



i **Innovation**[®]
O F F I C E

**ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA, COMERCIAL E ECONÔMICA PARA
IMPLANTAÇÃO DE HOTEL EM FEIRA DE SANTANA | BA**

Julho, 2022

ÍNDICE

1.	VIABILIDADE TÉCNICA	8
1.1	Informações Iniciais e Localização	8
1.2.	Estrutura Planejada	9
1.3.	Processo Produtivo	12
1.4.	Matérias-primas e insumos necessários	14
1.5.	Problemas Ambientais e Exigências Legais	16
1.6.	Mão-de-obra necessária.....	17
1.7.	Descrição do Negócio	18
1.8.	Inovação e Tecnologia	21
1.9.	Investimentos Programados.....	23
2.	VIABILIDADE COMERCIAL	24
2.1.	Macroambiente do Empreendimento: Ameaças e Oportunidades	24
2.2.	Análise do Mercado.....	24
2.2.1.	Definição do Mercado Alvo	24
2.2.2.	Potenciais Clientes.....	40
2.2.3.	Concorrente	42
2.3.	Fornecedor	43
2.4.	Canais de Distribuição e Divulgação	44
3.	VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA	46
3.1.	Plano de Investimentos	46
3.2.	Dimensionamento das Necessidades de Capital de Giro	46
3.3.	Resumo da Demonstração de Resultado.....	49

3.4. Avaliação Econômico-Financeira do Negócio para 10 anos	62
3.4.1. Capacidade de Pagamentos (com recursos próprios e de terceiros).....	62
3.4.2. Fluxo de Caixa do Projeto.....	63
3.4.3. Indicadores Econômico-Financeiro	67
3.4.4. Indicadores para Investidor	75
4. CONCLUSÃO DA VIABILIDADE DA PROPOSTA	90
5. ANEXOS – TABELAS FINANCEIRAS.....	92
5.1. DRE Detalhado- Cenário Projetado (10 Anos).....	93
5.2. DRE Detalhado- Cenário Otimista (10 Anos)	94
5.3. DRE Detalhado- Cenário Pessimista (10 Anos)	95

FIGURAS

Figura 1. Localização.....	8
Figura 2. Estrutura Charmant Hotel & Business Parte 1 de 2.....	10
Figura 3. Estrutura Charmant Hotel & Business Parte 2 de 2.....	11
Figura 4. Charmant H&B.	12
Figura 5. Fluxo macro de processos para o negócio.....	13
Figura 6. Belvedere construtora.	19
Figura 7. Distribuição % do VAB das ACT para a BA.....	29
Figura 8. Participação do VAB das ACT nas Contas Regionais (BA)....	30
Figura 9. Regiões turísticas da Bahia.....	31
Figura 10. Participação das regiões turística no total das ACTs da BA.	33
Figura 11. Participação das ACT da região no VA total da região (BA).	35
Figura 12. Taxa de ocupação dos hotéis de Salvador 1º tri. 2019 a 2022.	36
Figura 13. Taxa de ocupação média anual em Salvador BA.....	37
Figura 14. Diária média anual em Salvador BA.....	38
Figura 15. RevPAR médio em Salvador BA.	39
Figura 16. Residência dos turistas que visitaram Salvador/BA (verão 2018/2019).....	40
Figura 17. Estado de residência dos turistas brasileiros que visitaram Salvador (verão 2018/2019).....	41
Figura 18. País de residência dos turistas residentes no exterior que visitaram Salvador (verão 2018/2019).....	42
Figura 19. Potencial concorrência localização.....	43
Figura 20. Projeção de Receitas Anuais (10 anos).	53
Figura 21. Projeção de Receitas Mensais.	54
Figura 22. Volume de diárias no mês.	55
Figura 23. Volume de diárias ao dia.	56
Figura 24. Fluxo de Caixa - cenário projetado 10 anos.	64
Figura 25. Fluxo de Caixa - cenário otimista 10 anos.....	65

Figura 26. Fluxo de Caixa - cenário pessimista 10 anos.	66
Figura 27. EBITDA 10 anos.	68
Figura 28. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Projetado.	71
Figura 29. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Otimista.	72
Figura 30. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Pessimista.	73
Figura 31. Lucro ou Prejuízo acumulado (3 cenários).	74

TABELAS

Tabela 1. Distribuição de funções Parte 1 de 2.	17
Tabela 2. Distribuição de funções Parte 2 de 2.	18
Tabela 3. Perfil da cidade.	25
Tabela 4. PIB Feira de Santana.	27
Tabela 5. Participação das regiões turística no total das ACT's da BA.	32
Tabela 6. Participação das ACT da região no VA total da região (BA)..	34
Tabela 7. Taxa de Ocupação rede hoteleira em Salvador BA.	37
Tabela 8. Diária média em Salvador BA.	38
Tabela 9. RevPAR médio em Salvador BA.	39
Tabela 10. Potencial concorrência diárias.	43
Tabela 11. Investimentos totais.	46
Tabela 12. Custos Fixos e Capital de Giro.	49
Tabela 13. Custos Variáveis.	50
Tabela 14. Premissas Consideradas.	51
Tabela 15. REVPAR projetado.	51
Tabela 16. Projeção de receitas.	52
Tabela 17. Alíquotas de Impostos.	57
Tabela 18. Impostos totais estimados.	57
Tabela 19. Análise de sensibilidade - cenário pessimista.	58
Tabela 20. Análise de sensibilidade - cenário otimista.	58
Tabela 21. DRE 10 anos - cenário projetado Parte 1 de 2.	59
Tabela 22. DRE 10 anos - cenário projetado Parte 2 de 2.	60
Tabela 23. DRE 10 anos - cenário otimista Parte 1 de 2.	60
Tabela 24. DRE 10 anos - cenário otimista Parte 2 de 2.	61
Tabela 25. DRE 10 anos - cenário pessimista Parte 1 de 2.	61
Tabela 26. DRE 10 anos - cenário pessimista Parte 2 de 2.	62
Tabela 27. Recursos necessários para viabilidade.	63
Tabela 28. Taxa de Desconto Anual.	69
Tabela 29. Indicadores de Retorno.	70

Tabela 30. Tipologia das UHs.	75
Tabela 31. Análise financeira para investidor por UHs Pagamento Parcelado Parte 1 de 2.....	76
Tabela 32. Análise financeira para investidor por UHs Pagamento Parcelado Parte 2 de 2.....	77
Tabela 33. Análise financeira para investidor por UHs Pagamento à Vista Parte 1 de 2.....	78
Tabela 34. Análise financeira para investidor por UHs Pagamento à Vista Parte 2 de 2.....	79
Tabela 35. TMA / CapRate mínimo.	80
Tabela 36. Risco Operacional.	80
Tabela 37. Comparativo de empreendimentos similares x Charmant. ..	81
Tabela 38. Resultado da Viabilidade Econômica Parte 1 de 2.	90
Tabela 39. Resultado da Viabilidade Econômica Parte 2 de 2.	91
Tabela 40. DRE. Cenário Projetado Valores médios mensais Ano 1 a Ano 10.....	93
Tabela 41. DRE. Cenário Otimista Valores médios mensais Ano 1 a Ano 10.	94
Tabela 42. DRE. Cenário Pessimista Valores médios mensais Ano 1 a Ano 10.....	95

1. VIABILIDADE TÉCNICA

1.1 INFORMAÇÕES INICIAIS E LOCALIZAÇÃO

O objetivo da Belvedere é viabilizar o Charmant Hotel & Business, localizado na Av. João Durval Carneiro, 3801 - São João, Feira de Santana - BA, 40301-110 (Figura 1). O hotel está estrategicamente localizado para dar mobilidade aos hóspedes ao mesmo tempo ofertando, lazer, serviços e conveniência. Está localizado a 10 km do aeroporto de Feira de Santana e 110 km do aeroporto internacional de Salvador.

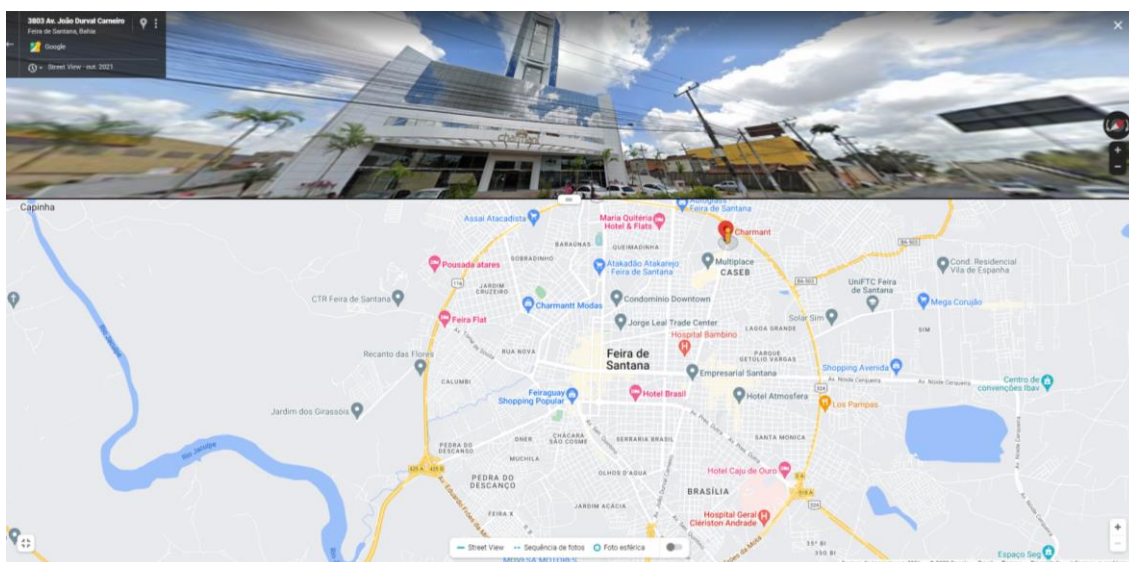


Figura 1. Localização.

Feira de Santana é uma das principais portas de entrada do chamado Portal do Sertão, a partir do qual turistas têm acesso ao sertão baiano. A cidade é um dos principais hubs de transporte da Bahia devido a sua localização na intersecção entre 3 das maiores rodovias de ligação do sul e centro-oeste do Brasil com destino a Salvador e outras importantes cidades do Nordeste.

Em 2011 investimentos foram feitos na modernização do aeroporto local e em 2014 começou a operar voos regionais e conexões. Atualmente opera com

voos vindos do aeroporto internacional de Belo Horizonte e de Salvador. Existe projeto de expansão para construção de nova pista e terminal de passageiros.

1.2. ESTRUTURA PLANEJADA

O Charmant Hotel & Business é um novo conceito em negócios de Feira de Santana. Com a cidade crescendo a cada dia e se tornando cada vez mais o centro de negócios da região, a Princesa merece uma estrutura que contribui para o potencial da cidade. Charmant Hotel & Business se tornou o empreendimento mais desejado pelos empresários e profissionais liberais, por conta da estrutura que oferece:

- ✓ **Salas Empresariais** – salas customizáveis para empresários, investidores e profissionais liberais. O Charmant é uma grande escolha para que montem ou transfiram seus negócios. No Charmant encontrarão exclusividade, beleza, charme e as melhores referências da cidade.
- ✓ **Suítes integradas ao pool hoteleiro** – suítes de hotel entregues equipadas e decoradas no mais alto padrão de conforto e qualidade. O investidor poderá se tornar proprietário de um hotel conceito charme, com suítes integradas ao pool e administradas por uma das grandes empresas do setor hoteleiro no mundo.
- ✓ **Mall com acesso externo independente** – um grande centro de negócios com demanda garantida pelo hotel e pela localização privilegiada.
- ✓ **Hospital Day** – a revolução na saúde de Feira de Santana está se tornando realidade. O Charmant contará com um Hospital Dia completo e moderno, trazendo muito mais qualidade para os serviços de saúde na cidade. Muito mais comodidade, conforto e segurança para seus pacientes.

O detalhamento da estrutura pode ser visto nas Figura 2, Figura 3 e Figura 4.


MATERIAL PUBLICITÁRIO


CONHEÇA MAIS DETALHES DESTA GRANDE EMPREENDIMENTO.

1º ANDAR

- Restaurante VIP com jardim
- Conference Center
- Sala para Reuniões
- Área administrativa
- **Hospital Dia** com mezanino (acesso pelo térreo)

HOTELARIA PADRÃO INTERNACIONAL







TÉRREO

- Lojas e serviços do Mall
- Lobby Empresarial e do Hotel independentes
- Acesso para garagens
- Acesso de serviço para o Hotel
- Acesso ao Hospital Dia independente

MALL, RESTAURANTES, LOJAS E SERVIÇOS INTELIGENTES

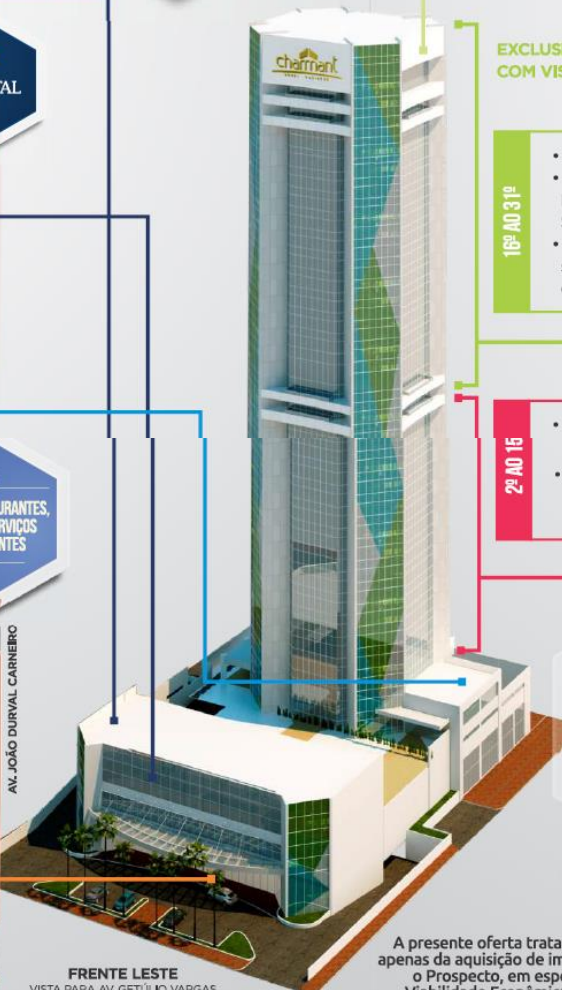




EXCLUSIVO COM VISÃO

18º AO 31º

2º AO 16º



FRENTE LESTE
VISTA PARA AV. GETÚLIO VARGAS E SHOPPING

AV. JOÃO DURVAL CARNEIRO

A presente oferta trata apenas da aquisição de imo o Prospecto, em espe Viabilidade Econômica

Figura 2. Estrutura Charmant Hotel & Business | Parte 1 de 2.

MATERIAL PUBLICITÁRIO







SUÍTES INTEGRADAS AO POOL HOTELEIRO



EXCLUSIVO RESTAURANTE COM VISTA PANORÂMICA DA CIDADE

1º AO 31º

- Suítes de Hotel integradas ao Pool.
- Lazer do Hotel no 31º andar: Piscina com deck e vista panorâmica, SPA, Hydro, Sauna e Fitness Room.
- Pavimentos com 4 elevadores, sendo 1 pressurizado e acabamento exclusivo e diferenciado.

2º AO 1ºº

- Salas Empresariais a partir de 23m² Possibilidade de customização e junção de várias salas.
- Pavimentos com 5 elevadores, sendo 1 pressurizado. sanitário PNE e excelente acabamento.

LATERAL NORTE
VISTA PARA AV. CONTORNO E AEROPORTO



LATERAL SUL
VISTA PARA AV. GETULIO VARGAS E SHOPPING

LATERAL NORTE
VISTA PARA AV. CONTORNO E AEROPORTO



LATERAL SUL
VISTA PARA AV. GETULIO VARGAS E SHOPPING

SALAS EMPRESARIAIS
CUSTOMIZÁVEIS

A presente oferta trata de investimento em valores mobiliários, e não apenas da aquisição de imóvel. Antes de aceitar a oferta, leia com atenção o Prospecto, em especial a seção Fatores de Risco, e o Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira do empreendimento hoteleiro.

Figura 3. Estrutura Charmant Hotel & Business | Parte 2 de 2.

