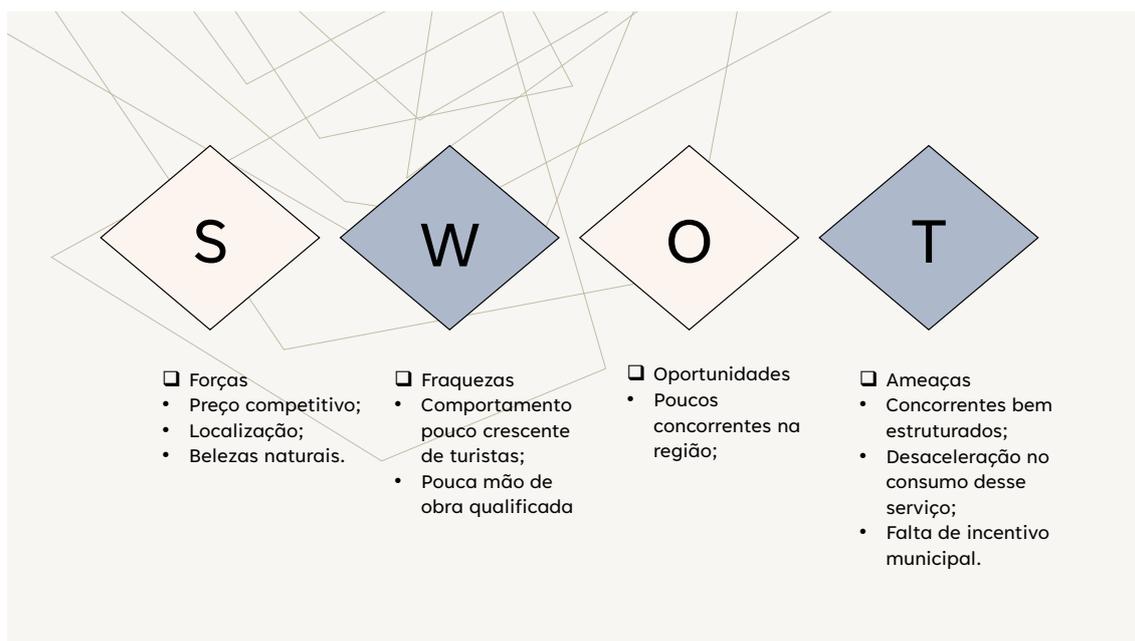
4.1.5 Matriz de SWOT

Os conhecimentos das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio foram levantadas com o intuito de ser utilizado para realizar a divulgação da marca e avaliar o grau de aceitação do produto no mercado. O processo de elaboração de SWOT ajuda a minimizar erros na execução das ações estratégicas da empresa com base na situação atual. Sendo assim, ajuda a aprofundar o estudo da real situação dos mercados interno e externo, que pode ameaçar o crescimento da instituição.

A partir da elaboração da matriz de SWOT foi possível apresentar aspectos pontuais para que se tenha uma maior atenção na implantação do negócio, segundo os dados dos tópicos 4.1.1 e 4.1.3 a cidade de Rio Verde não tem o hábito de receber muitos visitantes durante o ano, comparado a outros municípios do estado, o que por sua vez pode causar certas dificuldades no resultados positivos do empreendimento, contudo existem poucas ofertas de serviços similares ao apresentado na pesquisa, o que pode se tornar algo inovador para aqueles cidadãos que por algum motivo cruzem o município estudado.

A matriz de SWOT foi elaborada de acordo com a interpretação dos dados obtidos nos tópicos anteriores, o objetivo foi identificar quais os potenciais poderiam ser explorados ao longo da implantação além das fraquezas, a Figura 8 representa a matriz que considerou todos os dados relevantes anteriores.

Figura 8-Matriz de SWOT



Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Através da análise SWOT foi possível compreender que o preço das diárias teria que ser inferior ao mercado porque o preço competitivo pode ser considerado como uma força para o empreendimento. Contudo, a partir dos dados da demanda turística apresentados anteriormente, a pouca taxa de crescimento de visitantes não região foi considerado como uma fraqueza do negócio, seguido pelos concorrentes já estruturados que foram considerados uma ameaça por já serem reconhecidos na região. Não obstante, como são apenas 3 concorrentes na cidade foi definido como oportunidade a expansão desse serviço no município devido à baixa oferta.

4.2 PLANO OPERACIONAL

4.2.1 Quadro de colaboradores

O quadro de colaboradores considerado foi composto por 11 funcionários, sendo 4 para a área de recepção, 3 colaboradores para a área de limpeza e manutenção, 2 funcionários para a área administrativa e 2 colaboradores para a área de lazer. A carga horária foi definida como sendo 44 horas semanais, exceto para os recepcionistas que foi definido uma escala de 12x36.

Os custos para salário dos funcionários foram levantados de acordo com o estabelecido pelo Sindicato de Hotelaria (2020), todos os valores estão de acordo com o piso salarial, além dos valores de vale transporte, foi considerado um adicional de 20% para funcionários que possuem escala noturna, os custos com salários estão apresentados na Tabela 3.

Tabela 3- Gastos operacionais mão de obra

Custos com funcionários R\$								
Setor	Quantidade de funcionários	Salário	Vale transporte	Adicional noturno	INSS (20%)	FGTS (8%)	Férias (8,33 %)	Total
Gerente	1	1.211,76	234,00	-	242,35	96,94	100,94	1.885,99
Administrativo	1	1.800,00	234,00	-	360,00	144,00	149,94	2.687,94
Recepção	4	1.211,76	234,00	363,53	242,35	96,94	100,94	8.998,09
Limpeza	3	1.206,74	234,00	-	241,35	96,54	100,52	5.637,45
Lazer	2	1.211,76	234,00	-	242,35	96,94	100,94	3.771,98
								R\$22.981,45

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

4.2.2 Serviços terceirizados

Foi considerado que no Hotel Fazenda as atividades de alimentação e bebidas para os hóspedes, ou seja, bar e restaurante são terceirizados, todas as atividades relacionadas a venda de produtos não duráveis são de responsabilidade exclusiva desse estabelecimento, além de todos os custos com funcionários desse departamento. Outra atividade definida como terceirizado foi processo de lavagem, desinfecção e secagem de toalhas, fronhas e roupas de cama, o custo definido para essa atividade foi estabelecida de acordo com os preços praticados por uma lavanderia renomada na região.

4.2.3 Investimento em marketing

A estratégia de marketing é um método de planejamento de longo prazo e prospectivo, e seu objetivo básico é alcançar vantagem competitiva sustentável. No setor hoteleiro é muito importante que haja uma estratégia de marketing bem desenvolvida, a presença em redes sociais para a captação é essencial.

Foi estimado um orçamento mensal para comunicação e publicidade do hotel que está apresentado na Tabela 4, os objetivos estabelecidos é de que com as redes digitais sejam alcançadas pessoas de todo o país e do mundo. Os custos para marketing foram estabelecidos de acordo com a quantidade de aparições, foram considerados como links de visualização das propagandas sites de busca, Facebook e Instagram, os valores estimados estão de acordo com preço médio cobrado por essas plataformas em 2021. Para o número de aparições foi utilizado de acordo com a média divulgada pela HoteNews (2019) para um hotel de pequeno porte. Além dos custos para a divulgação também foi considerado um custo médio para a criação de novos conteúdos a ideia é manter a competitividade por meio das atualizações e tendências de mercado.

Tabela 4- Investimentos em Marketing

Atividade	Quantidade	Preço unitário R\$	Total
Criação de conteúdo	3	320,00	960,00

Plataforma	Número de aparições	Valor/ Aparição	Total
Instagram	2000	0,77	1.540,00
Facebook	2000	0,30	600,00
Google	2000	0,55	1.100,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Para o fluxo de reservas, foi considerado que 70% das reservas realizadas foram obtidas através de sites que trabalham como *marketplace* e por isso esse percentual está sujeita a um custo de divulgação, os outros 30% de reservas restantes são advindas do próprio site do empreendimento ou através de contatos diretos com área comercial do Hotel Fazenda. Os valores percentuais apresentados anteriormente foram considerados a partir da sugestão de um gestor da concorrência em 2021 e está apresentado na Figura 9.



Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

4.2.4 Localização

A área escolhida para a implantação do hotel fazenda foi definida a partir da necessidade por uma localidade rural, mas que não esteja muito distante da cidade, por motivos de deslocamento de funcionários e para facilitar a chegada de hóspedes por meio das vias expressas. A procura pelo terreno foi realizado por meio de um estudo de propriedades disponíveis no site OLX, a área do lote é de aproximadamente 1 Hectare.

O lote escolhido está apresentado na Figura 10, a localização está em meio a uma das principais rodovias de Rio Verde que dá acesso a Goiânia e a divisa com o Mato Grosso, o local é cercado por uma região de belezas naturais e tem um acesso rápido a cidade.

Figura 10 – Localização Hotel Fazenda Rio Verde-GO



Fonte: Google Earth (2020)

4.2.5 Setorização

A setorização é uma planta inicial de como ficará a distribuição dos espaços dentro de um espaço, foi considerado para o hotel fazenda uma divisão de acordo com as estimativas do tamanho do lote e de cada setor, o projeto inicial está apresentado na Figura 11.

Figura 11 – Setorização do Hotel Fazenda Rio Verde GO



Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Conforme apresentado as áreas do hotel ficaram bem divididas de acordo com o proposto, foi considerado a disponibilidade de área o suficiente para possíveis expansões futuras. Foram consideradas e adaptadas as medidas de construção estabelecidas para um Hotel Fazenda de médio porte de acordo com Hurb (2018).

4.3 LEVANTAMENTO DAS ESTIMATIVAS RELEVANTES

4.3.1 Investimento inicial

Segundo o SEBRAE (2017) o investimento inicial corresponde ao valor total necessário para iniciar um negócio. Em outras palavras, o intuito é estimar os recursos financeiros que a empresa carece para iniciar as operações de forma eficaz. Para estimar o investimento inicial foi necessário levantar, dentre outros aspectos, os gastos com a compra do terreno, gastos com obras, uma vez que o terreno escolhido para implantar o empreendimento não possui nenhuma infraestrutura, foram levantados também os dados referentes a mobília para as acomodações, além de outros gastos diversos de estruturação.