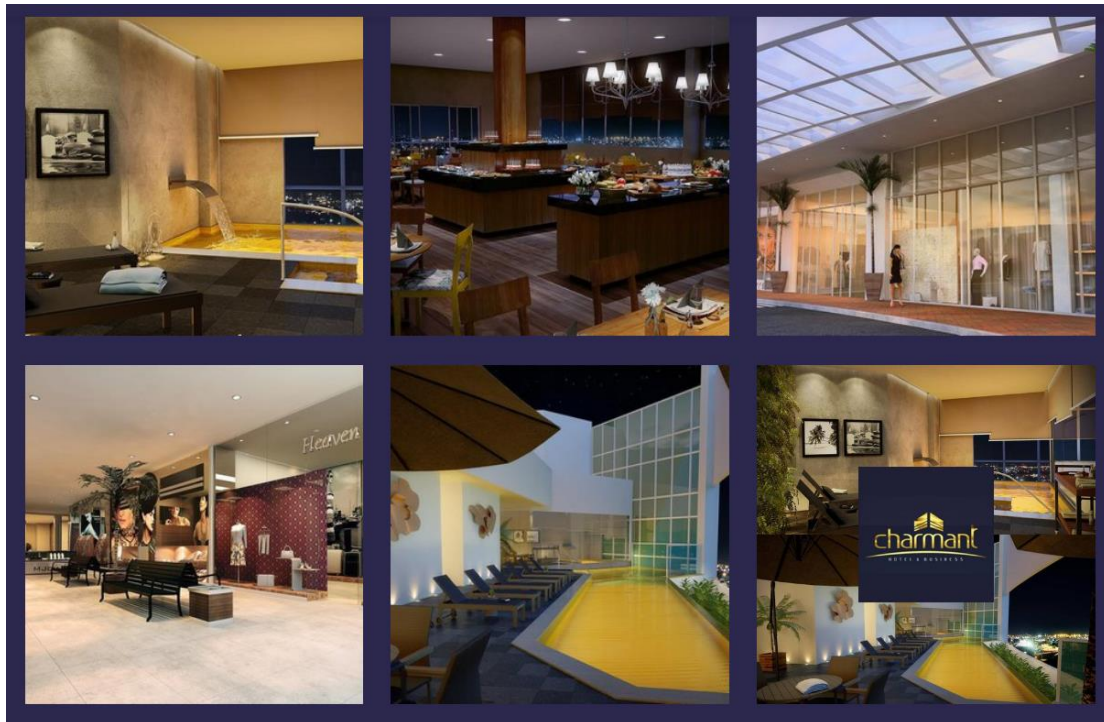


Figura 4. Charmant H&B.

1.3. PROCESSO PRODUTIVO

O fluxo resumido de operação do Charmant H&B está previsto na Figura 5.

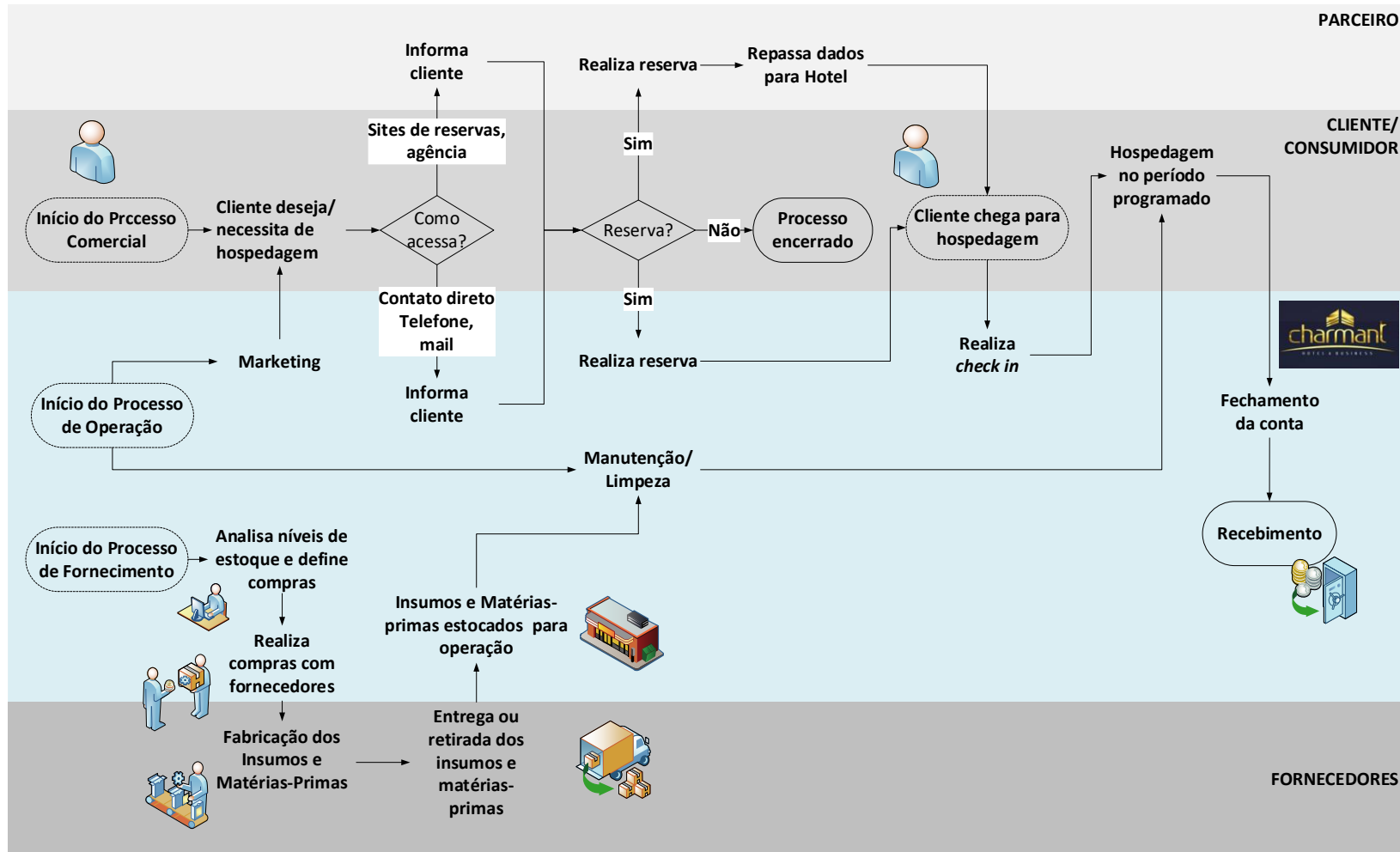


Figura 5. Fluxo macro de processos para o negócio.

1.4. MATÉRIAS-PRIMAS E INSUMOS NECESSÁRIOS

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – comércio, indústria ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias/insumos deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar, nesse caso, um risco ao bom atendimento do cliente. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado e, no caso desse tipo de estabelecimento, poderá significar também a perda dos produtos que, estocados por muito tempo, poderão ter seu prazo de validade ultrapassado.

É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço

imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

A qualidade do produto/serviço é fator de vital importância. O estabelecimento e estreitamento de relações com fornecedores de qualidade são formas de se obter qualidade, melhores preços e prazos de entrega e pagamento. O prazo de entrega poderá variar conforme a escolha do fornecedor e região em que se encontra. Os prazos de pagamentos de fornecedores podem variar entre pagamentos à vista até sessenta dias, dependendo do volume de compras e do tipo de insumo.

O empreendedor deve estar atento ao grau de satisfação dos clientes buscando identificar qual a percepção que se têm em relação à qualidade e diferencial dos produtos/serviços oferecidos, para tanto, pode realizar pequenas pesquisas de satisfação.

Em relação ao planejamento, algumas coisas devem ser observadas para evitar gastos desnecessários:

- Compras com base no mix de produtos/serviços;
- Vendas/dia;
- Sazonalidade no consumo;
- Prazo de validade das mercadorias;
- Pontualidade e idoneidade do fornecedor.

A qualidade é um item indispensável para os clientes. Assim, é fundamental garantir a qualidade dos produtos utilizados. Tendo em vista que a escolha também deve levar em consideração os custos dos mesmos, para não impactar no preço final, o empreendedor deve fazer uma ampla pesquisa junto a fornecedores, testar os produtos e negociar preços.

Os insumos/produtos necessários ao estabelecimento são itens de fácil obtenção no mercado, não representando empecilho à viabilização do negócio.

1.5. PROBLEMAS AMBIENTAIS E EXIGÊNCIAS LEGAIS

Para que uma empresa possa iniciar suas atividades, ela precisa estar devidamente legalizada, ou seja, deverá estar registrada em determinados órgãos nos âmbitos federal, estadual e municipal. Alguns registros são comuns para todas as empresas, outros são exigidos apenas para aquelas que realizem determinadas atividades.

Além de conhecer sobre o funcionamento do negócio, recomenda-se a contratação de um contador para obter registros, alvarás e fornecer informações legais sobre o novo negócio, enquanto o empreendedor se dedica a outras questões do empreendimento. Antes de abrir o negócio pode necessário:

- ✓ Registros junto à Secretaria de Receita Federal, para obtenção do CNPJ;
- ✓ Registros na Junta Comercial;
- ✓ Registros junto a Receita estadual, para obtenção da inscrição estadual;
- ✓ Registros junto à prefeitura, para obtenção do alvará de localização e de licença sanitária;
- ✓ Registros na Secretaria Estadual da Fazenda;
- ✓ Cadastro na Caixa Econômica Federal (CEF) no sistema Conectividade Social;
- ✓ Autorização do Corpo de Bombeiros – CBM;
- ✓ Cadastro Municipal de Vigilância Sanitária (CMVC), do Sistema Estadual de Vigilância Sanitária (Sevisa);
- ✓ Licenças Ambientais.

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC), isso será válido pelo comércio direto para o consumidor.

1.6. MÃO-DE-OBRA NECESSÁRIA

O fator humano é de extrema importância para o sucesso de qualquer negócio. A contratação de profissionais qualificados, com bom *know-how* e experiência é o que vai sustentar a qualidade dos serviços e produtos. O atendimento é um item que merece uma atenção especial da empresa, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência de indicação de novos clientes por clientes satisfeitos.

O treinamento dos envolvidos com atendimento deve desenvolver as seguintes competências:

- ✓ Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes;
- ✓ Agilidade e presteza no atendimento;
- ✓ Motivação para crescer juntamente com o negócio.

Investir constantemente no aperfeiçoamento dos funcionários da empresa através de cursos, palestras, workshops que são oferecidos no mercado, ou em atividades de desenvolvimento realizadas na própria empresa, deve ser preocupação permanente da empresa.

Concluindo, para operar a empresa, está planejada a estrutura apresentada nas Tabela 1 e Tabela 2.

Tabela 1. Distribuição de funções | Parte 1 de 2.

MÃO DE OBRA		
Qtd Função	Salário Base	Custo total ¹
22 Hospedagem		R\$ 59.036,40
6 Recepcionista	R\$ 1.725,00	R\$ 18.630,00
1 Supervisor de hospedagem	R\$ 2.530,00	R\$ 4.554,00
3 Mensageiros	R\$ 1.247,75	R\$ 6.737,85
6 Camareiras	R\$ 1.247,75	R\$ 13.475,70
3 Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 1.247,75	R\$ 6.737,85
1 Assistente de Reservas	R\$ 1.725,00	R\$ 3.105,00
2 Extras Alta	R\$ 1.610,00	R\$ 5.796,00

Tabela 2. Distribuição de funções | Parte 2 de 2.

MÃO DE OBRA		
Qtd Função	Salário Base	Custo total ¹
22 Hospedagem		R\$ 59.036,40
19 F&B Alimentos e Bebidas		R\$ 69.782,13
1 Supervisor de F&B	R\$ 3.450,00	R\$ 6.210,00
1 Maitre	R\$ 2.500,00	R\$ 4.500,00
8 Garçom/bar	R\$ 1.495,00	R\$ 21.528,00
1 Hoster	R\$ 1.700,00	R\$ 3.060,00
1 1º Cozinheiro	R\$ 3.450,00	R\$ 6.210,00
5 Cozinheiro	R\$ 2.530,00	R\$ 22.770,00
1 Assistente de Eventos	R\$ 1.840,00	R\$ 3.312,00
1 Steward de Eventos	R\$ 1.217,85	R\$ 2.192,13
14 Overhead Adm		R\$ 72.148,50
1 Gerente Geral	R\$ 11.500,00	R\$ 20.700,00
1 Coordenador de controladoria	R\$ 4.375,00	R\$ 7.875,00
1 Supervisor de Vendas	R\$ 5.865,00	R\$ 10.557,00
3 Técnico de Manutenção	R\$ 1.840,00	R\$ 9.936,00
6 Vigilante	R\$ 1.437,50	R\$ 15.525,00
1 Coordenador de manutenção	R\$ 2.587,50	R\$ 4.657,50
1 Auxiliar de Almoxarifado / Compras	R\$ 1.610,00	R\$ 2.898,00
55 Mão de obra Total		R\$ 200.967,03

¹ Adicionado 80% de encargos e impostos

1.7. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A Belvedere construtora, responsável pela construção do Charmant Hotel & Business, atua no mercado desde 1990. Edificou os principais e maiores prédios de alto padrão de Feira de Santana (Figura 6). Nasceu com grandes diferenciais em seu DNA, trazendo a vasta experiência construtiva e comercial de seu líder Osvaldo Ottan, sinônimo de grandes ideias e trabalho sério, que já tinha sua visão voltada para grandes ares, atuando como controlador de tráfego aéreo durante alguns anos. Sempre com o ideal de trazer para Feira de Santana grandes empreendimentos em diversas áreas, participou ativamente do desenvolvimento econômico desta cidade, sendo uma peça-chave na

implantação de grandes empresas como Pepsico, Siemens/Yazaki, Standard Tires/Watts Brasil, Riges, Gazin, Boticário e outras.

A Belvedere Construtora em parceria com grandes empresas do setor como M; Alves e R. Carvalho, vem influenciando o jeito de morar do baiano, provando que é possível morar em apartamentos, com ótima localização, conforto e qualidade de vida.



Figura 6. Belvedere construtora.

Com excelência na gestão de suas obras e com total transparência na relação com seus clientes, colaboradores e parceiros, a Belvedere segue em frente com a filosofia de trabalho de oferecer alto padrão arquitetônico aliado à qualidade construtiva em todos os seus projetos, além de exclusividade para seus clientes. Desempenha com eficiência todas as etapas do seu trabalho, desde a escolha do terreno ao desenvolvimento de projetos, da qualidade dos materiais e dos processos construtivos à entrega das chaves e assistência técnica.

São mais de R\$ 500 milhões em VGV realizado em quase 20 anos de grandes obras, com aproximadamente 800 unidades realizadas e entregues com excelente nível de satisfação dos clientes. A Belvedere Construtora construiu sua filosofia em alicerces de bases sólidas e muito bem estruturadas, para oferecer ao mercado segurança, qualidade e garantia de investimentos rentáveis.

Mudar o cenário, sem descaracterizar seu contexto! Esse sempre foi o desafio que a Belvedere abraçou desde sua idealização. A missão da empresa é trazer o novo, aproveitando de todos os benefícios do desenvolvimento, porém sem deixar de lado os aspectos culturais e particulares dessa cidade que cresceu em torno de uma grande feira livre, que sempre acolheu seus visitantes com se sua casa fosse.

É com esse espírito que a Belvedere constrói o futuro de Feira de Santana, com a visão no futuro, mas com a presença da sua essência sempre constante. E todo esse esforço se resume em um grande patrimônio: famílias felizes por viver com qualidade e respeito. São centenas de clientes satisfeitos e realizados com a certeza de terem feito muito mais que um grande negócio: concretizaram sonhos!

O Charmant Hotel & Business, foco deste estudo, é o maior empreendimento multisserviço do interior da Bahia. Uma excelente escolha para empresário, investidor e profissional liberal montar ou transferir seu negócio. O Charmant tem exclusividade, beleza, charme e as melhores referências da cidade.

A estrutura Business do Charmant contará com:

- ✓ 27 lojas;
- ✓ 1 day hospital;
- ✓ 196 salas comerciais; e,

A estrutura hoteleira do Charmant contará com:

- ✓ 216 Quartos;
- ✓ 1 Restaurante com bar de piscina;
- ✓ Centro de convenções;

- ✓ Estrutura de academia;
- ✓ Piscina externa; e
- ✓ SPA

1.8. INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Inovar deve estar sempre atrelado à busca por um aumento do valor agregado dos produtos/serviços ofertados ao cliente. Deste modo, um empreendedor deve ter em mente que agregar valor significa ampliar a satisfação do cliente, seja por serviços que facilitam a vida das pessoas, produtos que atendam suas necessidades ou pela qualidade do atendimento, demonstrando valorização de cada indivíduo, pelo respeito, atenção, interesse, compromisso e responsabilidade que cada profissional dispensa no desempenho das suas atividades.

Ouvir os clientes e detectar suas aspirações e expectativas é muito importante para orientar a oferta de novos produtos/serviços. Vale ressaltar que sempre é possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar produtos/serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes/consumidores.

Ser criativo e diversificar sempre será o ponto que definirá limites e possibilidades tanto para o empreendimento quanto para o empreendedor, pois será a capacidade de incrementar novas práticas e formatos de produtos/serviços que levará negócios ao sucesso. Diante desse processo, o empreendedor não deve “visualizar” limites para a criatividade e diversificação de seu mix, principalmente em busca de atender o crescimento do mercado e buscar “neutralizar” ou “minimizar” a influência dos concorrentes sobre seu empreendimento.

Comercializar um produto/serviço com um diferencial em relação aos concorrentes e ver esse diferencial ser reconhecido pelos clientes e consumidores significa vantagem frente à concorrência. O segmento de turismo e hotelaria, independente de crises, sempre será desejado pelos clientes e por

isso é algo que possui concorrência. Desta forma é importante destacar-se, ter um diferencial. Esse diferencial pode ser referente ao custo dos produtos/serviços ou pode ser referente a uma forma diferenciada de apresentação, sendo essas as principais estratégias de posicionamento utilizadas:

Estratégia de diferenciação pelos Custos – nessa estratégia o empreendedor pratica um preço inferior aos concorrentes. Nesse caso comumente as margens de lucro são reduzidas, mas compensadas pela agilidade na comercialização com maior volume de vendas. Ao optar por esta estratégia, o cuidado com custos/investimentos reduzidos deve ser redobrado, pois os custos irão impactar diretamente no resultado financeiro final. Esta estratégia procura atender um cliente que quer pagar menos, mas quer um produto/serviço adequado.

Estratégia de diferenciação pela Apresentação – essa estratégia requer que se pense em como ofertar valor agregado ao seu cliente, um produto/serviço diferenciado ou uma forma de apresentação diferenciada. É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os produtos/serviços que estão sendo ofertados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente algo diferenciado. Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de inovações, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos.

Para estar sempre atento a inovações, o empreendedor pode frequentar feiras do setor. Existem vários eventos, com enfoques específicos, por isso é muito importante que o empreendedor esteja sempre atento aos conteúdos e informações que são disponibilizados nas diversas fontes de dados.

1.9. INVESTIMENTOS PROGRAMADOS

Investimento consiste na aplicação de algum tipo de recurso esperando um retorno superior àquele investido, em um determinado período. O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e com o mix de produtos/serviços ofertados.

O investimento pode ser caracterizado como:

Investimentos Fixos – compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;

Investimentos Pré-operacionais – são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de layout, honorários profissionais e outros; e,

Capital de Giro – é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

O investimento total dispendido para construção e estruturação do hotel ficou em R\$ 65.755.358,51. A necessidade de capital de giro será apresentada posteriormente no item 3.2.

2. VIABILIDADE COMERCIAL

2.1. MACROAMBIENTE DO EMPREENDIMENTO: AMEAÇAS E OPORTUNIDADES

Para analisar a viabilidade de um negócio é importante fazer um levantamento dos fatores externos (ao empreendimento) que podem facilitar ou dificultar o seu sucesso, ou seja, as ameaças e oportunidades. As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento.

O conhecimento real das oportunidades para sucesso no negócio somente será possível através de pesquisa de mercado. Entretanto, a pesquisa não precisa ser complexa, sofisticada ou dispendiosa em termos financeiros. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, o tipo de público-alvo em termos de capacidade aquisitiva, os gostos pessoais, e as expectativas que as pessoas têm em relação ao negócio e seus produtos/serviços. Também é importante pesquisar os preços praticados pelos concorrentes, o padrão dos produtos/serviços concorrentes e analisar as características dos potenciais clientes. O risco de abrir as portas sem conhecimento do negócio e do mercado é algo a se considerar.

2.2. ANÁLISE DO MERCADO

2.2.1. Definição do Mercado Alvo

Analisar o mercado de atuação é a melhor maneira que o empreendedor tem para otimizar esforços e investir energia em ações que realmente façam a diferença no seu negócio. Para isso, é preciso avaliar atentamente as características de comportamento do segmento, em relação ao que está acontecendo no mercado interno e externo. Munido de informações relevantes, o empresário pode se preparar para aproveitar as oportunidades e criar estratégias para enfrentar possíveis desafios.

O mercado alvo do empreendimento é o de turismo na Bahia, com foco em hospedagem em Feira de Santana. Feira de Santana (Tabela 3) é uma cidade com população (IBGE) estimada de 624.107, em uma área de 1.304,425 km², o que corresponde a uma baixa densidade populacional de 478,45 hab./km².

Tabela 3. Perfil da cidade.

DADOS GERAIS DO MERCADO ¹

Localização	Feira de Santana - BA
População estimada [2021]	624.107
População último censo [2010]	556.642
Área territorial [2020] (km ²)	1.304,425
Densidade demográfica [2020] (hab/km ²)	478,45
Salário médio mensal dos trabalhadores formais [2019]	1,9 salários mín
Pessoal ocupado [2019]	134.433
População ocupada [2019]	21,9%
% da população com rendimento nominal per capita mensal até 1/2 sal. Mín [2010]	38,7%
PIB per capita [2018]	R\$ 24.229,74
% receitas oriundas de fonte externa [2015]	63,7%
Índice de Desenv Humano Municipal IDHM [2010]	0,712
Total de receitas realizadas (x1.000) [2017]	R\$ 1.167.088,57
Total de despesas empenhadas (x 1.000) [2017]	R\$ 1.099.658,83
Esgotamento sanitário adequado [2010]	59,7%
Urbanização de vias públicas [2010]	17,1%
Hierarquia urbana [2018] ²	Capital Regional B (2B)
Região de Influência [2018] ³	Arranjo Populacional de Salvador/BA - Metrópole (1C)
Região intermediária [2020]	Feira de Santana
Região imediata [2020]	Feira de Santana
Mesorregião [2020]	Centro Norte Baiano
Microrregião [2020]	Feira de Santana

¹ Fonte: IBGE

² São cinco níveis hierárquicos, com onze subdivisões: Metrôpoles (1A, 1B e 1C), Capitais Regionais (2A, 2B e 2C), Centros Sub-Regionais (3A e 3B), Centros de Zona (4A e 4B) e Centros Locais (5). Alguns Municípios são muito integrados entre si e constituem apenas uma Cidade para fim de hierarquia urbana, tratam-se dos Arranjos Populacionais, os quais são indicados no complemento da hierarquia urbana quando ocorrem.

³ Cada Cidade se vincula diretamente à região de influência de pelo menos uma outra Cidade, vínculo que sintetiza a relação interurbana mais relevante da Cidade de origem, tanto para acessar bens e serviços quanto por relações de gestão de empresas e órgãos públicos.

O hotel proposto está localizado no estado da Bahia. Feira de Santana é um importante centro industrial e comercial do Brasil, com bom poder de consumo e comércio forte. Feira exerce um alto nível de influência econômica, comercial e política no Nordeste brasileiro, sendo o único município do interior do Nordeste com PIB acima de 10 bilhões. É sede de grandes empresas como Le Biscuit, Paradise Aeronautics Industry, R. Carvalho, L. Marquezzo, Brasfrut, Transport Company Santana, além de abrigar unidades da Pirelli Pneus, Seara Alimentos, Brasfrut, Nestlé, Coca Cola, Avigro, Móveis Escandinavos, Perdigão, Avipal Nordeste, Klabin, Mondial, Acelor, Vonder, PepsiCo, Paradise, Belgo Bekaert, Rigesa, Orbitrade, G-Ligth, Placo, Tama, entre outros.

O hotel ocupa uma região central na cidade de Feira de Santana, próximo ao Boulevard Shopping, o maior shopping da cidade e o Museu Parque do Saber, um popular museu de história e tradicional local para exposições de ciências e história.

O Brasil é o quinto país mais populoso do mundo, a maior economia da América Latina e está entre as 10 maiores economias do mundo. O mercado de hospedagem no Brasil é altamente fragmentado e, em sua maioria, hotéis de serviço completo de baixa qualidade sem marca.

Feira de Santana é um destino de negócios e o principal entroncamento rodoviário do Norte/Nordeste do Brasil, o que favorece o comércio e o desenvolvimento. É a segunda cidade mais populosa do estado da Bahia, com uma população de 624.107 mil habitantes, segundo estimativa do IBGE [2021]. Está localizado a 100 km a noroeste de Salvador, capital da Bahia. Essas cidades são conectadas pela BR-324, uma rodovia dividida em quatro pistas que liga o Brasil de norte a sul e oeste e leste.

Feira, como é comumente chamada, é o principal centro urbano do interior da Bahia e um dos principais da região Nordeste. Feira de Santana foi a primeira cidade da América Latina a ter um plano diretor, eleita pela revista Exame como a melhor cidade da Bahia para investimentos imobiliários, a sétima do Nordeste e a 44ª do Brasil, por estudos da mesma revista, foi considerada a décima melhor cidade do país em infraestrutura urbana.

Além de ser um importante centro comercial e industrial, Feira de Santana também é conhecida por suas festas regionais, atraindo turistas de todo o país.

Desde suas origens, o comércio impulsiona a economia. A indústria vem em segundo lugar, responsável por uma parcela significativa do PIB municipal. A população rural é pequena, e mesmo a agricultura representa uma pequena parcela da economia da cidade, produz uma quantidade significativa de produtos (Tabela 4).

Tabela 4. PIB Feira de Santana.

PRODUTO INTERNO BRUTO DO MUNICÍPIO	
Atividade Econômica	PIB¹
Agropecuária	R\$ 53.827,67
Indústria	R\$ 2.483.350,18
Serviços - exclusive administração, defesa, educação e saúde pública e seguridade social	R\$ 8.057.247,40
Administração, Defesa, Educação e Saúde Públicas e Seguridade Social	R\$ 2.052.124,64
Impostos, líquidos de subsídios, sobre produtos, a preços correntes	R\$ 2.251.641,74
PIB TOTAL FEIRA DE SANTANA	R\$ 14.898.191,63

¹ (x 1.000) R\$ Fonte: IBGE [2019]

Feira de Santana apresentou um grande aumento em seus índices sociais, seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), medido pela Organização das Nações Unidas é de 0,712 (alto), apresentando uma qualidade de vida 72,24% superior aos demais municípios brasileiros.

O verão é quente e seco com temperaturas médias de 21-29°C. O inverno é úmido, a alta média é de 24°C e a baixa média é de 17°C.

O próximo ponto a ser analisado do mercado é com foco no segmento de turismo. Segundo lei estadual nº 12.933, o turismo é a atividade econômica decorrente de viagens e respectivas permanências das pessoas em lugares distintos dos que vivem, por período inferior a um ano consecutivo e superior a 24 horas, com a finalidade de lazer, negócios, cultura, religião, entretenimento e

outros. Essa atividade irá gerar movimentação econômica, trabalho, emprego, renda e receitas públicas, constituindo instrumento de desenvolvimento econômico e social, promoção e diversidade cultural, conservação e preservação da biodiversidade e do patrimônio histórico. Ainda segundo a lei, zona ou região turística é o território formado pelo conjunto de municípios turísticos ou de interesse turístico, com afinidades culturais ou naturais suficientes para possibilitar o planejamento e organização integrada, oferta de produtos turísticos mais competitivos nos diferentes mercados.

Já Atividades Características do Turismo (ACT) são todas as atividades ligadas à hospedagem, alimentação, agenciamento, transporte, recepção turística, eventos, recreação e entretenimento, além de outras utilizadas pelos turistas em seus deslocamentos e que, por essa relação são identificadas como atividades turísticas ainda que nem todo o Valor Adicionado (VAB) por essas atividades provenha diretamente da atividade turística. **A atividade de maior representatividade para o turismo é a de alojamento e alimentação que corresponde por 45,9% em 2019**, como apresenta o gráfico da Figura 7.

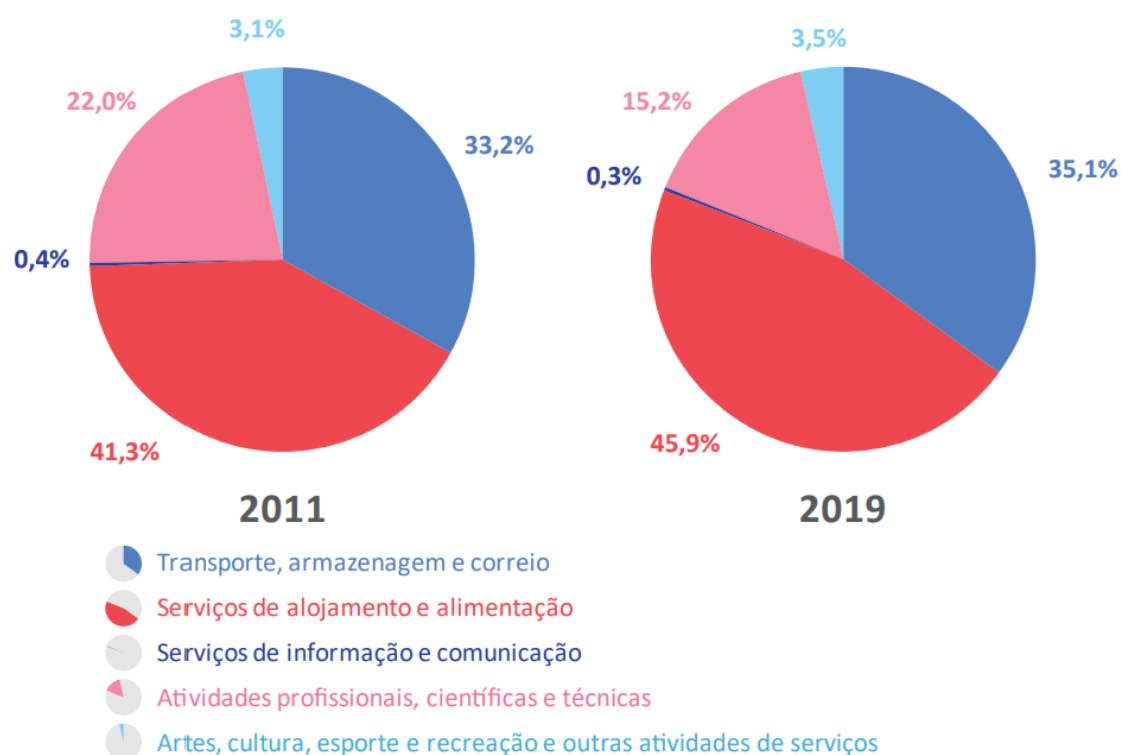
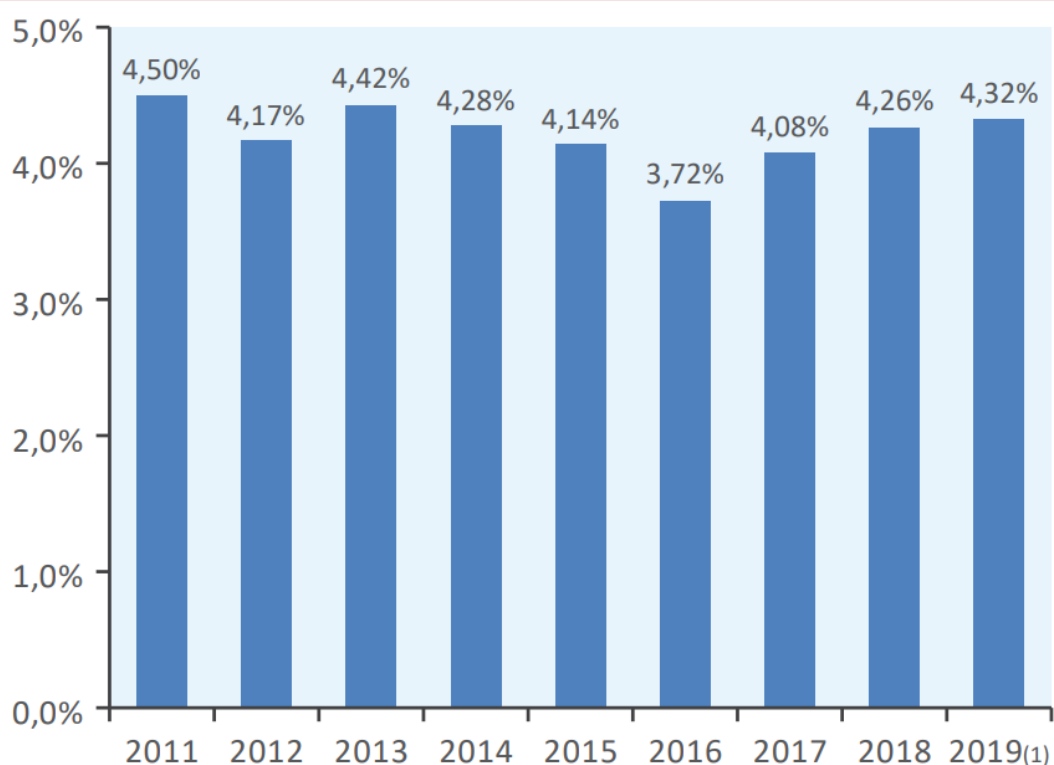


Figura 7. Distribuição % do VAB das ACT para a BA.