O investimento inicial do empreendimento foi estimado de acordo com as necessidades do projeto e de acordo com o conceito de Hotel Fazenda, na Tabela 5 é possível verificar como ficou a divisão do investimento em cada área que compõe o negócio.

Tabela 5 – Investimento inicial Hotel Fazenda

Móveis e utensílios				
Item	Quantidade	Valor Unit R\$	Valor total R\$	Referências
Ar Condicionado	24	1.600,00	38.400,00	Site de vendas varejo (2021)
Computador	5	2.500,00	12.500,00	Site de vendas varejo (2021)
Impressora	2	899,00	1.798,00	Site de vendas varejo (2021)
Impressora cupom fiscal	1	628,00	628,00	Site de vendas varejo (2021)
Máquina de cartão de crédito	2	300,00	600,00	Site de vendas varejo (2021)
Telefone sem fio	2	120,00	240,00	Site de vendas varejo (2021)
Celular	1	700,00	700,00	Site de vendas varejo (2021)
Frigobar	20	800,00	16.000,00	Site de vendas varejo (2021)
Cama de casal box	18	1.000,00	18.000,00	Site de vendas varejo (2021)
Cama Casal Kingsize	2	2.800,00	5.600,00	Site de vendas varejo (2021)
Cama de solteiro box	34	500,00	17.000,00	Site de vendas varejo (2021)
Mesa de ping pong	1	705,00	705,00	Site de vendas varejo (2021)
Futebol de mesa	1	1.800,00	1.800,00	Site de vendas varejo (2021)
Tv smart 32	18	1.200,00	21.600,00	Site de vendas varejo (2021)
Tv smart 42	4	1.700,00	6.800,00	Site de vendas varejo (2021)
Sofá	2	399,00	798,00	Site de vendas varejo (2021)
Cadeira escritório	8	369,00	2.952,00	Site de vendas varejo (2021)

Lote e construções				
Item em m2	Quantidade	Preço Unitário em m2	Total R\$	Referencias
Lote (1 Ha)	1	650.000,00	650.000,00	Site Olx (2021)
Construção quarto 1 (12 m2)	8	1.921,74	184.487,04	Sinduscon (2021)
Construção quarto 2(16 m2)	12	1.921,74	368.974,08	Sinduscon (2021)
Construção quarto 3 (18 m2)	2	1.921,74	69.182,64	Sinduscon (2021)
Construção recepção (25 m2)	1	1.921,74	48.043,50	Sinduscon (2021)
Construção restaurante (30 m2)	1	1.921,74	57.652,20	Sinduscon (2021)
Construção Haras (25 m2)	1	1.921,74	48.043,50	Sinduscon (2021)
Banheiro externo (3,15 m2)	2	1.921,74	12.106,96	Sinduscon (2021)
Construção comodors (12 m2)	3	1.921,74	69.182,64	Sinduscon (2021)

Lazer				
Item	Quantidade	Preço Unitário R\$	Total R\$	Referencias
Construção piscina 1 (25x10) m2	1	40.000,00	40.000,00	Unicom Engenharia (2019)
Construção piscina 2 (16X8)m2	1	28.000,00	28.000,00	Unicom Engenharia (2019)
Construção piscina 3 (12X7)m2	1	15.000,00	15.000,00	Unicom Engenharia (2019)
Quadra poliesportiva (26x17)m2	1	35.000,00	35.000,00	Cnix Construções (2019)
Quadra de areia (16x8)m2	1	28.000,00	28.000,00	Cnix Construções (2019)
Construção tirolesa (20x7)m2	1	7.500,00	7.500,00	Lima (2016)
Construção Arborismo (20X5,98)m2	1	8.000,00	8.000,00	Lima (2016)

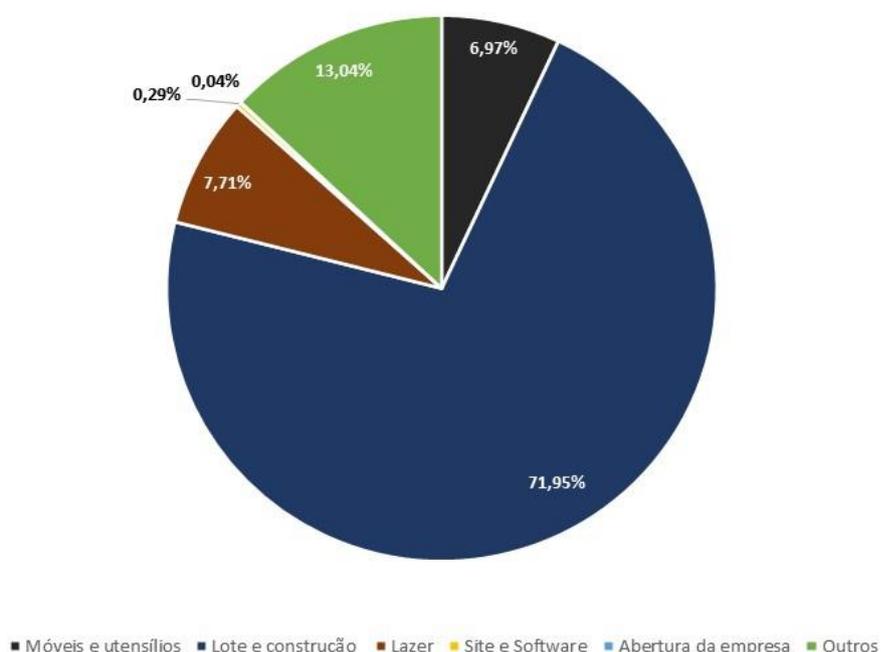
Site e Software				
Item	Quantidade	Preço Unitário R\$	Total R\$	Referencias
Software Channel Manager	1	5.000,00	5.000,00	Channel Manager (2021)
Site	1	1.000,00	1.000,00	Lima (2016)

Abertura da empresa				
Item	Quantidade	Preço Unitário R\$	Total R\$	Referencias
Alvará prefeitura	1	352,00	352,00	Prefeitura Rio Verde (2017)
Alvará corpo de bombeiros	1	100,00	100,00	Bortoluzzi (2016)
Taxa comercial	1	452,00	452,00	Bortoluzzi (2016)
Adcional de 15% do total			R\$ 273.329,63	Sebrae (2017)
Total Inicial			R\$ 2.095.527,20	

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

No Gráfico 5 está representado de forma simplificada como ficou a divisão dos investimentos iniciais para a implantação do Hotel Fazenda, ou seja, apresenta um breve resumo das estimativas para cada departamento.

Gráfico 5 – Investimento inicial Hotel Fazenda



Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Analisando o Gráfico 5 e a Tabela 5 foi possível verificar que o gasto maior foi na construção do empreendimento juntamente a construção das demais áreas de lazer, essas áreas correspondem a 71,85% e 7,76 % respectivamente do custo total, como o lote é um local que ainda não possui a estrutura necessária para a implantação, foi considerado que as construções são essenciais para a implantação do hotel, as despesas com mobília para os quartos e escritórios representa 8,14% dos custos iniciais. O SEBRAE (2017) estima que para a implantação de um hotel é necessário contabilizar de 15 a 20% do valor do investimento inicial para despesas que não são planejadas previamente, foi aderido o custo extra de 15% para despesas que não estão representadas nos custos iniciais.

Para os dados de construção civil, foi utilizado o preço médio básico do metro quadrado fornecido pelo Sinduscon (2021) o valor foi aplicado de acordo com a necessidade e o tamanho estimado para cada acomodação fornecido pela setorização apresentada no tópico anterior. Os

demais custos foram levantados por meio de pesquisas em diversos fornecedores e foi utilizado os menores preço disponíveis no mercado.

4.3.2 Receitas

A primeira e principal fonte de receita do empreendimento são as diárias cobradas para hospedagem, os valores para estadia foram definidos a partir de um estudo dos concorrentes e os valores praticados por eles, as diárias definidas são análogas aos praticadas em acomodações similares descontado alguns reais. Os valores praticados pelo hotel fazenda estudado estão definidos na Tabela 6.

Logo, a taxa de ocupação multiplicada pelo valor das diárias resulta na receita, exceto para os dois primeiros meses que se considerou uma receita menor visto que é o período de iniciação do negócio.

Tabela 6- Preço da diária

Preço das diárias				
Quarto	Número	Capacidade	Tamanho M2	Preço (R\$)
Quarto 1	8	3 pessoas	12,00	155,00
Quarto 2	12	4 pessoas	16,00	198,00
Quarto 3	2	4 pessoas	18,00	230,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Conforme definido, os preços considerados para as acomodações do Hotel Fazenda são abaixo do praticado pelos concorrentes para quartos similares, a ideia é que haja um maior potencial competitivo dentro do mercado.

A estimativa feita para a receita e demanda referente ao *day-use*, foi realizando aplicando a proporção pelo tamanho estimado do hotel, ou seja, a partir das médias fornecidas por um gestor da concorrência em 2021 foi possível levantar as projeções através de uma regra de três proporcional que considerou o total de acomodações disponíveis no hotel do projeto 20 quartos e número total disponível na concorrência que é de 65 quartos, os resultados obtidos estão representados na Tabela 7.

Tabela 7- Receita Day-Use

		Demanda Day-use concorrente							
	Preço	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sabádo	Domingo	
Day-use Concorrente	R\$ 85,00	10	10	10	12	20	70	90	

		Demanda e receita Day-Use R\$							
	Preço	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sabádo	Domingo	
Day use Projeto	R\$ 50,00	3	3	3	3	6	20	26	
Total por dia	-	150,00	150,00	150,00	150,00	300,00	1.000,00	1.300,00	
Total por mês	R\$13.888,00								

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Conforme apresentado na Tabela 7 anterior, o maior fluxo de pessoas ocorre em finais de semana devido a nosso calendário semanal, a partir do segundo ano foi considerado um crescimento de 3% na demanda para *day-use*, seguindo o mesmo critério da hospedagem.