No que diz respeito à participação do VAB das ACT nas Contas Regionais, percebe-se que o primeiro ano da série (2011) é o que apresenta a maior taxa de participação das ACT no VA do estado (4,5%). O VAB das ACT em 2011 totalizou um montante em torno de R\$ 6,5 bilhões, enquanto o VAB total do estado (dados de Contas Regionais) foi de, aproximadamente, R\$ 146 bilhões. Ao observar o gráfico da Figura 8 com a participação das ACT, percebe-se que o ano de 2016 foi totalmente atípico. A atividade econômica baiana registrou retração de 6,2% e o setor de serviços (onde se encontra todas as atividades características do turismo) caiu 4,0%. Neste ano também ocorreu à perda de participação do setor de serviços no VA do estado. Dessa forma, a participação das ACT no estado foi de 3,7% (a menor em toda série analisada).

No triênio (2017- 2019) percebe-se a evolução em 0,5 p.p. da representatividade das ACT de 2016, em relação a 2017, e no último ano da série a taxa de participação alcança a marca dos 4,3% no VA total do estado, mostrando a possível vocação do estado no campo turístico.

As atividades econômicas relacionadas ao turismo são importantes por atender à demanda externa com serviços locais e, devido a essa característica, seus impactos podem ser visualizados a partir da dinamização das regiões econômicas através dos empregos, da renda e impostos gerados. O gráfico da Figura 8 exibe a participação das ACT no PIB estadual entre 2011 e 2019. No período em análise, percebe-se participação acima da casa dos 4,0%, com exceção para o ano de 2016, conforme já foi mencionado.



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.

Elaboração: SEI/DISTAT/COREF/ Equipe PIB Regional.

(1) Dados sujeitos a retificação.

Figura 8. Participação do VAB das ACT nas Contas Regionais (BA).

Além da estimativa da participação das Atividades Características do Turismo no Valor Adicionado da Bahia, estimou-se também essa participação, considerando as Regiões Turísticas da Bahia. A Bahia é dividida em 13 regiões

turísticas, como apresenta a Figura 9. **O empreendimento, localizado em Feira de Santana, se encontra na região turística de Caminhos do Sertão, que conta com 13 municípios: Feira de Santana, Canudos, Euclides da Cunha, Itapicuru, Tucano, Cipó, Uauá, Adustina, Alagoinhas, Irará, Banzaê, Paripiranga, Santo Estevão.**

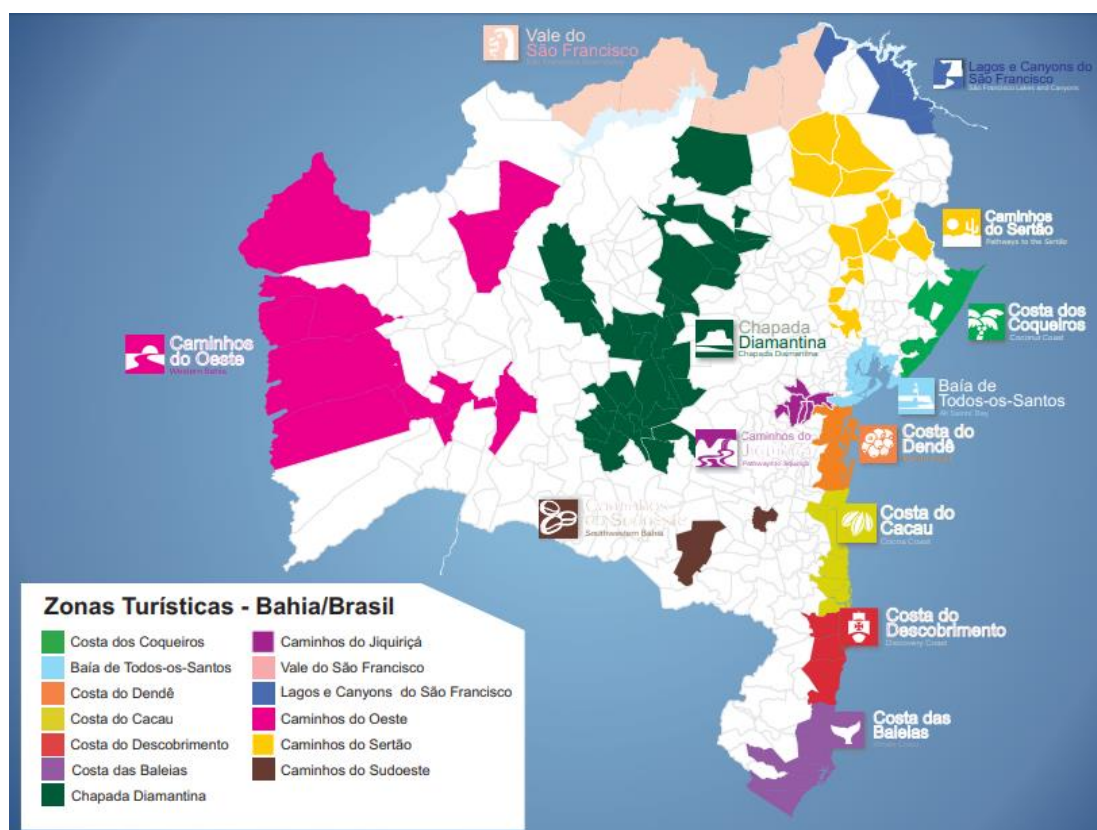


Figura 9. Regiões turísticas da Bahia.

A principal Região turística é a Bahia de todos os Santos – onde está localizado o município de Salvador (principal destino turístico do estado) –, respondendo por 49,2% de todo o Valor Adicionado das ACT; essa participação se deve à sua importância econômica, pelo acervo de patrimônio histórico e cultural, atrativos turísticos, praias, recreação e entretenimento.

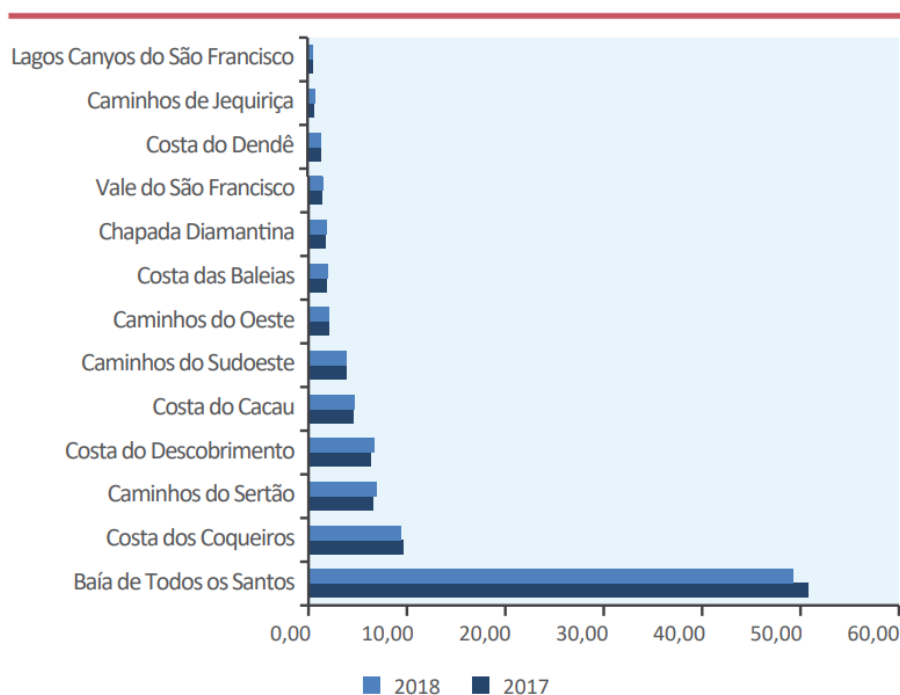
A Região turística de Caminhos do Sertão é a terceira mais importante com 6,87% de participação no Valor Adicionado das ACT – essa região se destaca pelas belas paisagens, trilhas e quedas d’água.

A Tabela 5 exibe a participação de cada Região Turística no valor adicionado das ACT's para os anos de 2017 e 2018 e a Figura 10 apresenta os dados de forma gráfica.

Tabela 5. Participação das regiões turística no total das ACT's da BA.

Regiões turísticas	% ACT's		Categorização
	2017	2018	
Baía de Todos os Santos	50,76	49,20	A, B,C
Costa dos Coqueiros	9,66	9,39	A, B,C
Caminhos do Sertão	6,53	6,87	B, C,D
Costa do Descobrimento	6,25	6,66	A, B,D
Costa do Cacau	4,55	4,63	A,B,C
Caminhos do Sudoeste	3,78	3,82	B, D
Caminhos do Oeste	2,08	2,12	B,C,D
Costa das Baleias	1,84	1,92	B, C
Chapada Diamantina	1,66	1,79	B, C
Vale do São Francisco	1,31	1,45	B, D
Costa do Dendê	1,30	1,34	A, B
Caminhos de Jiquiriçá	0,70	0,74	C, D
Lagos Canyos do São Francisco	0,48	0,48	B,D
Total das regiões turísticas	90,90	90,41	-

Fonte: SEI/DISTAT/COREF/Equipe PIB Municipal/MTUR.



Fonte: SEI/DISTAT/COREF/MTUR.
Elaboração: Equipe PIB Municipal (2020).

Figura 10. Participação das regiões turística no total das ACTs da BA.

Feira de Santana, também conhecida como “Princesa do Sertão”, é a porta de entrada da região Caminhos do Sertão, que vai até Canudos. Com muito sol e pouca chuva, do chão de barro rachado, a caatinga brota, resiste, fascina e traduz a força do sertanejo. A região de Caminhos do Sertão reúne diversos atrativos como: Parque Nacional de Canudos, estâncias hidrominerais, caatinga, observatório astronômico, Cidade do Saber, romarias, gastronomia e eventos programados. A região oferece cultura, gastronomia, turismo religioso, ecoturismo, turismo de saúde, étnico e técnico-científico.

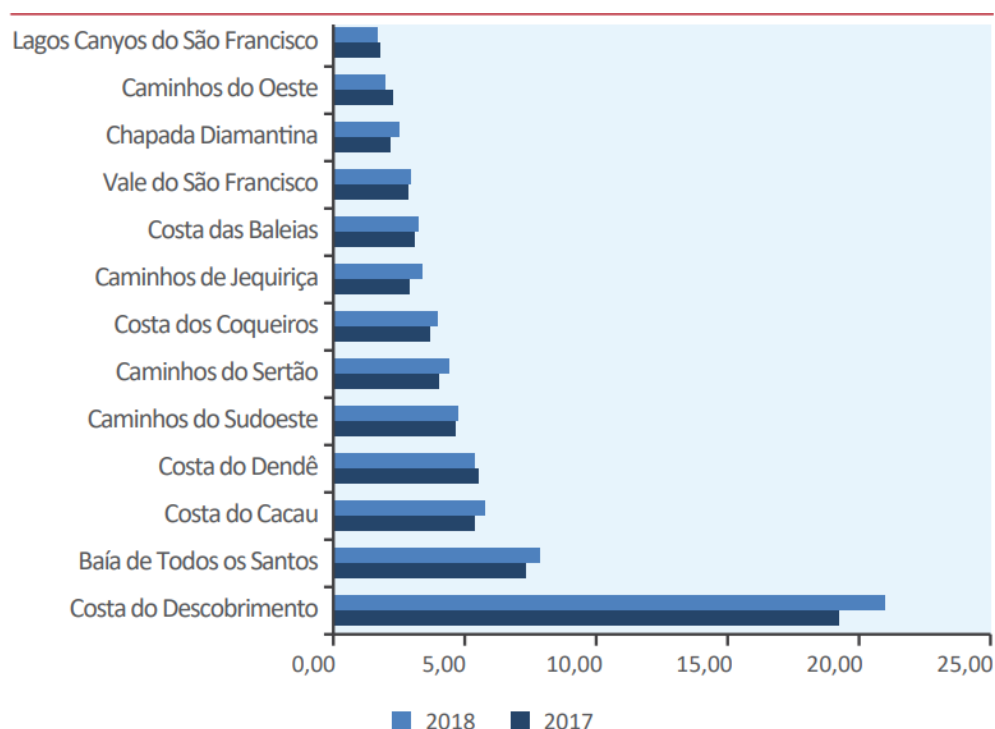
A Tabela 6 mostra a importância que as ACT têm na atividade econômica de cada uma das Regiões Turísticas, isto é, qual a participação das ACT dentro do Valor Adicionado total das Regiões Turísticas. Podemos observar que em 2018, comparado com 2017, algumas regiões apresentaram incremento positivo, mostrando que sua economia passou a girar mais em torno da atividade correlata ao turismo.

Conforme se pode constatar, a Região Turística da Costa do Descobrimento é a que possui a maior dependência das Atividades Características do Turismo (21,0% em 2018); ou seja, quase 1/5 do valor adicionado nessa zona turística provém das atividades características do turismo, demonstrando o quão relevante é a atividade turística para o desenvolvimento da região. Na sequência aparece a região turística da Baía de Todos os Santos, seguida por Costa do Cacau e do Dendê, Caminhos do Sudoeste e Caminhos do Sertão (4,40%). Nas demais regiões, a participação ainda é bastante incipiente, demonstrando que existe espaço para o fortalecimento das Atividades Características e, por extensão, do turismo. A Figura 11 apresenta esses dados de forma gráfica.

Tabela 6. Participação das ACT da região no VA total da região (BA).

Regiões Turísticas	% VA ACT 2017	% VA ACT 2018
Costa do Descobrimento	19,25	21,00
Baía de Todos os Santos	7,31	7,85
Costa do Cacau	5,39	5,78
Costa do Dendê	5,53	5,37
Caminhos do Sudoeste	4,64	4,73
Caminhos do Sertão	4,00	4,40
Costa dos Coqueiros	3,68	3,96
Caminhos de Jiquiriçá	2,88	3,40
Costa das Baleias	3,10	3,21
Vale do São Francisco	2,84	2,92
Chapada Diamantina	2,17	2,51
Caminhos do Oeste	2,28	1,97
Lagos e Canyons do São Francisco	1,79	1,67

Fonte: SEI/DISTAT/COREF/Equipe PIB Municipal/MTUR.



Fonte: SEI/DISTAT/COREF.
Elaboração: Equipe PIB Municipal (2020).

Figura 11. Participação das ACT da região no VA total da região (BA).

No estado da Bahia, só existem dados registrados de desempenho do segmento hoteleiro para a capital Salvador. Deste modo, esses dados de Salvador disponíveis serão usados com o objetivo de detalhar melhor o mercado do empreendimento. Os números aqui divulgados são fruto da Pesquisa Conjuntural de Desempenho (Taxinfo), realizada pela ABIH, Associação Brasileira da Indústria de Hotéis – seções Bahia e Brasil. O levantamento é digital e os dados são fornecidos diariamente pelos hotéis ao Portal Cesta Competitiva. A média resultante constitui indicador para avaliar a evolução da atividade de hospedagem na capital baiana.

Segundo release da ABIH de março de 2022, a hotelaria de Salvador tem ocupação de 53,88% em março de 2022 e 58,87% no 1º trimestre de 2022 demonstrando que o setor mantém trajetória de recuperação.

Apesar do final do verão, a hotelaria de Salvador de março registrou Taxa de Ocupação Média de 53,88%, resultado semelhante ao do mês anterior e muito superior ao de março de 2021 (20,36%). Destacam-se como as principais

variáveis responsáveis pelo desempenho do primeiro trimestre de 2022 (58,87% de taxa de ocupação), muito superior ao do mesmo período do ano passado (39,04%) (Figura 12). O avanço da vacinação, a melhora no quadro sanitário e a demanda reprimida por lazer, que vem motivando a progressiva volta dos voos domésticos.