Como última fonte de receita, para a definição do preço do aluguel cobrado aos inquilinos do bar e restaurante do empreendimento foram pesquisadas locações que possuísem características semelhantes às do imóvel disponibilizado a partir de uma busca em uma imobiliária da região em 2021, o valor definido foi de R\$ 10.000,00 inicial levando em conta um anúncio semelhante encontrado para um espaço para bar e restaurante em uma região de Rio Verde.

A partir da integração de todas as receitas estimadas foi possível chegar as projeções dos valores a entrar no caixa do empreendimento conforme a Tabela 8, a partir do segundo ano até o décimo ano foi considerada um ajuste de 6,7 % anual que é referente aos movimentos proporcionados pela inflação, o valor utilizado como ajuste foi projetado pela equipe de estratégias da XP Investimentos (2021) para o fechamento do mês de dezembro do ano atual.

Tabela 8 – Receitas Hotel Fazenda

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Janeiro	18200,00	74753,52	77511,99	80372,26	83338,08	86413,34	89602,08	92908,49	96336,90	99891,83
Fevereiro	19117,10	78520,35	81417,83	84422,23	87537,50	90767,72	94117,14	97590,15	101191,33	104925,39
Março	60572,00	62807,17	65124,81	67527,99	70019,84	72603,64	75282,78	78060,79	80941,32	83928,13
Abril	131494,40	136346,67	141378,00	146594,99	152004,50	157613,61	163429,71	169460,43	175713,69	182197,70
Mai	88696,40	91969,39	95363,15	98882,14	102530,99	106314,49	110237,60	114305,48	118523,47	122897,10
Junho	85028,00	88165,62	91419,02	94792,47	98290,41	101917,42	105678,28	109577,91	113621,45	117814,19
Julho	97256,00	100844,84	104566,12	108424,71	112425,69	116574,31	120876,02	125336,47	129961,51	134757,22
Agosto	72800,00	75486,39	78271,92	81160,23	84155,12	87260,53	90480,53	93819,35	97281,38	100871,16
Setembro	78914,00	81826,01	84845,47	87976,35	91222,76	94588,98	98079,40	101698,63	105451,41	109342,68
Outubro	72800,00	75486,39	78271,92	81160,23	84155,12	87260,53	90480,53	93819,35	97281,38	100871,16
Novembro	91142,00	94505,23	97992,57	101608,59	105358,05	109245,87	113277,15	117457,19	121791,48	126285,71
Dezembro	66686,00	69146,78	71698,37	74344,11	77087,48	79932,08	82881,66	85940,07	89111,35	92399,65

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

As receitas obedeceram às participações citadas acima em cada subdivisão, o período total de estimativa foi de 120 meses visto o alto valor de investimento no período 0, foi possível verificar a evolução nas receitas, efeito dos ajustes realizados anualmente pela inflação e taxa de ocupação.

4.3.3 Custos

Os custos do empreendimento foram levantados de acordo com suas respectivas necessidades, as pesquisas foram realizadas de forma online, alguns custos são de acordo com a demanda por hotelaria, como é o caso da lavanderia, energia, água e esgoto e comissão de reservas, esses valores foram estimados de acordo com publicações equivalentes para hotéis de médio porte e vinculados de acordo com as devidas dimensões do hotel fazenda, os valores utilizados foram fornecidos pela Revista Hotéis (2018). Para os custos de comissão, foram considerados conforme citado no tópico 4.2.3 que 70% das reservas são advindas de sites de comercialização de hotelaria, sobre esse montante foi aplicado o custo 13% que é a taxa média praticada segundo o *Booking* (2021). O pró-labore considerado foi de 1 salário-mínimo vigente.

Obedecendo o mesmo critério das receitas os valores para as despesas sofreram correções a partir do segundo ano no valor de 6,7% que é referente as mudanças dos preços proporcionados pela inflação, os resultados estão apresentados na Tabela 9.

Tabela 9 – Custos Hotel Fazenda

Custos hotel fazenda Rio Verde-GO R\$						
	1 Mês	2 Mês	...	119 Mês	120 Mês	Referências
Serviços de marketing	4.200,00	4.200,00	...	4.460,15	4.460,15	Revista Hotéis (2018)
Salários+Encargos	25.509,41	25.509,41	...	27.089,51	27.089,51	Sebrae (2017)
Pró Labore+Encargos	1.166,00	1.159,95	...	1.231,80	1.231,80	Sebrae (2017)
Manutenção piscina	1.500,00	1.500,00	...	1.592,91	1.592,91	Revista Hotéis (2018)
Telefone/Internet	480,00	480,00	...	509,73	509,73	Operadora (2021)
Tv por assinatura	600,00	600,00	...	637,16	637,16	Operadora (2021)
Serviços de contabilidade	250,00	250,00	...	265,49	265,49	Silva; Loureiro (2019)
Tributos(IPTU+Lixo)	350,00	350,00	...	371,68	371,68	Prefeitura de Rio verde (2017)
Material para escritório	100,00	100,00	...	106,19	106,19	Silva; Loureiro (2019)
Seguro	550,00	550,00	...	584,07	584,07	Silva; Loureiro (2019)
Software	190,00	190,00	...	201,77	201,77	Silva; Loureiro (2019)
Manutenção do site	50,00	50,00	...	53,10	53,10	Silva; Loureiro (2019)
Comissões reservas	-	-	...	9.318,19	6.234,56	Booking (2021)
Energia	4.100,00	4.100,00	...	4.350,07	4.350,07	Revista Hotéis (2018)
Água e esgoto	1.000,00	1.075,00	...	1.458,86	928,37	Revista Hotéis (2018)
Lavanderia	1.520,00	1.634,00	...	2.217,47	1.411,12	Silva; Loureiro (2019)
Manutenção	3.600,00	3.600,00	...	3.819,57	3.819,57	Revista Hotéis (2018)
Total	R\$ 45.165,41	R\$ 41.748,36		R\$ 53.739,48	R\$ 49.242,81	

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Na Tabela 9 apresentada é possível verificar os custos decorrentes nos dois primeiros meses e nos dois últimos, logo é possível verificar as variações causadas pelos ajustes da demanda e da inflação, similar ao que ocorre nas receitas.

4.3.4 Capital de Giro

A estimativa para o capital de giro é necessária para que a empresa possa produzir e comercializar os bens e serviços durante o período. Como o Hotel Fazenda é um prestador de serviços, para definir o capital de giro foram definidas as médias das despesas totais do empreendimento e aplicado sobre esse valor o multiplicador 2, a ideia é que a empresa possa ter em capital de giro o valor para honrar seu compromisso durante até 2 meses. O valor total encontrado foi de R\$ 92.117,63.

4.3.5 Depreciação e Valor Residual

Para o cálculo de depreciação foi aplicado o método de depreciação linear, em que é possível analisar a depreciação mensal de cada item inserido a partir do estabelecido para cada ativo pela Receita Federal (2021), o valor depreciado não foi considerado no fluxo de caixa devido ao gasto com manutenção mensal inserida nos custos variáveis do hotel, como o projeto possui um período de análise de 10 anos o valor residual considerado foram o valores de mercado da construção e do terreno, foi considerado que não houve ganho de capital no valor residual, logo não há incidência de imposto sobre venda.

Tabela 10- Depreciação

Item	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	% Anual	Vida Útil (Anos)	Valor depreciado ano R\$	Valor Residual R\$
Construção área	1	1.019.172,56	4%	25	40.766,90	611.503,54
Lote	1	650.000,00		-	-	650.000,00

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

4.3.6 Fluxo de Caixa

A Taxa Mínima de Atratividade (TMA) foi definida utilizando a taxa Selic vigente que é de 7,75 % a.a, somado a um risco de 4,93% a.a, logo o valor total é de 12,68% a.a.

Para finalizar o estudo, após o levantamento de todas as informações relevantes foi possível realizar a análise de viabilidade econômica para a implantação do Hotel Fazenda. Os indicadores utilizados foram o VPL, IL, TIR, *Payback* Descontado e ROI, todos os resultados estão demonstrados na Tabela 11, assim como um breve resumo dos resultados do período 0 ao período 120.

Conforme apresentado pela tabela 11, o VPL para o fluxo de caixa obteve o resultado de R\$ 186.925,17. Este valor retrata o lucro gerado pelo investimento após recuperar e remunerar com a TMA de 1,00 % ao mês. Conforme defendido por (GITMAN;1997) como o VPL maior que zero o projeto é considerado viável.

O resultado da TIR de 1,12 % representa a taxa na qual o investimento é remunerado de acordo com o capital investido. Se compararmos a TMA com a TIR é possível verificar que o investimento possui uma taxa de retorno acima da esperada, o que por sua vez caracteriza o investimento como rentável.

Em relação ao prazo de retorno para o fluxo de caixa descontado, o tempo para que o investimento se pague é de 119,55 meses. O *payback* descontado é baseado nos resultados do Fluxo de Caixa trazidos ao período presente, descontando a TMA. Mesmo que próximo do horizonte de planejamento o resultado do PBD é considerado positivo, por estar no intervalo estabelecido dentro do período de análise.

O IL apresentou um resultado de R\$ 1,09, ou seja, para cada real investido foi obtido um retorno de 0,9 centavos. Como o $IL > 0$ o projeto mais uma vez se demonstrou viável. O ROI retorno sobre o investimento, levou em conta o valor investido e o valor do somatório das entradas de caixa ao longo do projeto, ou seja, o lucro líquido, o resultado foi de 131% sobre o montante investido.

Tabela 11 – Fluxo de Caixa

Mês	0	1	2	3	4	...	119	120
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20					...		
Receita bruta (R\$)		R\$ 18.200,00	R\$ 19.117,10	R\$ 60.572,00	R\$ 131.494,40	...	R\$ 126.285,71	R\$ 92.399,65
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 218.400,00	R\$ 223.902,60	R\$ 391.556,40	R\$ 688.150,50	...	R\$1.368.399,39	R\$ 1.372.893,61
Alíquota nominal (%)		11,2%	11,2%	13,5%	16,0%	...	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00	R\$ 17.640,00	R\$ 35.640,00	...	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00
Alíquota efetiva (%)		6,9%	7,0%	9,0%	10,8%	...	13,4%	13,4%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 1.258,40	R\$ 1.341,95	R\$ 5.448,39	R\$ 14.228,88	...	R\$ 16.916,60	R\$ 12.385,27
Receita líquida (R\$)		R\$ 16.941,60	R\$ 17.775,15	R\$ 55.123,61	R\$ 117.265,52	...	R\$ 109.369,11	R\$ 80.014,38
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 34.945,41	R\$ 34.939,36	R\$ 34.939,36	R\$ 34.939,36	...	R\$ 37.103,56	R\$ 37.103,56
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 10.220,00	R\$ 10.409,00	R\$ 12.928,24	R\$ 23.036,18	...	R\$ 21.164,17	R\$ 16.743,69
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	...	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		-R\$ 28.223,81	-R\$ 27.573,21	R\$ 7.256,00	R\$ 59.289,98	...	R\$ 51.101,37	R\$ 26.167,12
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	...	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95					...		
Valor residual (R\$)						...		R\$ 1.261.503,54
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	-R\$ 28.223,81	-R\$ 27.573,21	R\$ 7.256,00	R\$ 59.289,98	...	R\$ 51.101,37	R\$ 1.381.628,61
Taxa mínima de atratividade (TMA) (%)	1,00%							
Valor Presente Líquido Projeto (VPL)(R\$)	R\$ 186.925,17							
Índice de lucratividade (IL)	R\$ 1,09							
Payback descontado (PBD) - meses	119,55							
Taxa Interna de Retorno (TIR) (%)	1,122%							
Retorno sobre investimento (ROI)	131%							

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

4.3.7 Análise de Sensibilidade

Com o objetivo de mensurar a sensibilidade do projeto em relação aos valores levantados nas estimativas relevantes, foi utilizado o método de análise de sensibilidade em que foram variados os dados: Taxa Mínima de Atratividade, Custos e Receita. Para cada variação desses valores foi aplicado os percentuais de 5%, 10% e 15% para mais e para menos.

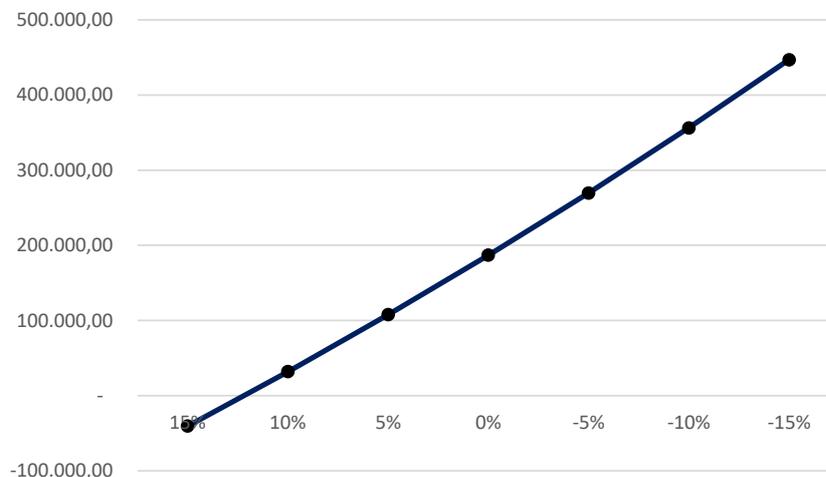
A primeira variação realizada foi para a TMA do projeto, aplicando os percentuais citados acima, o intuito foi de verificar o grau de sensibilidade sofrido pelo VPL do empreendimento em relação a essa variável, os valores estão apresentados na Tabela 12 e visualmente no Gráfico 6.

Tabela 12 – Análise de Sensibilidade TMA

Variação	% TMA Anual	VPL (R\$)TMA
15%	1,150%	- 40.270,38
10%	1,100%	32.109,19
5%	1,050%	107.784,04
0%	1,000%	186.925,17
-5%	0,950%	269.713,10
-10%	0,900%	356.338,39
-15%	0,850%	447.002,25

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Gráfico 6– Análise de Sensibilidade TMA



Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Conforme apresentado no Gráfico 6, mesmo variando a TMA o VPL não fica negativo, demonstrando que o projeto possui um menor grau de sensibilidade para variações de até 15% para mais ou para menos nesta variável.

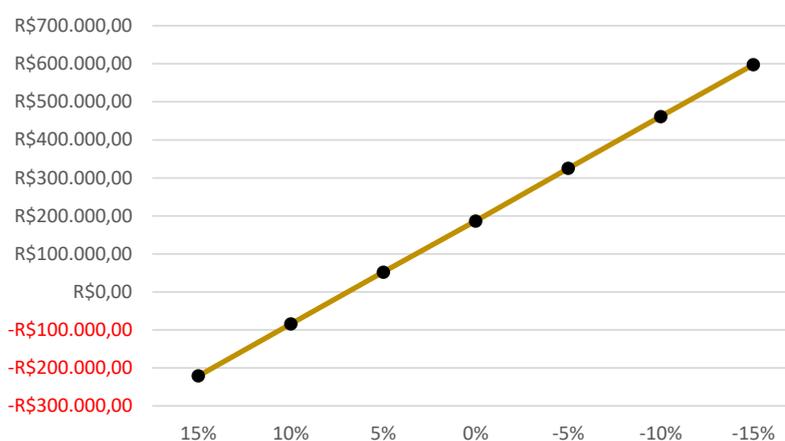
Seguindo a mesma linha raciocínio, foi realizado a variação dos percentuais dos Custos do Hotel Fazenda, os resultados encontrados estão apresentados na Tabela 13 e no Gráfico 7.

Tabela 13 – Análise de Sensibilidade Custos

Varição	VPL R\$ (CUSTOS)
15%	- 220.348,78
10%	- 83.972,95
5%	52.402,87
0%	186.925,17
-5%	325.154,53
-10%	461.530,35
-15%	597.906,18

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Gráfico 7– Análise de Sensibilidade Custos



Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Conforme apresentado no Gráfico 7 a partir de uma variação de +10% a mais nos custos do projeto, o VPL reduz para abaixo de 0 e torna o empreendimento inviável, sendo assim foi possível verificar que o projeto possui uma sensibilidade considerável em relação aos Custos.

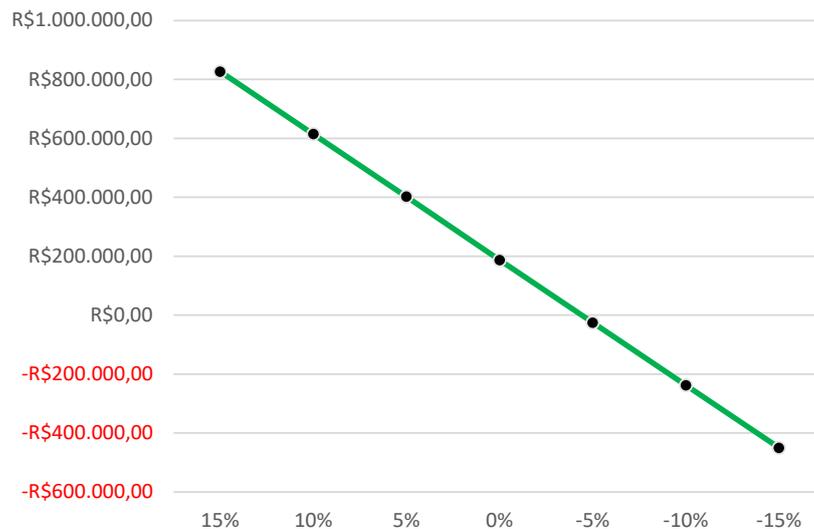
Como última análise, foi realizado a variação de até 15% para mais e para menos em relação as Receitas geradas pelo empreendimento, os resultados estão apresentados na Tabela 14 e no Gráfico 8.

Tabela 14 – Análise de Sensibilidade Receitas

Varição	VPL R\$ (RECEITA)	
15%	R\$	826.519,22
10%	R\$	614.222,08
5%	R\$	401.924,94
0%	R\$	186.925,17
-5%	-R\$	25.676,13
-10%	-R\$	238.131,23
-15%	-R\$	450.680,17

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Gráfico 8– Análise de Sensibilidade Receitas



Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Após a análise do Gráfico 8, foi possível verificar que a partir da variação das Receitas os valores do VPL se tornam inviáveis a partir da diminuição de -10% do seu valor de entrada, representando um grau de sensibilidade do projeto a essa variável.

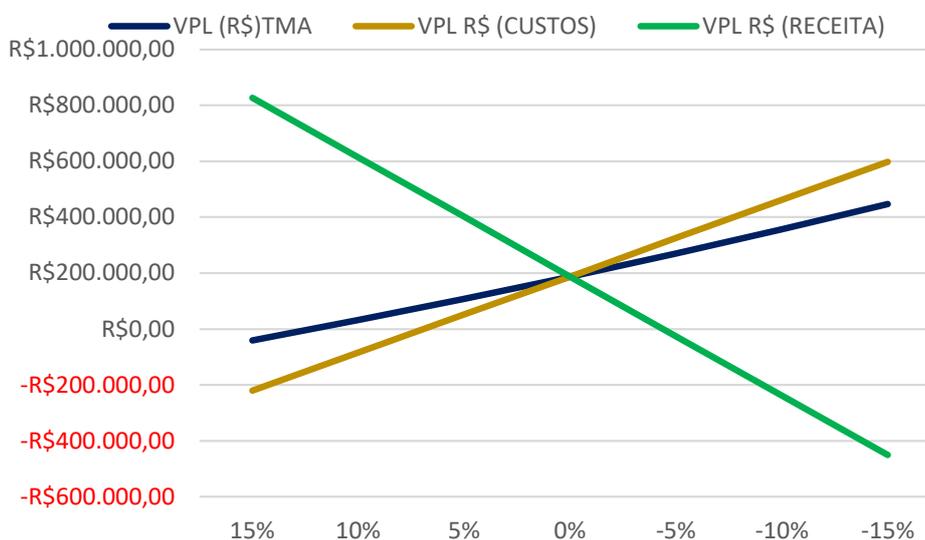
Após a análise individual de cada estimativa relevante os valores do VPL foram comparados, foi possível perceber que o projeto se torna inviável quando os valores dos Custos são variados a partir de +10% e a partir de -10% para as Receitas, o comparativo está apresentado na Tabela 13 e no Gráfico 9.