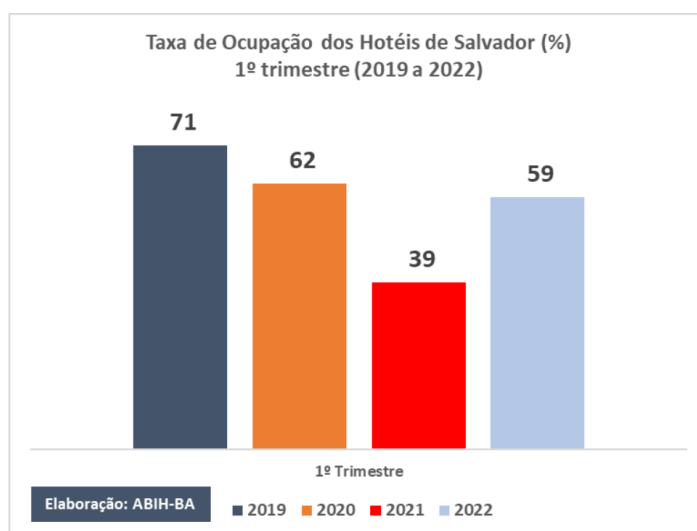


Figura 12. Taxa de ocupação dos hotéis de Salvador | 1º tri. 2019 a 2022.

A Diária Média também vem aos poucos recuperando o valor perdido durante a pandemia, situando-se em R\$ 410,30 ao considerar o conjunto dos hotéis da amostra, e R\$ 306,30 sem contabilizar os hotéis de luxo. Já o Revpar (indicador ponderado da diária e taxa de ocupação) fechou o mês em R\$ 221,09. Embora ainda os indicadores de hotéis voltados para o público de lazer sejam melhores, pela primeira vez, desde o início da pandemia, não foram observadas diferenças significativas entre as taxas de ocupação de meio e finais de semana, demonstrando uma gradual retomada do público corporativo e de eventos.

Para Luciano Lopes, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Hotéis, Regional Bahia – ABIH-BA, a retomada dos eventos no Centro de Convenções está resgatando o turismo de negócio e trazendo novo fôlego para o turismo na capital baiana. “Os 16 eventos já realizados em Salvador no primeiro trimestre impactaram positivamente toda a cadeia turística, movimentando hotéis corporativos e de lazer. E até dezembro de 2022, o Centro de Convenções Salvador já tem 37 eventos confirmados e outros 42 em

negociação, apontando para a recuperação da hotelaria, setor de importância estratégica para o turismo da cidade".

Os números aqui divulgados são fruto da Pesquisa Conjuntural de Desempenho (Taxinfo), realizada pela ABIH, Associação Brasileira da Indústria de Hotéis – seções Bahia e Brasil. O levantamento é digital e os dados são fornecidos diariamente pelos hotéis ao Portal Cesta Competitiva. A média resultante constitui o indicador para avaliar a evolução da atividade de hospedagem na capital baiana.

A Tabela 7 apresenta a última atualização das taxas de ocupação da rede hoteleira de Salvador nos meses e anos e o gráfico da Figura 13 a média anual das taxas de ocupação. A taxa de ocupação é um indicador central na gestão hoteleira, calculada como: $TO = \text{quartos ocupados} / \text{quartos disponíveis} \times 100$

Tabela 7. Taxa de Ocupação rede hoteleira em Salvador | BA.

TAXA DE OCUPAÇÃO EM SALVADOR BA														
	Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Média Anual
TAXA	2012	70,27	53,25	61,1	55,87	52,53	48,47	60,8	60,51	61,6	61,69	68,62	50,37	58,8
	2013	66,77	55,93	51,91	52,43	51,24	51,36	60,43	52,09	53,56	59,41	65,94	54,12	56,3
	2014	63,94	58,19	57,31	51,53	50,57	62,4	52,61	50,21	53,81	56,97	57,49	52,6	55,6
	2015	67,41	55,79	55,65	48,62	49,84	43,58	54,4	53,56	50,33	56,64	56,04	52,23	53,7
	2016	72,20	59,87	51,35	43,11	42,88	37,70	49,40	46,64	50,30	50,73	57,71	50,00	51,0
	2017	68,79	62,95	54,47	48,46	45,32	39,19	56,85	59,33	54,60	62,08	64,98	59,09	56,3
	2018	81,62	68,27	65,10	58,62	47,60	46,80	62,17	58,64	62,80	61,56	68,25	64,40	62,2
	2019	78,26	68,52	66,28	53,18	49,84	53,23	61,50	62,29	60,15	66,89	69,59	60,15	62,5
	2020	73,50	70,59	41,02	11,23	15,46	19,04	27,27	23,71	29,85	40,06	48,47	48,59	37,4
	2021	54,25	42,51	20,36	20,33	28,69	36,00	48,87	45,68	60,05	64,50	64,95	61,18	45,6
	2022	69,31	53,82	53,88										59,0

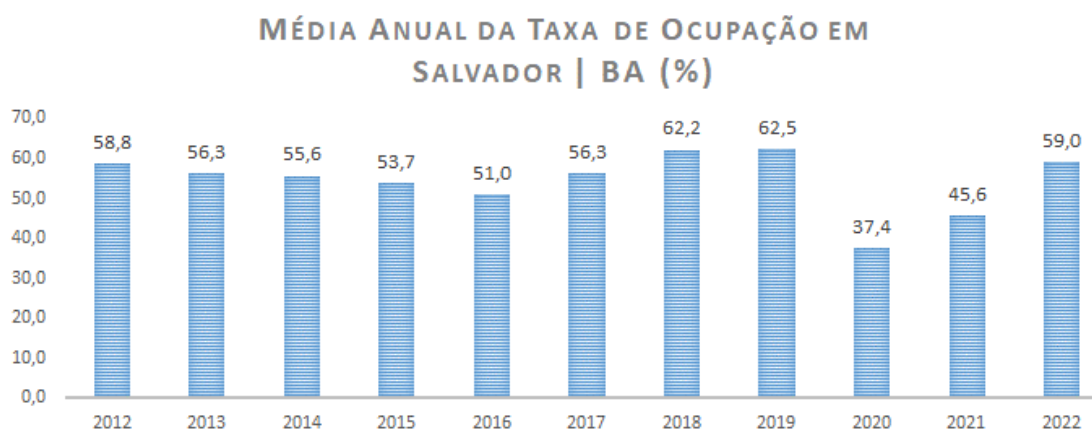


Figura 13. Taxa de ocupação média anual em Salvador | BA.

A Tabela 8 apresenta a última atualização das diárias médias mensais da rede hoteleira de Salvador nos meses e anos e o gráfico da Figura 14 a diária média anual em Salvador. O cálculo da diária média segue é feito com:

$$\text{Diária média} = \text{receita total} / \text{número de quartos ocupados}$$

Tabela 8. Diária média em Salvador | BA.

		DIÁRIA MÉDIA												
	Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Média Anual
DIÁRIA	2012	210,09	297,00	181,44	185,57	179,57	177,92	215,87	187,52	189,09	191,59	192,59	207,14	R\$ 201,28
	2013	214,43	315,79	191,33	188,29	194,35	217,64	213,35	211,75	215,75	208,14	216,86	223,67	R\$ 217,61
	2014	218,27	242,11	286,95	218,60	200,73	383,50	256,80	205,68	202,92	209,64	207,00	226,06	R\$ 238,19
	2015	234,06	301,80	221,70	214,65	210,77	206,88	213,63	215,46	219,75	219,57	212,49	239,89	R\$ 225,89
	2016	259,90	336,92	230,31	225,51	220,11	216,16	221,30	219,61	216,10	218,81	213,53	232,79	R\$ 234,25
	2017	253,77	317,53	219,78	217,75	211,39	208,64	215,76	205,43	208,32	218,43	212,08	228,03	R\$ 226,41
	2018	246,48	316,71	220,10	214,15	213,61	203,36	218,57	211,55	213,85	212,99	220,50	246,32	R\$ 228,18
	2019	289,30	279,09	375,37	234,25	267,01	308,87	281,13	280,57	274,51	280,72	300,17	318,31	R\$ 290,78
	2020	349,11	447,21	244,67	213,76	210,88	202,47	212,21	206,76	214,20	233,49	234,40	297,78	R\$ 255,58
	2021	371,79	351,63	312,88	319,44	328,13	338,58	349,37	352,37	360,97	393,21	395,70	466,87	R\$ 361,75
	2022	490,89	468,09	410,30										R\$ 456,43

DIÁRIA MÉDIA EM SALVADOR | BA

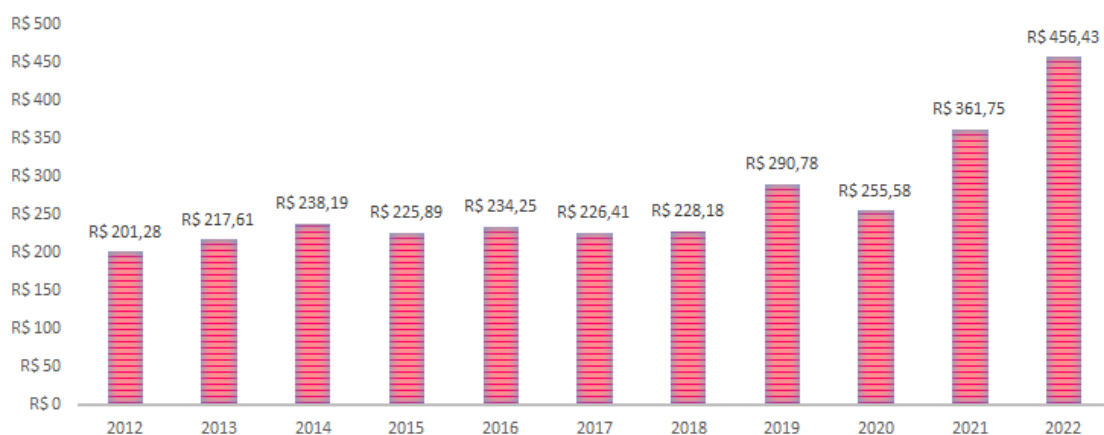


Figura 14. Diária média anual em Salvador | BA.

A Tabela 9 apresenta a última atualização do indicador RevPAR da rede hoteleira de Salvador nos meses e anos e o gráfico da Figura 15 os valores médios anuais. O RevPAR, sigla em inglês para Receita por Quarto Disponível (Revenue per Available Room), é um indicador que evidencia a performance

hoteleira. Ele indica, basicamente, o quanto se ganha por quarto de hotel, incluindo os que foram ocupados em determinado período e os disponíveis. Ele é importante porque mostra o quanto cada quarto gera de receita para o hotel, pousada ou rede hoteleira de uma localidade e pode ser calculado como:

$$\text{RevPAR} = \text{Taxa de ocupação} \times \text{Diária média}$$

Tabela 9. RevPAR médio em Salvador | BA.

		REVPAR												
	Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Média Anual
REVPAR	2012	147,63	158,15	110,86	103,68	94,33	86,24	131,25	113,47	116,48	118,19	132,16	104,34	118,07
	2013	143,17	176,62	99,32	98,72	99,58	111,78	128,93	110,30	115,56	123,66	143,00	121,05	122,64
	2014	139,56	140,88	164,45	112,64	101,51	239,30	135,10	103,27	109,19	119,43	119,00	118,91	133,60
	2015	157,78	168,37	123,38	104,36	105,05	90,16	116,21	115,40	110,60	124,36	119,08	125,29	121,67
	2016	187,65	201,71	118,26	97,22	94,38	81,49	109,32	102,43	108,70	111,00	123,23	116,40	120,98
	2017	174,57	199,89	119,71	105,52	95,80	81,77	122,66	121,88	113,74	135,60	137,81	134,74	128,64
	2018	201,18	216,22	143,29	125,53	101,68	95,17	135,88	124,05	134,30	131,12	150,49	158,63	143,13
	2019	226,41	191,23	248,80	124,57	133,08	164,41	172,89	174,77	165,12	187,77	208,89	191,46	182,45
	2020	256,60	315,69	100,35	23,72	32,59	38,54	57,87	49,03	63,93	93,53	113,62	148,04	107,79
	2021	201,69	149,47	63,69	64,94	94,15	122,20	170,73	160,95	216,75	253,63	257,02	285,63	170,07
	2022	340,22	251,93	221,09										271,08

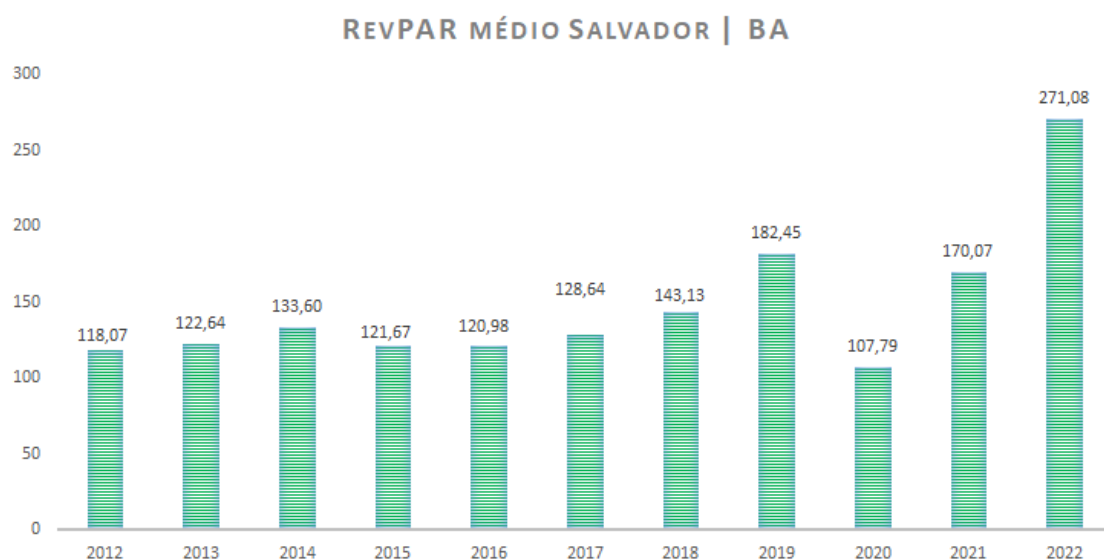


Figura 15. RevPAR médio em Salvador | BA.

Pelos dados expostos conclui-se que o segmento hoteleiro estava apresentando retorno do crescimento em 2018 e 2019, não mantendo as perspectivas positivas para o ano 2020 devido ao cenário de pandemia mundial.

Os dados de 2022 apontam que não só a economia hoteleira retornou aos patamares de 2019 como indica crescimento nesse início de ano.

2.2.2. Potenciais Clientes

Dados de origem do turista da Bahia são levantados pela SETUR com foco na cidade de Salvador. Em termos de potenciais clientes, análise da Secretaria de Turismo da Bahia SETUR identificou que no verão de 2018/2019 a maioria dos turistas que visitaram Salvador eram do Brasil (86,2%), como mostra o gráfico da Figura 16.

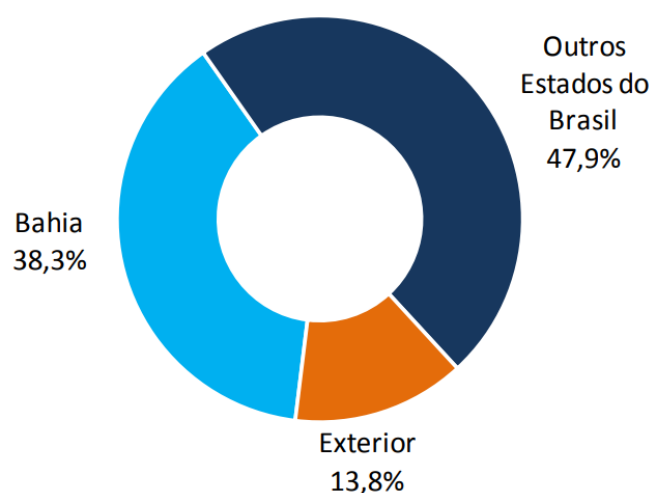
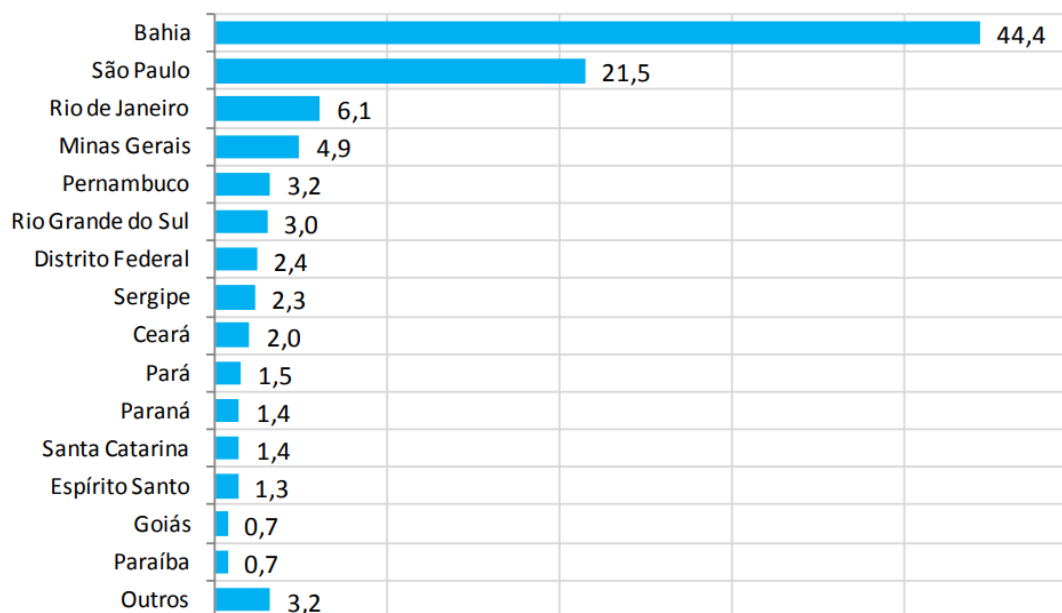


Figura 16. Residência dos turistas que visitaram Salvador/BA (verão 2018/2019).