Tabela 15 – Comparativo Análise de Sensibilidade

Variação	VPL (R\$)TMA	VPL R\$ (CUSTOS)	VPL R\$ (RECEITA)
15%	- 40.270,38	- 220.348,78	826.519,22
10%	32.109,19	- 83.972,95	614.222,08
5%	107.784,04	52.402,87	401.924,94
0%	186.925,17	186.925,17	186.925,17
-5%	269.713,10	325.154,53	- 25.676,13
-10%	356.338,39	461.530,35	- 238.131,23
-15%	447.002,25	597.906,18	- 450.680,17

Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Gráfico 9 – Comparativo Análise de Sensibilidade



Fonte: Elabora pelo autor (2021)

Conforme apresentado no Gráfico 9, a linha que possui maior inclinação é a das Receitas, sendo assim foi possível verificar que a maior sensibilidade do projeto está vinculada as entradas de capital no empreendimento, o melhor cenário verificado foi quando se aumentou a Receita em 15%, o mesmo ocorre no pior cenário em que regredindo a receita em -15% foi encontrado o menor VPL.

CAPÍTULO 5 - CONCLUSÕES

Com as taxas de mortes por Covid -19 reduzindo nos meses de agosto a novembro de 2021, torna-se mais atrativo a abertura de um empreendimento que esteja vinculado ao ramo de hospedagem. Contudo, apesar dos números positivos apresentados é necessário cautela, uma vez que qualquer desconhecimento desse mercado pode ocasionar em prejuízos financeiros ao investidor, por isso é importante desenvolver os conhecimentos conceituais do ramo, além de analisar dados financeiros e possíveis cenários adversos. Sendo assim, a elaboração deste trabalho torna-se essencial, com o objetivo de analisar se é viável a abertura de um Hotel Fazenda no município de Rio Verde – GO.

A princípio foi elaborada uma análise do mercado de Hospedagem Rural em Rio Verde -GO. Foi constatado um mercado com baixo número de concorrentes, contudo foi identificado uma baixa demanda turística na região e um baixo crescimento no número de abertura de empresas vinculadas a esse serviço. Nesta etapa foi possível analisar algumas informações com relação ao preço médio cobrado para as diárias, além de estabelecer os dados referentes a demanda por hospedagem e *day-use* na região. Em conjunto, essas informações contribuíram para a elaboração da previsão de receita do negócio.

Para geração do Fluxo de Caixa foram levantadas as estimativas relevantes do projeto, como o Investimento Inicial, Custos, Receitas, Depreciação, Valor Residual, Capital de Giro e Imposto do Simples Nacional. Em referência aos Custos, dentre os gastos variáveis deste modelo de negócio estão as taxas de reservas, água, energia, lavanderia e manutenção esses são diretamente proporcionais a demanda do serviço oferecido. Os dados levantados permitiram a elaboração do fluxo de caixa do projeto para um horizonte de 120 meses, sendo assim foi possível determinar os indicadores econômicos.

Conforme o levantamento dos indicadores, foi possível chegar à demonstração de um VPL de R\$ 186.925,17, o PBD foi de 109,55 meses, a TIR obtida foi de 1,12% e o ROI de 131%. Mesmo com todos os indicadores econômicos apresentando valores viáveis, isto não é uma garantia de um projeto de sucesso.

Sendo assim, a análise de sensibilidade foi realizada com o objetivo de apresentar cenários adversos e favoráveis para o projeto, com a variação dos cenários, oscilações de até 5% não tornaram o projeto inviável, a partir de +10% de mudança nos Custos e -10% nas Receitas os resultados tiveram alterações significativas, o que indica atenção na decisão de investimento, o melhor cenário encontrado foi com a variação da receita em +15%.

Portanto, considerando o resultado $VPL > 0$ conclui-se que é viável a abertura de uma Hotel Fazenda no município de Rio Verde-GO, contudo o resultado baixo da TIR e um *payback* longo são sinais de alerta para o risco e o caracterizam o investimento para o longo prazo.

Os dados referentes ao crescimento turístico na região de Rio Verde - GO e a falta de dados mais aprofundados em relação a busca por esse tipo de serviço, pode ser considerado um ponto negativo para execução do projeto porque o investidor pode se tornar mais favorável ao erro quando se tem apenas dados momentâneos.

Com relação as dificuldades para execução do projeto, como se trata de um novo modelo de negócio, o número de referência para a determinação dos dados de demanda para atividades de hospedagem e *day-use* foram limitadas na literatura, contudo foram utilizados *software* de apoio a anfitriões.

A partir de todos os dados levantados na pesquisa e com os resultados obtidos, foi possível verificar um retorno baixo em relação ao montante investido, do ponto de vista de investimento o projeto não foi reconhecido como atrativo. Como sugestão a trabalhos futuros, poderá para o setor de hospedagem ser feito uma pesquisa adicional para estabelecer o número de pessoas que demandariam por um serviço dessa natureza no mercado regional.

REFERÊNCIAS

- AIRDNA. **Tourism Boards**. 2021. Disponível em:<
<https://www.airdna.co/category/tourism-boards-dmo>>. Acesso em 08 de agosto de 2021.
- BOF, Joaquim Anécio; RIEDL, Mário. **Turismo rural: ecologia, lazer e desenvolvimento**. Ed. da Univ. do Sagrado Coração, 2000.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 8º edição, Atlas, São Paulo-SP, 2003, p. 50 - 170.
- atividade no Brasil estimativas via curva de Phillips**. 2008.
- BAPTISTA, Cleide Maria Caetano; CASTILHO, Valéria. **Levantamento do custo do procedimento com bota de Unna em pacientes com úlcera venosa**. *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, v. 14, p. 944-949, 2006.
- BARBIERI, João Carlos. **Controvérsias e interpretações**. São Paulo- SP, 2007.
- BASTOS, Luciano Damasceno. **Gestão de Custos: Análise Aplicada a uma Microempresa Franqueada de Sorvetes em João Monlevade**. João Monlevade-MG, 2018.
- BNDES- BANCO NACIONAL DE DESENVILVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **O segmento hoteleiro no Brasil**. Rio de Janeiro, 2001.
- BOFF, Luiz Henrique; PROCIANOY, Jairo Laser; HOPPEN, Norberto. O uso de informações por analistas de investimento na avaliação de empresas: à procura de padrões. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 10, p. 169-192, 2006.
- BORTOLUZZI, Morgana, **Estudo de viabilidade econômica para a implantação de um hotel fazenda no município de bom jardim da serra/sc**. Jardim Da Serra – SC, 2016.
- CONTABILIDADE GERENCIAL: **Um estudo de caso acerca dos benefícios desta ferramenta contábil, em uma microempresa do ramo de autopeças, situada na cidade de Barreiras-Ba**. Sem ano.
- COSTA, Fabiano. **Análise financeira de uma empresa através da demonstração do fluxo de caixa: Um estudo de caso**. Florianópolis-SC, 2009.
- CUSTÓDIO, Telma Padilha. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio**. Guaíçara- SP, 2011

DI PIERO, Eduardo Paulo Filho; COLOMBINI, Giovanni Nicola Umberto Italiano. **Avaliação de projeto de investimento em ultra-sonografia ocular: Método do “payback” descontado.** *Sociedade Brasileira de Oftalmologia*, v. 63, n. 5-6, p. 334-339, 2004.

DIAS, Fabrício Alexandre. **O perfil do empreendedor e aspectos sócio-demográficos do movimento denominado “camelódromo”.** Balneário Camboriú –SC, 2007.

ECO TURISMO. **Arquitetura sustentável**, 2018. Disponível em <<http://www.ecobrasil.eco.br/conceitos/ambientais>>. Acesso em 21 de março de 2021.

EICK, Guilherme. **Viabilidade econômica e financeira de uma pequena central hidrelétrica no Brasil.** Florianópolis-SC, 2010.

EMBRATUR. **Turismo em ascensão.** São Paulo, 2001.

EMPRESAS. **Turismo rural e de natureza.** 3ª edição, 2005.

IORELLI, Taís Priscila. **A importância do controle de fluxo de caixa para as pequenas empresas da cidade de Videira.** Videira-SC, 2016.

FOHB- FORÚM DE OPERADPRES HOTELEIROS DO BRASIL. **Hotelaria em número**, 1ª edição, 2017.

GEM- MONITORAMENTO DE EMPREENDEDORISMO GLOBAL. **Empreendedorismo no Brasil.** 2020

GEM- MONITORAMENTO DE EMPREENDEDORISMO GLOBAL. **Observatório no Brasil.** 2005

GITMAN, Lawrence. **Princípios da Administração Financeira.** Edição 12 º, Pearson, 2017.

HURB. **Vantagens de se hospedar em um hotel fazenda**, 2018. Disponível em <<https://go.hurb.com/veja-as-vantagens-de-se-hospedar-em-um-hotel-fazenda/>>. Acesso em: 21 de março de 2021.

GOMES, Helayne Da Silva Cardoso. **Inteligência competitiva: análise da concorrência para precificação de operações de crédito no mercado financeiro**, Belém-PA, 2017.

GOOGLE TRENDS, **Fluxo de pesquisa para Opções de lazer em Rio verde.** Disponível em: <<https://trends.google.com.br/trends/explore?q=Rio%20verde%20goias&geo=BR>>

GUIMARÃES, Adriano Dutra, **Estudo comparativo entre os métodos de depreciação e valor de mercado da frota de veículos de uma empresa comercial de Florianópolis.** Florianópolis, 2008.

GUIMARÃES, Morlan Lugi; GRECO, Simara Maria de Souza; SOUZA, Vinicius HAAS, Daniel. **Inteligência competitiva: Análise da concorrência para precificação de operações de crédito no mercado financeiro.** Lajeado-RS, 2017.