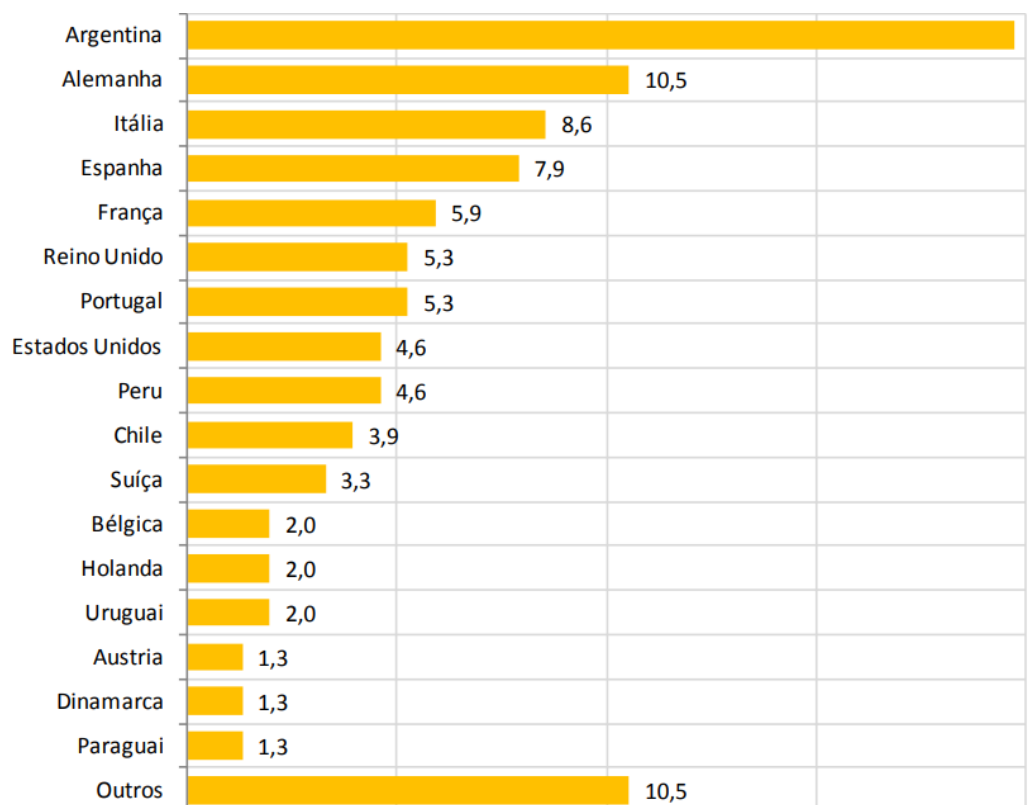
Destes turistas brasileiros, a maioria (44,4%) vem do próprio estado da Bahia, seguido de São Paulo e Rio de Janeiro, como apresenta o gráfico da Figura 17.



Fonte: Setur/DPT

Figura 17. Estado de residência dos turistas brasileiros que visitaram Salvador (verão 2018/2019).

Com relação aos turistas estrangeiros, a maior parte deles vem da Argentina (19,7%) seguido da Alemanha, Itália e Espanha, como apresenta o gráfico da Figura 18.



Fonte: Setur/DPT

Figura 18. País de residência dos turistas residentes no exterior que visitaram Salvador (verão 2018/2019).

O mercado atual é baseado em unidades autônomas e um Ibis Hotel da Accor Hotels. O principal fluxo turístico da cidade é o mesmo do público-alvo do hotel: empresários de médio porte e jovens turistas nacionais que viajam para as festas regionais.

2.2.3. Concorrente

O hotel está localizado a quatro minutos de carro do Ibis, um de seus principais concorrentes ao lado do Unico Apart Hotel e do Hotel Atmosfera (Figura 19). Os dados de quartos e diárias podem ser consultados na Tabela 10, com uma diária média de R\$ 266,63.



Figura 19. Potencial concorrência | localização.

Tabela 10. Potencial concorrência | diárias.

POTENCIAL CONCORRÊNCIA					
Hotel	Quartos	Grupo	SNG	DBL	TPL
Ibis Feira de Santana	16	Accor	R\$ 209,00	R\$ 229,00	-
Único Apart Hotel	70		R\$ 219,00	R\$ 259,00	R\$ 306,00
Atmosfera Hotel	69		R\$ 301,00	R\$ 301,00	R\$ 309,00

2.3. FORNECEDOR

Um importante passo para que tecnicamente o estabelecimento seja bem estruturado e conseqüentemente dê resultados é a seleção de bons fornecedores. É necessária a criação e manutenção de um cadastro de fornecedores. O controle do estoque e as datas de validade dos produtos é outro ponto importante de atenção.

Quanto à presença destas empresas no país, todos os fornecedores devem preferencialmente ser buscados em nível local. Dessa forma, garantem-

se menores custos logísticos pela proximidade entre fornecedor e o empreendimento, e se colabora com a sustentabilidade econômica dos negócios da região. Um ponto que merece destaque, quanto se trata de cadeia de fornecimento, é a necessidade de um bom processo de gestão de fornecedores. Essa gestão pode resultar em uma base de abastecimento eficaz e responsável para seu estabelecimento.

Para a estruturação do empreendimento será necessário o desenvolvimento de uma rede de fornecimento de itens de consumo, itens para manutenção e insumos para refeições. Esse tipo de itens de fornecimento é de baixa complexidade para obtenção no mercado não sendo, deste modo, impeditivo ou risco à viabilidade do negócio.

2.4. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO E DIVULGAÇÃO

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para ofertar seus serviços e produtos. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto/serviço ofertado ao consumidor. Os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas, também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais. Os canais de distribuição para o negócio serão site do estabelecimento, agências de viagens e atualmente principalmente plataformas de ofertas de hospedagem como Booking, Trivago, Airbnb etc.

O canal de distribuição estará relacionado também a meios para sua divulgação para comercialização, que irá envolver os canais de mídia/propaganda que serão usados para que o público potencial conheça o estabelecimento e contrate seus serviços. É clara a correlação entre canais de distribuição e meios para divulgação. Sendo assim o empreendedor deve ter em mente que as ações de divulgação devem ser feitas de forma que o cliente/consumidor entenda e busque o negócio. A divulgação irá variar de acordo com o porte e o público-alvo escolhido. Independentemente do tipo de

negócio, o primeiro e mais importante item de divulgação é o foco no cliente. A estratégia de divulgação deve mirar onde o cliente está, quem é ele, quais as fontes que recorre para se informar etc.

Para a divulgação do empreendimento a um custo acessível, um ótimo caminho é o meio digital, ou seja, as redes sociais ou sites informativos, um site do estabelecimento e páginas em redes sociais para divulgação e interação diretamente com o cliente. Para esse tipo de estratégia, podem ser contratados serviços de especialistas em marketing digital, por meio de agências digitais ou de publicidade. Esse canal de divulgação é bastante válido, pois o acesso de pessoas a este veículo cresce permanentemente e em larga escala. Hoje em dia, tornou-se habitual a busca de qualquer produto ou serviço através de site na internet, o que torna necessária a criação de um site apresentando a empresa, serviços ofertados, formulários e e-mail para contato. Para planejar a divulgação da empresa é importante que se leve em consideração características do mercado de consumo associado ao turismo.

3. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

3.1. PLANO DE INVESTIMENTOS

A Tabela 11 apresenta os itens de investimentos totais para estruturar o negócio com suas respectivas taxas de depreciação anual. O investimento total projetado é de R\$ 65.755.358,51 com taxa média de depreciação anual projetada em 4%.

Tabela 11. Investimentos totais.

<i>Taxa de depreciação anual (média ponderada)</i>		4,00%
<i>INVESTIMENTO INICIAL TOTAL</i>		R\$ 65.755.358,51
Item a ser investido	Valor	% de depreciação anual
Estrutura completa	R\$ 65.755.358,51	4%

3.2. DIMENSIONAMENTO DAS NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO

O capital de giro são os recursos financeiros necessários para manter as atividades operacionais da empresa, é a quantia imobilizada no caixa da empresa para suportar as oscilações financeiras. A gestão do capital de giro é que vai determinar a capacidade de saldar os compromissos de curto prazo, como compras, pagamento de fornecedores, vendas a prazo, pagamento de salários, impostos e demais encargos.

As necessidades de capital de giro devem ser analisadas criteriosamente para que o negócio possa fazer frente a seus compromissos financeiros. Um estudo criterioso sobre a necessidade de capital de giro por um período de 90 dias permite que não falem recursos para pagamento de fornecedores e funcionários, por exemplo.

Alguns fatores contribuem para a redução da necessidade de capital de giro do negócio. Entre eles, podemos destacar aumentos dos prazos para

pagamento de fornecedores, redução dos prazos de recebimentos de clientes e redução dos níveis de estoque.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento do valor necessário para capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Recomenda-se planejar uma margem de lastro para no mínimo 3 meses e máximo de 6 meses. Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

O desafio da gestão do capital de giro está, principalmente, na ocorrência dos fatores a seguir:

- ✓ Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- ✓ Aumento de despesas financeiras, em decorrência de instabilidades no mercado;

- ✓ Baixo volume de vendas;
- ✓ Aumento dos índices de inadimplência;
- ✓ Pagamento de parcelas de financiamentos, tanto em relação à aquisição de equipamentos quanto em mobiliários e construção/ reformas;
- ✓ Aumento do volume de vendas a prazo (prazos de recebimento maiores que os prazos de pagamento);
- ✓ Altos níveis de estoques de matéria-prima.

A gestão de estoques também reduz a necessidade de capital de giro, levando-se sempre em consideração os indicadores apresentados no item 1.4. Matérias Primas e Insumos Necessários. Para estimar a necessidade de capital de giro, é necessário estimar os custos fixos mensais da empresa. Custos fixos são todos os gastos realizados independente do volume de produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Fazer gestão de custos impacta positivamente a lucratividade. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado do negócio. Algumas dicas fornecidas pelo Sebrae para manter os custos controlados incluem:

- ✓ Comprar pelo menor preço;
- ✓ Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- ✓ Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- ✓ Manter equipe de pessoal enxuta;
- ✓ Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

O **custo fixo** mensal projetado para manter essa estrutura, orçado para o Ano 1, está em **R\$ 261.871,60**. Deste modo, aconselhamos que se mantenha

constantemente em caixa um **capital de giro mínimo de R\$ 785.614,81** e **máximo de R\$ 1.571.229,62**, como detalha a Tabela 12.

Tabela 12. Custos Fixos e Capital de Giro.

CAPITAL DE GIRO RECOMENDADO		MÍN	R\$ 785.614,81	MÁX	R\$ 1.571.229,62		
		CUSTO FIXO ESTIMADO ANO 1				R\$ 261.871,60	
Previsão dos custos fixos	Valor médio por mês	Taxa do reajuste	Período do reajuste	Início do custo		Fim do custo	
				Mês	Ano	Mês	Ano
Hospedagem Custos sobre folha de pagamento	R\$ 47.229,12	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Hospedagem Custos operacionais diretos	R\$ 28.616,34	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
F&B Custos sobre folha de pagamento	R\$ 55.825,70	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
F&B Custos operacionais diretos	R\$ 10.063,94	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Adm Custos sobre folha de pagamento	R\$ 37.598,40	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Adm Despesas	R\$ 24.318,58	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
TI Despesas	R\$ 4.863,72	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Vendas & Mkt Custos sobre folha de pagamento	R\$ 8.445,60	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Vendas & Mkt Despesas	R\$ 16.212,39	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Propriedade Custos sobre folha de pagamento	R\$ 11.674,80	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10
Propriedade Despesas	R\$ 17.023,01	9,83%	Anual	Janeiro	Ano 1	Dezembro	Ano 10

3.3. RESUMO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Para projetar os resultados da empresa, o primeiro cálculo realizado foi de custos variáveis. O custo variável total está estimado resultando em um custo variável total de 31%, como detalhado na Tabela 13.

Tabela 13. Custos Variáveis.

CUSTOS VARIÁVEIS	
Custos totais sobre vendas	8,30%
Energia, gás e água	8,30%
Custos totais sobre alimentos e bebidas	30,78%
Alimentos e bebidas	30,78%
Custos totais sobre lavanderia	130,00%
Custo sobre vendas	130,00%
Taxas Gerenciais	13,50%
Basic Fee	3,00%
Incentive Fee	8,00%
Marketing Fee	1,50%
FF&E Reserves	1,00%
Participação F&B sobre receita total	29,21%
Custos sobre vendas F&B no total	8,99%
Participação lavanderia sobre receita total	0,18%
Custos sobre vendas lavanterior no total	0,24%
CV total de vendas	31,0%

A partir desses parâmetros foram calculadas as premissas de viabilização do negócio, considerando os investimentos iniciais de R\$ 65.755.358,51, o custo fixo mensal de R\$ 261.871,60, o custo variável de 31% e a disponibilidade de 216 quartos diariamente (365 dias no ano).

Deste modo, para viabilizar o negócio, a tarifa média no ano 1 deve ser de R\$ 325,00 (reajustada anualmente com mesmo índice de reajuste de custos aqui projetado em 9,83%, a partir da média dos últimos 12 meses das taxas Selic e do indicador IPCA).

Considera-se que as receitas com hospedagem representem 79,9% do total, de alimentos e bebidas 17,10% e de outros departamentos incluindo eventos de 3%.

No ano 1 de funcionamento a projeção para viabilização é de atingir uma taxa de ocupação de 65%, 70% no Ano 2, 72,80% no Ano 3, 75,10% no Ano 4 e, do Ano 5 em diante atingir a taxa de ocupação de 78,30%.

Esses parâmetros de desempenho, que garantem a viabilização do negócio estão detalhados na Tabela 14.

Tabela 14. Premissas Consideradas.

PREMISSAS DE VIABILIZAÇÃO	
Investimento inicial	R\$ 65.755.358,51
Custo fixo mensal (Ano 1)	R\$ 261.871,60
Custo Variável	31,0%
Quantidade de quartos	216
Dias aberto	365
Capacidade máxima anual	78.840
Tarifa média Ano 1	R\$ 325,00
Índice de reajuste médio anual de preços e custos*	9,83%
Participação na receita Quartos	79,90%
Participação na receita F&B	17,10%
Participação na receita Outros depts	3,00%
Taxa de ocupação Ano 1	65,00%
Taxa de ocupação Ano 2	70,00%
Taxa de ocupação Ano 3	72,80%
Taxa de ocupação Ano 4	75,10%
Taxa de ocupação Ano 5 ao Ano 10	78,30%

* Média 12 meses de IPCA e Selic

Considerando a tarifa média e taxa de ocupação, a Tabela 15 apresenta o REVPAR projetado nos anos.

Tabela 15. REVPAR projetado.

REVPAR					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Tarifa média	R\$ 325,00	R\$ 356,95	R\$ 392,04	R\$ 430,57	R\$ 472,90
Taxa de ocupação	65,00%	70,00%	72,80%	75,10%	78,30%
REVPAR	R\$ 211,25	R\$ 249,86	R\$ 285,40	R\$ 323,36	R\$ 370,28
	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Tarifa média	R\$ 519,38	R\$ 570,44	R\$ 626,51	R\$ 688,10	R\$ 755,74
Taxa de ocupação	78,30%	78,30%	78,30%	78,30%	78,30%
REVPAR	R\$ 406,68	R\$ 446,65	R\$ 490,56	R\$ 538,78	R\$ 591,74

* Índice de reajuste 9,83%

Dentro desses parâmetros, as projeções de receitas totais e por segmento estão detalhadas na Tabela 16.

Tabela 16. Projeção de receitas.