- HOTELNEWS. **Tendências de marketing**. 2019. Disponível em: <<https://www.revistahotelnews.com.br/>>. Acesso em 25 de agosto de 2021.
- IBGE- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo do Produto Interno Bruto**- São Paulo,2018.
- IPEA- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Inflação e nível de atividade no Brasil: Estimativas via curva**. 2008.
- KASSAÍ, Silvia. **As empresas de pequeno porte e a contabilidade**. 1996.
- LAPPONI, Juan Carlos. **Projetos de investimentos na empresa**. 1ª edição, Atlas, Rio de Janeiro, 2007, p.05 -112.
- LIMA, Luiza Pacheco. **Plano de negócio - abertura de um hotel fazenda em Garopaba**. Garopaba-SC, 2016.
- LIMA, Michele Gonçalves De Lima. **A importância do capital de giro na administração das empresas**, Caxias Do Sul-RS, 2010.
- LOHMAN, T. G.; ROCHE, Alex F.; MARTORELL, R. Anthropometric standardization reference manual. ed. **Champaign IL: Human Kinetics Books**, 1988.
- LORENZET, Leonardo. **Análise da viabilidade de investimento de uma empresa do ramo de distribuição de gás natural comprimido (gnc)**, Caxias Do Sul-RS, 2013.
- MACEDO, Mariano Matos; DE LIMA, Brendha Rodrigues; LIMA, Eduardo Pereira;
- MALLMANN, Marthin Leo. **Diagnóstico qualitativo dos processos de gestão do conhecimento pela utilização de parâmetros do método OKA: o caso da empresa brasileira de correios e telégrafos**. Florianópolis-SC, 2012.
- MALLMANN, Roberta. **Análise da viabilidade de um empreendimento de produção musical**. Ijuí-RS.
- MATHIAS, João Felipe Cury Marinho. **Manure as a resource: livestock waste management from anaerobic digestion, opportunities and challenges for Brazil**. 2014.
- ME, Ministério da Economia. **Boletim Anual Empresarial**. 2020.
- MOSER, Geancarlo. **Patrimônio cultural e turismo: relações entre oferta, geração de empregos e sustentabilidade**. Seminário de Ciências Sociais Aplicadas, v. 6, n. 6, 2018.
- MOURA. Luiz Marcelo Cubas, **Análise do processo de implantação de um sistema de inteligência competitiva com foco no mercado internacional pela empresa de consultoria CM exportação e importação**. Florianópolis-SC, 2004.

OBSERVATÓRIO DO TURISMO DE GÓIAS. **Resultados do turismo em Goiás**. 2018. Acesso em 26 de agosto de 2021.

OLX. Lotes disponíveis em Rio Verde Go. Acesso em: <<https://www.olx.com.br/>>15 de novembro de 2021.

PROTO, Luís Carvalho; MESQUITA, Oslaim Silva. **Implementaram um modelo de PAP para aplicação em empresas de produção do tipo Make-to-Stock com múltiplas localidades**. 2004.

RFB-RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples nacional**, 2018. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>>. Acesso em 25 de abril de 2021.

RIBEIRO, Eduardo Magalhaes et al. **Uma estimativa preliminar das receitas monetárias e não-monetárias de agricultores familiares do vale do Jequitinhonha**. 2006.

ROSA, Fernanda Flores. **A contabilidade de custos e sua relevância para a gestão**. Porto Alegre-RS, 2010.

SANTOS, Elisângela Silva. **Análise de demonstrativos contábeis: estudo de caso das empresas gol e tam**. Londrina-PR, 2012.

SANTOS, Joelma Francielle; MENEZES, Anderson Alves, **Retorno financeiro em relação ao investimento aplicado em marketing em metas crucialmente importantes (mci) – um estudo de caso no sicoob credifor**.

SANTOS, Marcos Felipe; EMERICK, Ginda Klaus; MORAES, Luciano Da Silva.

SEBRAE- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS. **Perfil do microempreendedor individual**. 2015.

SEBRAE- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS. **Boletins de estudo e pesquisa**. 2017.

SEBRAE- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS. **Empreender em hotelaria**. 2018.

Sem autor, Hotels, JLL, 2017. Disponível em <<http://fohb.com.br/wp-content/uploads/2017/08/Hotelaria-em-N%C3%BAmeros-2017.pdf>>. Acesso em: 21 de março de 2021.

SINDUSCON. **Custo da construção civil dispara em Goiás**. 2021. Disponível em: <<https://www.empreenderemgoias.com.br/2021/05/10/custo-da-construcao-civil-dispara-em-goias/>>. Acesso em 21 de agosto de 2021.

SOBRAL, Vinícius Longon ; MARINI; Patrícia da Costa, **O ativo imobilizado e o impacto causado pela adoção das normas contábeis internacionais – IFRS**. Marília, 2012.

SUSIN, Simone, **Análise da lucratividade e rentabilidade na maior rede varejista do Brasil, Caxias Do Sul, 2013.**

TEIXEIRA, Luísa Fernanda Seixas et al. **Avaliação energética no sector hoteleiro: caracterização do consumo e identificação de medidas de poupança para um hotel de três estrelas.** 2009.

TELES, Liziane Da Silva; SILVA, Thais Mara, **FLUXO DE CAIXA: Um estudo de caso na empresa Linx Serviços Terceirizados Ltda Lins – SP.** 2018.

TOMÉ, Luciana Mota, **Panorama do setor hoteleiro no Brasil.** Banco do Nordeste, PB, 2021.

TONUCCI FILHO, J. B. M. **Dois momentos do planejamento metropolitano em Belo Horizonte: um estudo das experiências do Plambel e do PDDI-RMBH (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).** São Paulo-SP, 2012.

TORRES, Alex Almeida; RIQUELME, Francisco Júnior, **Análise de viabilidade econômico-financeira de um empreendimento no setor alimentício.** Ponta Grossa-MT, 2017.

TULIK, Olga, **Turismo Rural.** 1ª edição, ABC, 2003.

WANDER, Alexandre. **Modelos de estrutura do fluxo de caixa pelo método direto e construção da Taxa mínima de atratividade (TMA).** 2015.

Mês	0	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 91.142,00	R\$ 66.686,00	R\$ 74.753,52	R\$ 78.520,35	R\$ 62.807,17	R\$ 136.346,67	R\$ 91.969,39	R\$ 88.165,62	R\$ 100.844,84	R\$ 75.486,39
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 890.203,53	R\$ 882.705,90	R\$ 882.705,90	R\$ 939.259,42	R\$ 998.662,67	R\$ 1.000.897,84	R\$ 1.005.750,11	R\$ 1.009.023,10	R\$ 1.012.160,71	R\$ 1.015.749,56
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00					
Alíquota efetiva (%)		12,0%	12,0%	12,0%	12,2%	12,4%	12,4%	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 10.933,78	R\$ 7.977,26	R\$ 8.942,33	R\$ 9.583,82	R\$ 7.807,70	R\$ 16.960,43	R\$ 11.456,05	R\$ 10.992,38	R\$ 12.584,25	R\$ 9.429,20
Receita líquida (R\$)		R\$ 80.208,22	R\$ 58.708,74	R\$ 65.811,19	R\$ 68.936,53	R\$ 54.999,47	R\$ 119.386,24	R\$ 80.513,33	R\$ 77.173,24	R\$ 88.260,60	R\$ 66.057,19
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 34.939,36	R\$ 34.939,36	R\$ 35.179,55	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 17.285,11	R\$ 13.799,62	R\$ 14.915,19	R\$ 15.449,24	R\$ 13.194,94	R\$ 23.565,15	R\$ 17.307,26	R\$ 16.770,87	R\$ 18.558,84	R\$ 14.982,91
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24	R\$ 3.397,24					
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 27.983,75	R\$ 9.969,76	R\$ 15.716,45	R\$ 18.313,83	R\$ 6.631,07	R\$ 60.647,64	R\$ 28.032,61	R\$ 25.228,91	R\$ 34.528,30	R\$ 15.900,83
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95	R\$ 93.957,95					
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 27.983,75	R\$ 9.969,76	R\$ 15.716,45	R\$ 18.313,83	R\$ 6.631,07	R\$ 60.647,64	R\$ 28.032,61	R\$ 25.228,91	R\$ 34.528,30	R\$ 15.900,83

Mês	0	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 81.826,01	R\$ 75.486,39	R\$ 94.505,23	R\$ 69.146,78	R\$ 77.511,99	R\$ 81.417,83	R\$ 65.124,81	R\$ 141.378,00	R\$ 95.363,15	R\$ 91.419,02
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.018.435,95	R\$ 1.021.347,96	R\$ 1.024.034,35	R\$ 1.027.397,58	R\$ 1.029.858,36	R\$ 1.032.616,84	R\$ 1.035.514,32	R\$ 1.037.831,97	R\$ 1.042.863,30	R\$ 1.046.257,06
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 10.228,67	R\$ 9.443,72	R\$ 11.831,72	R\$ 8.664,81	R\$ 9.719,48	R\$ 10.216,78	R\$ 8.178,53	R\$ 17.765,44	R\$ 11.999,05	R\$ 11.512,92
Receita líquida (R\$)		R\$ 71.597,33	R\$ 66.042,67	R\$ 82.673,51	R\$ 60.481,97	R\$ 67.792,51	R\$ 71.201,06	R\$ 56.946,29	R\$ 123.612,56	R\$ 83.364,09	R\$ 79.906,10
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.173,46	R\$ 35.415,25	R\$ 35.409,12				
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 15.876,89	R\$ 14.982,91	R\$ 17.664,86	R\$ 14.088,92	R\$ 15.234,10	R\$ 15.782,07	R\$ 13.469,56	R\$ 24.110,99	R\$ 17.689,43	R\$ 17.139,02
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 20.546,99	R\$ 15.886,31	R\$ 29.835,20	R\$ 11.219,59	R\$ 17.143,16	R\$ 20.009,87	R\$ 8.067,61	R\$ 64.092,45	R\$ 30.265,54	R\$ 27.357,96
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 20.546,99	R\$ 15.886,31	R\$ 29.835,20	R\$ 11.219,59	R\$ 17.143,16	R\$ 20.009,87	R\$ 8.067,61	R\$ 64.092,45	R\$ 30.265,54	R\$ 27.357,96

Mês	0	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 104.566,12	R\$ 78.271,92	R\$ 84.845,47	R\$ 78.271,92	R\$ 97.992,57	R\$ 71.698,37	R\$ 80.372,26	R\$ 84.422,23	R\$ 67.527,99	R\$ 146.594,99
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.049.510,46	R\$ 1.053.231,73	R\$ 1.056.017,26	R\$ 1.059.036,72	R\$ 1.061.822,24	R\$ 1.065.309,58	R\$ 1.067.861,16	R\$ 1.070.721,43	R\$ 1.073.725,83	R\$ 1.076.129,00
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	12,7%	12,7%	12,7%	12,7%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 13.179,65	R\$ 9.874,89	R\$ 10.711,79	R\$ 9.889,40	R\$ 12.389,70	R\$ 9.073,07	R\$ 10.177,13	R\$ 10.697,48	R\$ 8.563,03	R\$ 18.600,16
Receita líquida (R\$)		R\$ 91.386,47	R\$ 68.397,03	R\$ 74.133,68	R\$ 68.382,51	R\$ 85.602,87	R\$ 62.625,30	R\$ 70.195,14	R\$ 73.724,75	R\$ 58.964,95	R\$ 127.994,83
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 35.409,12	R\$ 35.652,53	R\$ 35.646,36	R\$ 35.646,36	R\$ 35.646,36					
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 18.973,74	R\$ 15.304,29	R\$ 16.221,65	R\$ 15.304,29	R\$ 18.056,38	R\$ 14.386,92	R\$ 15.562,73	R\$ 16.125,08	R\$ 13.752,38	R\$ 24.674,30
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 37.003,61	R\$ 17.683,63	R\$ 22.502,91	R\$ 17.669,11	R\$ 32.137,37	R\$ 12.829,26	R\$ 18.979,88	R\$ 21.953,31	R\$ 9.566,22	R\$ 67.674,17
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 37.003,61	R\$ 17.683,63	R\$ 22.502,91	R\$ 17.669,11	R\$ 32.137,37	R\$ 12.829,26	R\$ 18.979,88	R\$ 21.953,31	R\$ 9.566,22	R\$ 67.674,17

Mês	0	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 98.882,14	R\$ 94.792,47	R\$ 108.424,71	R\$ 81.160,23	R\$ 87.976,35	R\$ 81.160,23	R\$ 101.608,59	R\$ 74.344,11	R\$ 83.338,08	R\$ 87.537,50
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.081.345,99	R\$ 1.084.864,99	R\$ 1.088.238,44	R\$ 1.092.097,04	R\$ 1.094.985,35	R\$ 1.098.116,23	R\$ 1.101.004,54	R\$ 1.104.620,57	R\$ 1.107.266,31	R\$ 1.110.232,13
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		12,7%	12,7%	12,7%	12,7%	12,7%	12,8%	12,8%	12,8%	12,8%	12,8%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 12.562,09	R\$ 12.052,67	R\$ 13.797,03	R\$ 10.337,02	R\$ 11.212,73	R\$ 10.351,53	R\$ 12.968,26	R\$ 9.496,38	R\$ 10.651,66	R\$ 11.195,92
Receita líquida (R\$)		R\$ 86.320,05	R\$ 82.739,80	R\$ 94.627,69	R\$ 70.823,21	R\$ 76.763,62	R\$ 70.808,69	R\$ 88.640,33	R\$ 64.847,72	R\$ 72.686,42	R\$ 76.341,57
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 35.646,36	R\$ 35.891,40	R\$ 35.885,19							
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 18.083,49	R\$ 17.518,56	R\$ 19.401,65	R\$ 15.635,47	R\$ 16.577,01	R\$ 15.635,47	R\$ 18.460,10	R\$ 14.693,92	R\$ 15.901,41	R\$ 16.478,63
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 32.590,21	R\$ 29.574,88	R\$ 39.579,68	R\$ 19.541,39	R\$ 24.540,25	R\$ 19.526,87	R\$ 34.533,87	R\$ 14.507,44	R\$ 20.893,61	R\$ 23.977,75
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 32.590,21	R\$ 29.574,88	R\$ 39.579,68	R\$ 19.541,39	R\$ 24.540,25	R\$ 19.526,87	R\$ 34.533,87	R\$ 14.507,44	R\$ 20.893,61	R\$ 23.977,75

Mês	0	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 70.019,84	R\$ 152.004,50	R\$ 102.530,99	R\$ 98.290,41	R\$ 112.425,69	R\$ 84.155,12	R\$ 91.222,76	R\$ 84.155,12	R\$ 105.358,05	R\$ 77.087,48
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.113.347,39	R\$ 1.115.839,24	R\$ 1.121.248,74	R\$ 1.124.897,59	R\$ 1.128.395,53	R\$ 1.132.396,51	R\$ 1.135.391,40	R\$ 1.138.637,82	R\$ 1.141.632,71	R\$ 1.145.382,17
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		12,8%	12,8%	12,8%	12,8%	12,8%	12,9%	12,9%	12,9%	12,9%	12,9%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 8.961,73	R\$ 19.465,68	R\$ 13.145,91	R\$ 12.612,34	R\$ 14.437,18	R\$ 10.816,20	R\$ 11.732,15	R\$ 10.830,72	R\$ 13.568,17	R\$ 9.935,32
Receita líquida (R\$)		R\$ 61.058,11	R\$ 132.538,81	R\$ 89.385,08	R\$ 85.678,07	R\$ 97.988,51	R\$ 73.338,92	R\$ 79.490,61	R\$ 73.324,40	R\$ 91.789,88	R\$ 67.152,16
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 35.885,19									
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 14.043,69	R\$ 25.255,72	R\$ 18.489,84	R\$ 17.909,91	R\$ 19.843,02	R\$ 15.976,80	R\$ 16.943,35	R\$ 15.976,80	R\$ 18.876,46	R\$ 15.010,24
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 11.129,23	R\$ 71.397,90	R\$ 35.010,05	R\$ 31.882,97	R\$ 42.260,31	R\$ 21.476,93	R\$ 26.662,07	R\$ 21.462,42	R\$ 37.028,23	R\$ 16.256,72
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 11.129,23	R\$ 71.397,90	R\$ 35.010,05	R\$ 31.882,97	R\$ 42.260,31	R\$ 21.476,93	R\$ 26.662,07	R\$ 21.462,42	R\$ 37.028,23	R\$ 16.256,72

Mês	0	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 86.413,34	R\$ 90.767,72	R\$ 72.603,64	R\$ 157.613,61	R\$ 106.314,49	R\$ 101.917,42	R\$ 116.574,31	R\$ 87.260,53	R\$ 94.588,98	R\$ 87.260,53
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.148.125,54	R\$ 1.151.200,80	R\$ 1.154.431,02	R\$ 1.157.014,82	R\$ 1.162.623,94	R\$ 1.166.407,44	R\$ 1.170.034,45	R\$ 1.174.183,07	R\$ 1.177.288,48	R\$ 1.180.654,69
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		12,9%	12,9%	12,9%	12,9%	12,9%	12,9%	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 11.143,70	R\$ 11.712,76	R\$ 9.375,14	R\$ 20.363,14	R\$ 13.751,27	R\$ 13.192,66	R\$ 15.100,96	R\$ 11.313,06	R\$ 12.270,75	R\$ 11.327,58
Receita líquida (R\$)		R\$ 75.269,64	R\$ 79.054,96	R\$ 63.228,50	R\$ 137.250,47	R\$ 92.563,22	R\$ 88.724,76	R\$ 101.473,35	R\$ 75.947,47	R\$ 82.318,23	R\$ 75.932,95
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 36.131,88	R\$ 36.125,62								
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 16.250,50	R\$ 16.843,12	R\$ 14.343,80	R\$ 25.855,89	R\$ 18.908,94	R\$ 18.313,48	R\$ 20.298,33	R\$ 16.328,64	R\$ 17.321,06	R\$ 16.328,64
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 22.887,27	R\$ 26.086,22	R\$ 12.759,08	R\$ 75.268,96	R\$ 37.528,66	R\$ 34.285,65	R\$ 45.049,40	R\$ 23.493,20	R\$ 28.871,54	R\$ 23.478,68
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 22.887,27	R\$ 26.086,22	R\$ 12.759,08	R\$ 75.268,96	R\$ 37.528,66	R\$ 34.285,65	R\$ 45.049,40	R\$ 23.493,20	R\$ 28.871,54	R\$ 23.478,68

	0	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 109.245,87	R\$ 79.932,08	R\$ 89.602,08	R\$ 94.117,14	R\$ 75.282,78	R\$ 163.429,71	R\$ 110.237,60	R\$ 105.678,28	R\$ 120.876,02	R\$ 90.480,53
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.183.760,10	R\$ 1.187.647,92	R\$ 1.190.492,52	R\$ 1.193.681,26	R\$ 1.197.030,68	R\$ 1.199.709,83	R\$ 1.205.525,93	R\$ 1.209.449,04	R\$ 1.213.209,89	R\$ 1.217.511,60
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		13,0%	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%	13,0%	13,1%	13,1%	13,1%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 14.190,22	R\$ 10.390,46	R\$ 11.653,90	R\$ 12.248,67	R\$ 9.803,80	R\$ 21.293,72	R\$ 14.378,97	R\$ 13.794,40	R\$ 15.789,24	R\$ 11.828,26
Receita líquida (R\$)		R\$ 95.055,64	R\$ 69.541,62	R\$ 77.948,18	R\$ 81.868,47	R\$ 65.478,98	R\$ 142.136,00	R\$ 95.858,63	R\$ 91.883,88	R\$ 105.086,79	R\$ 78.652,27
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 36.125,62	R\$ 36.125,62	R\$ 36.373,96	R\$ 36.367,66						
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 19.305,91	R\$ 15.336,22	R\$ 16.610,37	R\$ 17.218,91	R\$ 14.653,01	R\$ 26.475,49	R\$ 19.341,23	R\$ 18.729,73	R\$ 20.768,09	R\$ 16.691,37
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 39.624,12	R\$ 18.079,78	R\$ 24.963,85	R\$ 28.281,90	R\$ 14.458,31	R\$ 79.292,84	R\$ 40.149,74	R\$ 36.786,49	R\$ 47.951,04	R\$ 25.593,23
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 39.624,12	R\$ 18.079,78	R\$ 24.963,85	R\$ 28.281,90	R\$ 14.458,31	R\$ 79.292,84	R\$ 40.149,74	R\$ 36.786,49	R\$ 47.951,04	R\$ 25.593,23