PROJEÇÃO DE RECEITAS						
	Tx ocupação	Tarifa média	Receita Quartos	Receita F&B	Outros deptos	Total anual
Ano 1	65,0%	R\$ 325,00	R\$ 16.654.950,00	R\$ 3.564.451,13	R\$ 625.342,30	R\$ 20.844.743,43
Ano 2	70,0%	R\$ 356,95	R\$ 19.699.218,63	R\$ 4.215.977,95	R\$ 739.645,26	R\$ 24.654.841,84
Ano 3	72,8%	R\$ 392,04	R\$ 22.501.077,89	R\$ 4.815.624,93	R\$ 844.846,48	R\$ 28.161.549,30
Ano 4	75,1%	R\$ 430,57	R\$ 25.493.699,62	R\$ 5.456.098,42	R\$ 957.210,25	R\$ 31.907.008,28
Ano 5	78,3%	R\$ 472,90	R\$ 29.192.794,70	R\$ 6.247.769,58	R\$ 1.096.099,93	R\$ 36.536.664,20
Ano 6	78,3%	R\$ 519,38	R\$ 32.062.446,42	R\$ 6.861.925,33	R\$ 1.203.846,55	R\$ 40.128.218,29
Ano 7	78,3%	R\$ 570,44	R\$ 35.214.184,90	R\$ 7.536.452,59	R\$ 1.322.184,66	R\$ 44.072.822,15
Ano 8	78,3%	R\$ 626,51	R\$ 38.675.739,27	R\$ 8.277.285,88	R\$ 1.452.155,42	R\$ 48.405.180,57
Ano 9	78,3%	R\$ 688,10	R\$ 42.477.564,45	R\$ 9.090.943,08	R\$ 1.594.902,29	R\$ 53.163.409,82
Ano 10	78,3%	R\$ 755,74	R\$ 46.653.109,03	R\$ 9.984.582,78	R\$ 1.751.681,19	R\$ 58.389.373,00

Na sequência, o gráfico da Figura 20 apresenta a curva de crescimento de faturamento anual projetada para a empresa. A Figura 21 apresenta o crescimento projetado em média mensal para as receitas. O gráfico da Figura 22 apresenta a projeção do volume de diárias comercializadas média mensal e o gráfico da Figura 23 o volume de diárias comercializadas média diária.

PROJEÇÃO DE RECEITAS ANUAIS TOTAIS

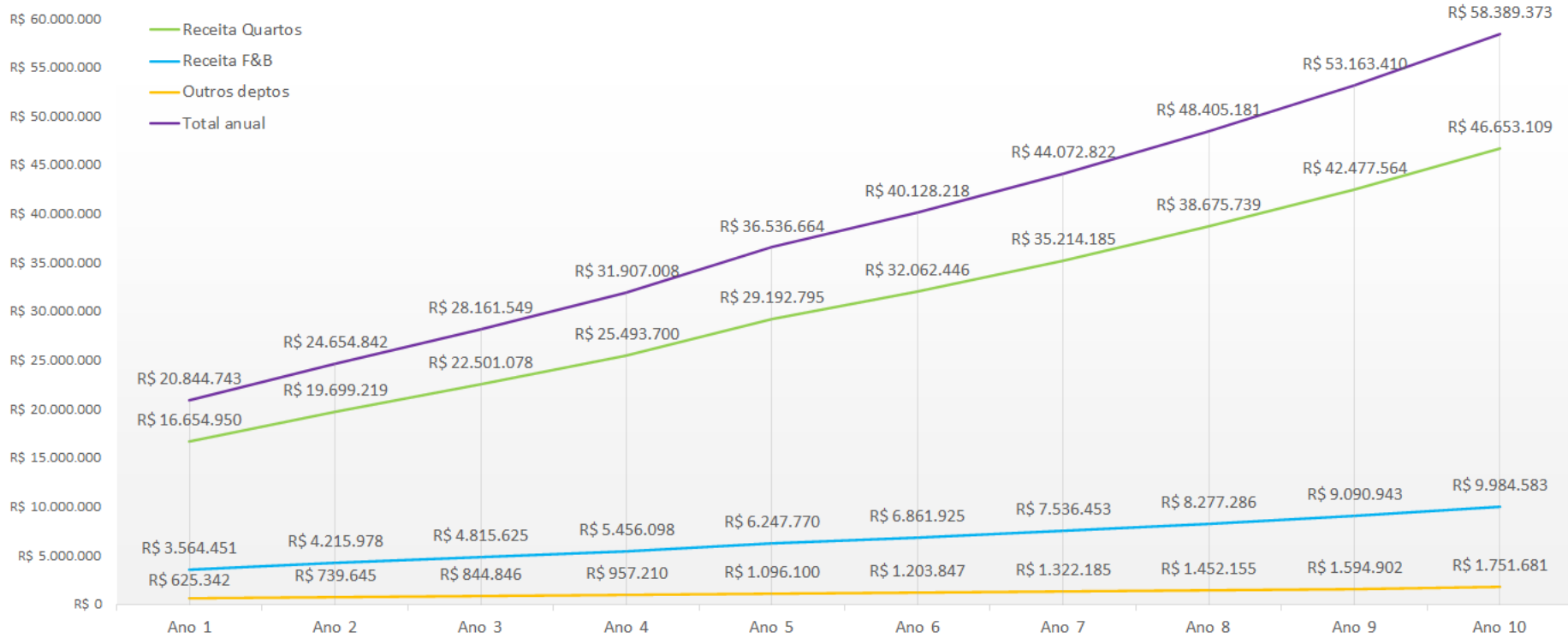


Figura 20. Projeção de Receitas Anuais (10 anos).

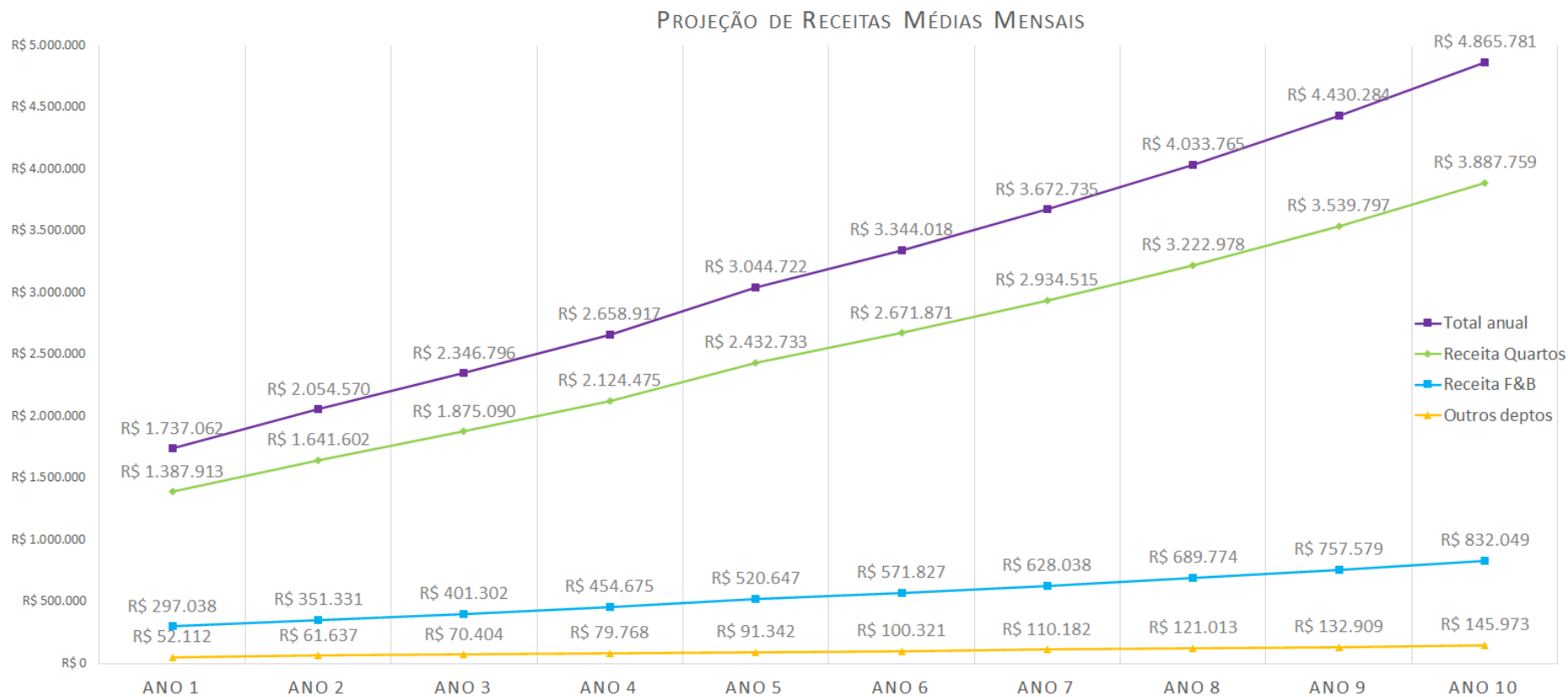


Figura 21. Projeção de Receitas Mensais.

PROJEÇÃO DE VENDAS MENSAS (OCUPAÇÃO POR MÊS)

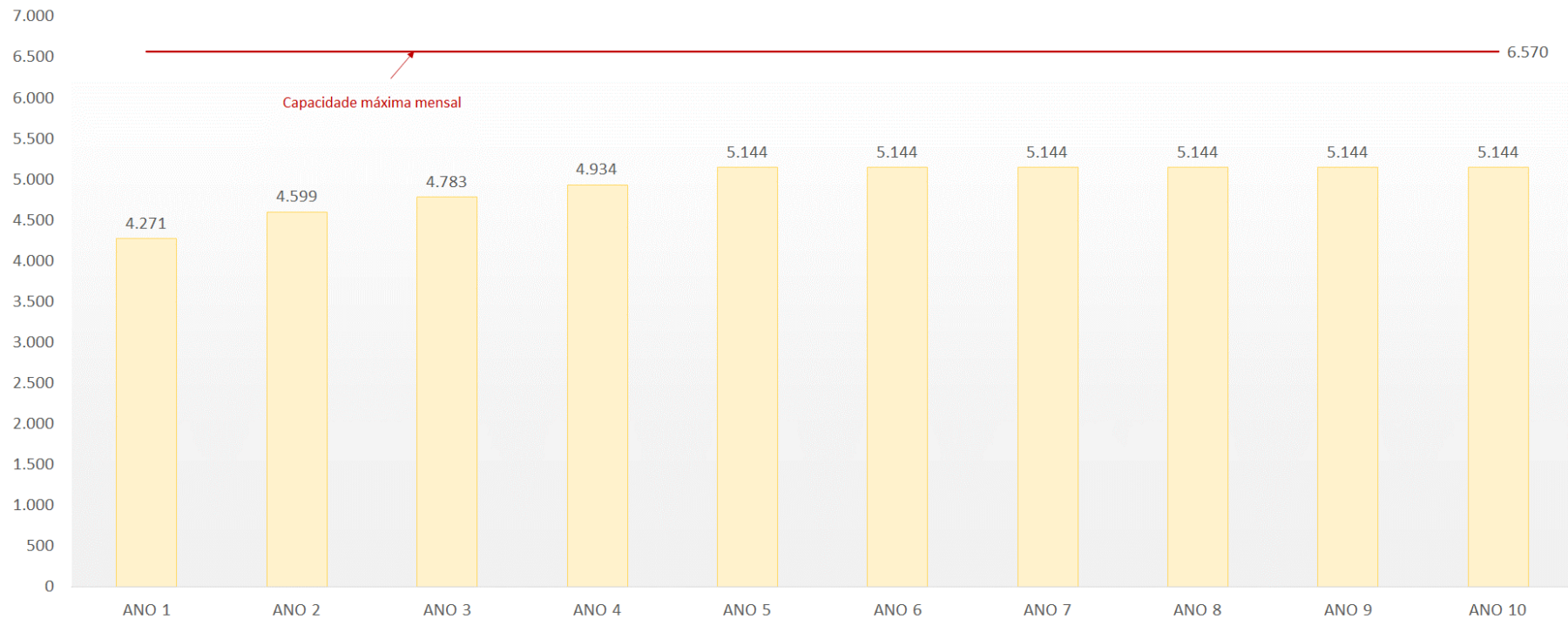


Figura 22. Volume de diárias no mês.

PROJEÇÃO DE VENDAS DIÁRIAS (OCUPAÇÃO POR DIA)

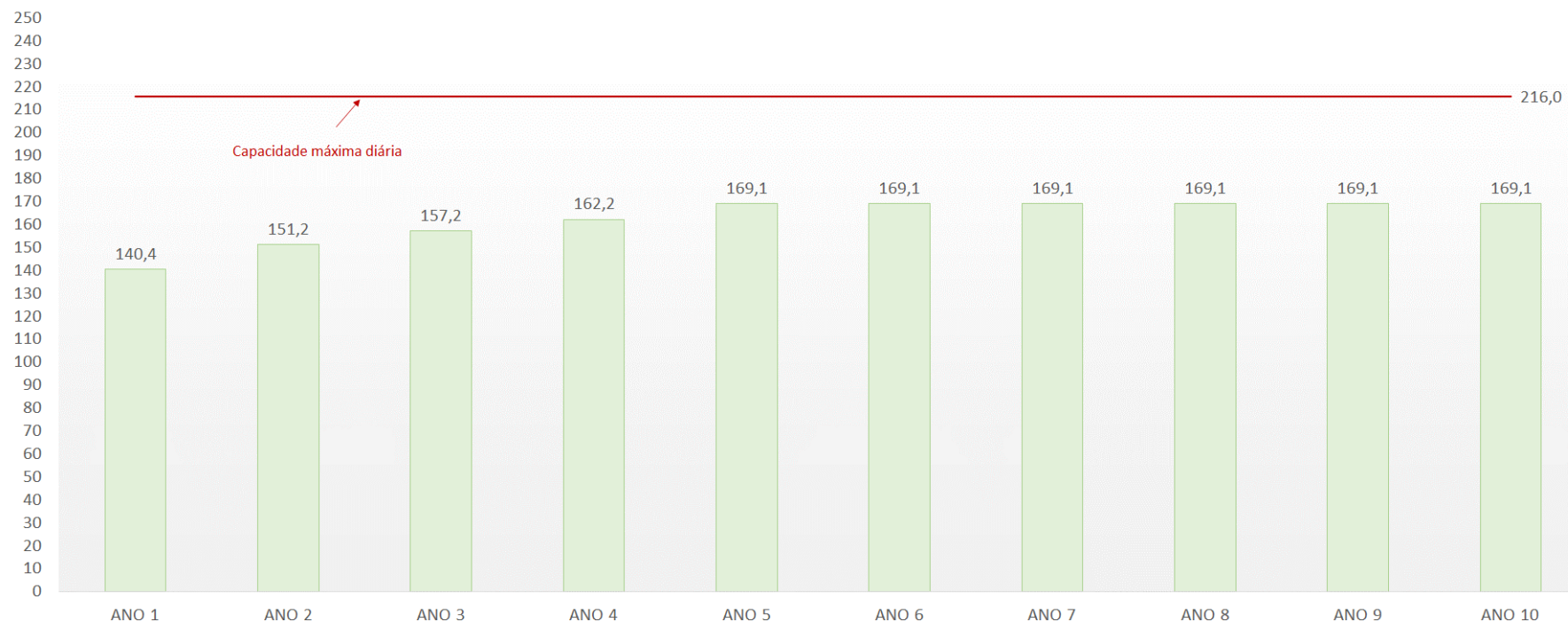


Figura 23. Volume de diárias ao dia.

Vale ressaltar que é possível atingir os parâmetros apontados com a empresa sendo impecável em todas as fases de seu desenvolvimento inicial, investindo em marketing, com uma estrutura interna que atenda as demandas dos clientes, com produtos e serviços de qualidade e sendo bem gerida.

O próximo passo foi o levantamento de alíquotas de impostos. Para tanto foi considerado enquadramento como lucro presumido, com as alíquotas consideradas para projeção conforme pode ser visto nas Tabela 17 e Tabela 18.

Tabela 17. Alíquotas de Impostos.

LUCRO PRESUMIDO				
Tributo	Presunção lucro	Alíquota sobre base de cálculo	Alíquota sobre faturamento	Alíquota sobre excente da base ¹
IRPJ	32%	15%	4,80%	10%
CSLL	32%	9%	2,88%	
COFINS			3,00%	
PIS			0,65%	
ISS			5,00%	
Total			16,33%	

¹ Alíquota sobre a parcela que ultrapassar R\$ 20.000

Tabela 18. Impostos totais estimados.