	0	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 98.079,40	R\$ 90.480,53	R\$ 113.277,15	R\$ 82.881,66	R\$ 92.908,49	R\$ 97.590,15	R\$ 78.060,79	R\$ 169.460,43	R\$ 114.305,48	R\$ 109.577,91
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$ 1.220.731,60	R\$ 1.224.222,03	R\$ 1.227.442,03	R\$ 1.231.473,31	R\$ 1.234.422,89	R\$ 1.237.729,29	R\$ 1.241.202,31	R\$ 1.243.980,32	R\$ 1.250.011,04	R\$ 1.254.078,92
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,1%	13,2%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 12.829,22	R\$ 11.842,78	R\$ 14.835,23	R\$ 10.862,39	R\$ 12.182,92	R\$ 12.804,35	R\$ 10.248,28	R\$ 22.258,63	R\$ 15.029,83	R\$ 14.418,34
Receita líquida (R\$)		R\$ 85.250,19	R\$ 78.637,75	R\$ 98.441,92	R\$ 72.019,27	R\$ 80.725,56	R\$ 84.785,81	R\$ 67.812,51	R\$ 147.201,80	R\$ 99.275,65	R\$ 95.159,57
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 36.367,66	R\$ 36.367,66	R\$ 36.367,66	R\$ 36.367,66	R\$ 36.617,67	R\$ 36.611,33				
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 17.710,55	R\$ 16.691,37	R\$ 19.748,91	R\$ 15.672,19	R\$ 16.981,42	R\$ 17.606,42	R\$ 14.971,65	R\$ 27.115,21	R\$ 19.787,20	R\$ 19.159,09
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 31.171,98	R\$ 25.578,72	R\$ 42.325,35	R\$ 19.979,41	R\$ 27.126,48	R\$ 30.568,06	R\$ 16.229,53	R\$ 83.475,26	R\$ 42.877,12	R\$ 39.389,16
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 31.171,98	R\$ 25.578,72	R\$ 42.325,35	R\$ 19.979,41	R\$ 27.126,48	R\$ 30.568,06	R\$ 16.229,53	R\$ 83.475,26	R\$ 42.877,12	R\$ 39.389,16

	0	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 125.336,47	R\$ 93.819,35	R\$ 101.698,63	R\$ 93.819,35	R\$ 117.457,19	R\$ 85.940,07	R\$ 96.336,90	R\$ 101.191,33	R\$ 80.941,32	R\$ 175.713,69
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$1.257.978,55	R\$1.262.439,00	R\$1.265.777,82	R\$1.269.397,05	R\$1.272.735,87	R\$1.276.915,91	R\$1.279.974,33	R\$1.283.402,74	R\$1.287.003,92	R\$1.289.884,44
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 16.502,91	R\$ 12.362,48	R\$ 13.408,29	R\$ 12.376,99	R\$ 15.504,04	R\$ 11.351,74	R\$ 12.731,47	R\$ 13.380,54	R\$ 10.709,17	R\$ 23.259,15
Receita líquida (R\$)		R\$ 108.833,56	R\$ 81.456,88	R\$ 88.290,34	R\$ 81.442,36	R\$ 101.953,15	R\$ 74.588,34	R\$ 83.605,43	R\$ 87.810,79	R\$ 70.232,15	R\$ 152.454,54
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 36.611,33	R\$ 36.863,00	R\$ 36.856,62	R\$ 36.856,62	R\$ 36.856,62					
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 21.252,80	R\$ 17.065,37	R\$ 18.112,23	R\$ 17.065,37	R\$ 20.205,95	R\$ 16.018,51	R\$ 17.364,03	R\$ 18.006,06	R\$ 15.300,06	R\$ 27.775,79
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 50.969,43	R\$ 27.780,18	R\$ 33.566,78	R\$ 27.765,66	R\$ 45.135,88	R\$ 21.958,50	R\$ 29.378,40	R\$ 32.948,11	R\$ 18.075,47	R\$ 87.822,13
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 50.969,43	R\$ 27.780,18	R\$ 33.566,78	R\$ 27.765,66	R\$ 45.135,88	R\$ 21.958,50	R\$ 29.378,40	R\$ 32.948,11	R\$ 18.075,47	R\$ 87.822,13

	0	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 118.523,47	R\$ 113.621,45	R\$ 129.961,51	R\$ 97.281,38	R\$ 105.451,41	R\$ 97.281,38	R\$ 121.791,48	R\$ 89.111,35	R\$ 99.891,83	R\$ 104.925,39
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$1.296.137,70	R\$1.300.355,68	R\$1.304.399,22	R\$1.309.024,26	R\$1.312.486,29	R\$1.316.239,07	R\$1.319.701,10	R\$1.324.035,38	R\$1.327.206,66	R\$1.330.761,59
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 15.704,71	R\$ 15.065,31	R\$ 17.242,91	R\$ 12.916,40	R\$ 14.008,74	R\$ 12.930,92	R\$ 16.197,52	R\$ 11.859,14	R\$ 13.300,26	R\$ 13.977,99
Receita líquida (R\$)		R\$ 102.818,76	R\$ 98.556,14	R\$ 112.718,60	R\$ 84.364,98	R\$ 91.442,67	R\$ 84.350,46	R\$ 105.593,96	R\$ 77.252,21	R\$ 86.591,57	R\$ 90.947,40
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 36.856,62	R\$ 37.109,99	R\$ 37.103,56							
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 20.247,33	R\$ 19.602,03	R\$ 21.753,02	R\$ 17.451,04	R\$ 18.526,54	R\$ 17.451,04	R\$ 20.677,53	R\$ 16.375,55	R\$ 17.758,62	R\$ 18.418,27
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 45.714,81	R\$ 42.097,48	R\$ 54.108,95	R\$ 30.057,31	R\$ 36.059,51	R\$ 30.042,80	R\$ 48.059,81	R\$ 24.020,03	R\$ 31.722,97	R\$ 35.425,57
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 45.714,81	R\$ 42.097,48	R\$ 54.108,95	R\$ 30.057,31	R\$ 36.059,51	R\$ 30.042,80	R\$ 48.059,81	R\$ 24.020,03	R\$ 31.722,97	R\$ 35.425,57

	0	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
Investimento fixo (R\$)	-R\$ 2.095.527,20										
Receita bruta (R\$)		R\$ 83.928,13	R\$ 182.197,70	R\$ 122.897,10	R\$ 117.814,19	R\$ 134.757,22	R\$ 100.871,16	R\$ 109.342,68	R\$ 100.871,16	R\$ 126.285,71	R\$ 92.399,65
Receita acum. ou estim. últimos 12 meses (R\$)		R\$1.334.495,65	R\$1.337.482,46	R\$1.343.966,48	R\$1.348.340,11	R\$1.352.532,85	R\$1.357.328,56	R\$1.360.918,34	R\$1.364.809,61	R\$1.368.399,39	R\$ 1.372.893,61
Alíquota nominal (%)		16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Desconto (R\$)		R\$ 35.640,00									
Alíquota efetiva (%)		13,3%	13,3%	13,3%	13,4%	13,4%	13,4%	13,4%	13,4%	13,4%	13,4%
Valor do imposto (R\$)		R\$ 11.187,06	R\$ 24.296,60	R\$ 16.404,49	R\$ 15.736,15	R\$ 18.010,23	R\$ 13.490,77	R\$ 14.631,34	R\$ 13.505,28	R\$ 16.916,60	R\$ 12.385,27
Receita líquida (R\$)		R\$ 72.741,08	R\$ 157.901,11	R\$ 106.492,61	R\$ 102.078,04	R\$ 116.746,99	R\$ 87.380,40	R\$ 94.711,34	R\$ 87.365,88	R\$ 109.369,11	R\$ 80.014,38
Gastos mensais fixos (R\$)		R\$ 37.103,56									
Gastos mensais variáveis (R\$)		R\$ 15.638,57	R\$ 28.457,97	R\$ 20.722,12	R\$ 20.059,05	R\$ 22.269,29	R\$ 17.848,81	R\$ 18.953,93	R\$ 17.848,81	R\$ 21.164,17	R\$ 16.743,69
Depreciação mensal (R\$)		R\$ 3.397,24									
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$)		R\$ 19.998,94	R\$ 92.339,58	R\$ 48.666,93	R\$ 44.915,43	R\$ 57.374,14	R\$ 32.428,02	R\$ 38.653,84	R\$ 32.413,50	R\$ 51.101,37	R\$ 26.167,12
Capital de giro (R\$)		R\$ 93.957,95									
Investimento em capital de giro (R\$)	-R\$ 93.957,95										
Valor residual (R\$)											R\$ 1.261.503,54
Fluxo de caixa (FC) (R\$)	-R\$ 2.189.485,15	R\$ 19.998,94	R\$ 92.339,58	R\$ 48.666,93	R\$ 44.915,43	R\$ 57.374,14	R\$ 32.428,02	R\$ 38.653,84	R\$ 32.413,50	R\$ 51.101,37	R\$ 1.381.628,61



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
GABINETE DO REITOR

Av. Universitária, 1069 ● Setor Universitário
Caixa Postal 86 ● CEP 74605-010
Goiânia ● Goiás ● Brasil
Fone: (62) 3946.1000
www.pucgoias.edu.br ● reitoria@pucgoias.edu.br

RESOLUÇÃO n° 038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O(A) estudante Lucca Rodrigues Pinto
do Curso de Engenharia de Produção, matrícula 2017.1.0034.0037-2,
telefone: 62993919991 e-mail luccarlp@hotmail.com, na qualidade de titular dos
direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor),
autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o
Trabalho de Conclusão de Curso intitulado
Análise de Viabilidade Econômica para a Implantação de um Hotel Fazenda em Rio Verde-GO
, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5
(cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial
de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som
(WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da
área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da
produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 08 de Outubro de 2021.

Assinatura do(s) autor(es): Lucca Rodrigues Pinto

Nome completo do autor: Lucca Rodrigues Pinto

Assinatura do professor-orientador: JSP

Nome completo do professor-orientador: Juliana Schmidt Galera