IMPOSTOS TOTAIS ESTIMADOS						
Ano	Receita	Presunção de lucro 32%	Excedente (> R\$ 20.000,00 mensal)		Alíquota sobre excente da base 10%	Alíquota total
Ano 1	R\$ 20.844.743,43	R\$ 6.670.317,90	R\$ 6.430.317,90	30,85%	3,08%	19,41%
Ano 2	R\$ 24.654.841,84	R\$ 7.889.549,39	R\$ 7.649.549,39	31,03%	3,10%	19,43%
Ano 3	R\$ 28.161.549,30	R\$ 9.011.695,78	R\$ 8.771.695,78	31,15%	3,11%	19,44%
Ano 4	R\$ 31.907.008,28	R\$ 10.210.242,65	R\$ 9.970.242,65	31,25%	3,12%	19,45%
Ano 5	R\$ 36.536.664,20	R\$ 11.691.732,54	R\$ 11.451.732,54	31,34%	3,13%	19,46%
Ano 6	R\$ 40.128.218,29	R\$ 12.841.029,85	R\$ 12.601.029,85	31,40%	3,14%	19,47%
Ano 7	R\$ 44.072.822,15	R\$ 14.103.303,09	R\$ 13.863.303,09	31,46%	3,15%	19,48%
Ano 8	R\$ 48.405.180,57	R\$ 15.489.657,78	R\$ 15.249.657,78	31,50%	3,15%	19,48%
Ano 9	R\$ 53.163.409,82	R\$ 17.012.291,14	R\$ 16.772.291,14	31,55%	3,15%	19,48%
Ano 10	R\$ 58.389.373,00	R\$ 18.684.599,36	R\$ 18.444.599,36	31,59%	3,16%	19,49%

O Brasil tem um dos sistemas tributários mais complexos do mundo. É fundamental que o negócio conte com o suporte de um bom profissional

contábil/tributário para buscar formas de atuar com o enquadramento tributário para ter as alíquotas mais adequadas possíveis.

Após a projeção de crescimento, foi utilizada a técnica de Análise de Sensibilidade para apresentar ao cliente variações desse cenário projetado. Essa análise simula a partir de que ponto a empresa fica inviável e do modo oposto, se tudo sair melhor que o esperado, como os resultados podem ser melhores do que o projetado. A análise de sensibilidade é uma técnica utilizada para apresentar ao cliente as variações nos valores projetados em pessimista e otimista, a variação dos dados para mais e para menos.

A análise de sensibilidade resultou em três cenários:

- (1) **Projetado** - dentro dos valores de custos, investimento e receitas definidos;
- (2) **Pessimista** - no qual variamos percentualmente os níveis de receita, custos e investimentos até o ponto em que a empresa apresente lucro anual negativo (Tabela 19); e,

Tabela 19. Análise de sensibilidade - cenário pessimista.

Previsão de receita menor em	9,5%
Previsão de custo maior em	5,0%
Previsão de investimento maior em	0,0%

- (3) **Otimista** - com os percentuais opostos aos utilizados no cenário pessimista (Tabela 20).

Tabela 20. Análise de sensibilidade - cenário otimista.

Previsão de receita maior em	9,5%
Previsão de custo menor em	5,0%
Previsão de investimento menor em	0,0%

Quanto maior o percentual da variação, menor o risco do projeto, ou seja, maior a probabilidade de o negócio evoluir e atingir as metas projetadas. Quanto menor a variação de receitas, custos e investimento no cenário pessimista, que levam a empresa à inviabilidade, maior o grau de risco de investimento no negócio.

A partir de todos esses valores, as Tabelas na sequência apresentam os Demonstrativos de Resultados resumidos por ano para o cenário projetado (Tabela 21 e Tabela 22), cenário otimista (Tabela 23 e Tabela 24) e cenário pessimista (Tabela 25 e Tabela 26). O Anexo apresenta as Tabelas detalhadas das projeções nos meses.

Tabela 21. DRE 10 anos - cenário projetado | Parte 1 de 2.

Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita bruta	R\$ 20.844.743,43	R\$ 24.654.841,84	R\$ 28.161.549,30	R\$ 31.907.008,28	R\$ 36.536.664,20
Impostos	R\$ 4.046.978,39	R\$ 4.791.090,61	R\$ 5.475.950,58	R\$ 6.207.438,72	R\$ 7.111.610,52
Custos variáveis	R\$ 6.468.347,48	R\$ 7.650.661,89	R\$ 8.738.830,83	R\$ 9.901.086,93	R\$ 11.337.718,82
Lucro bruto	R\$ 10.329.417,56	R\$ 12.213.089,34	R\$ 13.946.767,90	R\$ 15.798.482,64	R\$ 18.087.334,86
Custos fixos	R\$ 3.142.459,23	R\$ 3.451.362,97	R\$ 3.790.631,95	R\$ 4.163.251,08	R\$ 4.572.498,66
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 4.556.743,98	R\$ 6.131.512,03	R\$ 7.525.921,60	R\$ 9.005.017,22	R\$ 10.884.621,87
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	21,9%	24,9%	26,7%	28,2%	29,8%
Lucro livre	R\$ 4.556.743,98	R\$ 6.131.512,03	R\$ 7.525.921,60	R\$ 9.005.017,22	R\$ 10.884.621,87

Tabela 22. DRE 10 anos - cenário projetado | Parte 2 de 2.

Resumo	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receita bruta	R\$ 40.128.218,29	R\$ 44.072.822,15	R\$ 48.405.180,57	R\$ 53.163.409,82	R\$ 58.389.373,00
Impostos	R\$ 7.813.041,03	R\$ 8.583.422,17	R\$ 9.429.531,77	R\$ 10.358.813,94	R\$ 11.379.444,55
Custos variáveis	R\$ 12.452.216,58	R\$ 13.676.269,47	R\$ 15.020.646,76	R\$ 16.497.176,33	R\$ 18.118.848,77
Lucro bruto	R\$ 19.862.960,68	R\$ 21.813.130,52	R\$ 23.955.002,05	R\$ 26.307.419,55	R\$ 28.891.079,69
Custos fixos	R\$ 5.021.975,27	R\$ 5.515.635,44	R\$ 6.057.822,41	R\$ 6.653.306,35	R\$ 7.307.326,37
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 12.210.771,07	R\$ 13.667.280,73	R\$ 15.266.965,30	R\$ 17.023.898,85	R\$ 18.953.538,98
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	30,4%	31,0%	31,5%	32,0%	32,5%
Lucro livre	R\$ 12.210.771,07	R\$ 13.667.280,73	R\$ 15.266.965,30	R\$ 17.023.898,85	R\$ 18.953.538,98

Tabela 23. DRE 10 anos - cenário otimista | Parte 1 de 2.

Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita bruta	R\$ 22.824.994,06	R\$ 26.997.051,81	R\$ 30.836.896,49	R\$ 34.938.174,07	R\$ 40.007.647,30
Impostos	R\$ 3.844.629,47	R\$ 4.551.536,08	R\$ 5.202.153,05	R\$ 5.897.066,78	R\$ 6.756.029,99
Custos variáveis	R\$ 6.144.930,11	R\$ 7.268.128,79	R\$ 8.301.889,29	R\$ 9.406.032,58	R\$ 10.770.832,88
Lucro bruto	R\$ 12.835.434,48	R\$ 15.177.386,94	R\$ 17.332.854,15	R\$ 19.635.074,71	R\$ 22.480.784,43
Custos fixos	R\$ 2.985.336,27	R\$ 3.278.794,83	R\$ 3.601.100,36	R\$ 3.955.088,52	R\$ 4.343.873,72
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 7.219.883,86	R\$ 9.268.377,77	R\$ 11.101.539,45	R\$ 13.049.771,84	R\$ 15.506.696,37
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	32%	34%	36%	37%	39%
Lucro livre	R\$ 7.219.883,86	R\$ 9.268.377,77	R\$ 11.101.539,45	R\$ 13.049.771,84	R\$ 15.506.696,37

Tabela 24. DRE 10 anos - cenário otimista | Parte 2 de 2.

Resumo	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receita bruta	R\$ 43.940.399,03	R\$ 48.259.740,26	R\$ 53.003.672,72	R\$ 58.213.933,75	R\$ 63.936.363,44
Impostos	R\$ 7.422.388,98	R\$ 8.154.251,06	R\$ 8.958.055,18	R\$ 9.840.873,24	R\$ 10.810.472,32
Custos variáveis	R\$ 11.829.605,75	R\$ 12.992.456,00	R\$ 14.269.614,42	R\$ 15.672.317,52	R\$ 17.212.906,33
Lucro bruto	R\$ 24.688.404,30	R\$ 27.113.033,20	R\$ 29.776.003,13	R\$ 32.700.742,99	R\$ 35.912.984,79
Custos fixos	R\$ 4.770.876,51	R\$ 5.239.853,67	R\$ 5.754.931,29	R\$ 6.320.641,03	R\$ 6.941.960,05
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 17.287.313,45	R\$ 19.242.965,19	R\$ 21.390.857,50	R\$ 23.749.887,62	R\$ 26.340.810,40
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	39%	40%	40%	41%	41%
Lucro livre	R\$ 17.287.313,45	R\$ 19.242.965,19	R\$ 21.390.857,50	R\$ 23.749.887,62	R\$ 26.340.810,40

Tabela 25. DRE 10 anos - cenário pessimista | Parte 1 de 2.

Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita bruta	R\$ 18.864.492,80	R\$ 22.312.631,87	R\$ 25.486.202,12	R\$ 28.875.842,50	R\$ 33.065.681,10
Impostos	R\$ 4.249.327,31	R\$ 5.030.645,14	R\$ 5.749.748,11	R\$ 6.517.810,65	R\$ 7.467.191,04
Custos variáveis	R\$ 6.791.764,86	R\$ 8.033.194,98	R\$ 9.175.772,37	R\$ 10.396.141,27	R\$ 11.904.604,76
Lucro bruto	R\$ 7.823.400,64	R\$ 9.248.791,74	R\$ 10.560.681,64	R\$ 11.961.890,57	R\$ 13.693.885,30
Custos fixos	R\$ 3.299.582,19	R\$ 3.623.931,12	R\$ 3.980.163,55	R\$ 4.371.413,63	R\$ 4.801.123,59
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 1.893.604,10	R\$ 2.994.646,28	R\$ 3.950.303,75	R\$ 4.960.262,60	R\$ 6.262.547,37
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	10%	13%	15%	17%	19%
Lucro livre	R\$ 1.893.604,10	R\$ 2.994.646,28	R\$ 3.950.303,75	R\$ 4.960.262,60	R\$ 6.262.547,37

Tabela 26. DRE 10 anos - cenário pessimista | Parte 2 de 2.

Resumo	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receita bruta	R\$ 36.316.037,56	R\$ 39.885.904,05	R\$ 43.806.688,41	R\$ 48.112.885,89	R\$ 52.842.382,57
Impostos	R\$ 8.203.693,08	R\$ 9.012.593,27	R\$ 9.901.008,35	R\$ 10.876.754,63	R\$ 11.948.416,78
Custos variáveis	R\$ 13.074.827,41	R\$ 14.360.082,94	R\$ 15.771.679,10	R\$ 17.322.035,15	R\$ 19.024.791,21
Lucro bruto	R\$ 15.037.517,06	R\$ 16.513.227,83	R\$ 18.134.000,97	R\$ 19.914.096,10	R\$ 21.869.174,59
Custos fixos	R\$ 5.273.074,04	R\$ 5.791.417,22	R\$ 6.360.713,53	R\$ 6.985.971,67	R\$ 7.672.692,68
Depreciação	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34	R\$ 2.630.214,34
Lucro líquido	R\$ 7.134.228,68	R\$ 8.091.596,27	R\$ 9.143.073,10	R\$ 10.297.910,09	R\$ 11.566.267,56
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	20%	20%	21%	21%	22%
Lucro livre	R\$ 7.134.228,68	R\$ 8.091.596,27	R\$ 9.143.073,10	R\$ 10.297.910,09	R\$ 11.566.267,56

3.4. AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DO NEGÓCIO PARA 10 ANOS

3.4.1. Capacidade de Pagamentos (com recursos próprios e de terceiros)

Dentro dos cenários projetado, otimista e pessimista, calculamos quanto de recursos terão que estar disponíveis para a empresa tanto para investir na empresa para sua abertura quanto para operá-la e manter um capital de giro constante. Esses valores estão apresentados na Tabela 27.

No cenário projetado, recomenda-se a captação de R\$ 66.540.973,32 de recursos para viabilizar o negócio, sendo R\$ 65.755.358,51 de investimento inicial e mais R\$ 785.614,81 de capital de giro.

No cenário otimista, recomenda-se a captação de R\$ 66.501.692,58 de recursos para viabilidade do negócio, sendo R\$ 35.755.358,51 de investimento inicial e mais R\$ 746.334,07 de capital de giro.

No cenário pessimista o empreendimento não se mostra viável.

Esses valores de recursos necessários para viabilizar o negócio são acumulados, pois consideram os valores de investimento inicial mais os valores

para pagamento dos custos da empresa até o ponto em que ela comece a gerar lucro, mantendo o capital de giro constantemente em caixa.

Tabela 27. Recursos necessários para viabilidade.

CENÁRIO PROJETADO		Recursos Necessários para Viabilizar R\$ 66.540.973,32				
	Ano 0 Investimento	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Lucro Livre		R\$ 4.556.743,98	R\$ 6.131.512,03	R\$ 7.525.921,60	R\$ 9.005.017,22	R\$ 10.884.621,87
Lucro Livre Acumulado	-R\$ 65.755.358,51	-R\$ 61.198.614,53	-R\$ 55.067.102,50	-R\$ 47.541.180,90	-R\$ 38.536.163,68	-R\$ 27.651.541,81
Capital de Giro	R\$ 785.614,81					
	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	
Lucro Livre	R\$ 12.210.771,07	R\$ 13.667.280,73	R\$ 15.266.965,30	R\$ 17.023.898,85	R\$ 18.953.538,98	
Lucro Livre Acumulado	-R\$ 15.440.770,75	-R\$ 1.773.490,02	R\$ 13.493.475,28	R\$ 30.517.374,14	R\$ 49.470.913,12	
CENÁRIO OTIMISTA		Recursos Necessários para Viabilizar R\$ 66.501.692,58				
	Ano 0 Investimento	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Lucro Livre		R\$ 7.219.883,86	R\$ 9.268.377,77	R\$ 11.101.539,45	R\$ 13.049.771,84	R\$ 15.506.696,37
Lucro Livre Acumulado	-R\$ 65.755.358,51	-R\$ 58.535.474,65	-R\$ 49.267.096,87	-R\$ 38.165.557,42	-R\$ 25.115.785,57	-R\$ 9.609.089,21
Capital de Giro	R\$ 746.334,07					
	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	
Lucro Livre	R\$ 17.287.313,45	R\$ 19.242.965,19	R\$ 21.390.857,50	R\$ 23.749.887,62	R\$ 26.340.810,40	
Lucro Livre Acumulado	R\$ 7.678.224,24	R\$ 26.921.189,43	R\$ 48.312.046,93	R\$ 72.061.934,54	R\$ 98.402.744,95	
CENÁRIO PESSIMISTA		Empresa não é viável				
	Ano 0 Investimento	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Lucro Livre		R\$ 1.893.604,10	R\$ 2.994.646,28	R\$ 3.950.303,75	R\$ 4.960.262,60	R\$ 6.262.547,37
Lucro Livre Acumulado	-R\$ 65.755.358,51	-R\$ 63.861.754,41	-R\$ 60.867.108,13	-R\$ 56.916.804,38	-R\$ 51.956.541,78	-R\$ 45.693.994,42
	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	
Lucro Livre	R\$ 7.134.228,68	R\$ 8.091.596,27	R\$ 9.143.073,10	R\$ 10.297.910,09	R\$ 11.566.267,56	
Lucro Livre Acumulado	-R\$ 38.559.765,73	-R\$ 30.468.169,46	-R\$ 21.325.096,36	-R\$ 11.027.186,27	R\$ 539.081,29	
		Previsão de receita maior em 9,5%			Previsão de receita menor em 9,5%	
		Previsão de despesa menor em 5,0%			Previsão de despesa maior em 5,0%	
		Previsão de investimento menor em 0,0%			Previsão de investimento maior em 0,0%	

3.4.2. Fluxo de Caixa do Projeto

A Figura 24 apresenta o gráfico do fluxo de caixa para os 10 anos iniciais da empresa, no cenário projetado. A Figura 25 apresenta o gráfico do fluxo de caixa para os 10 anos iniciais da empresa, no cenário otimista. A Figura 26 apresenta o gráfico do fluxo de caixa para os 10 anos iniciais da empresa, no cenário pessimista.

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROJETADO

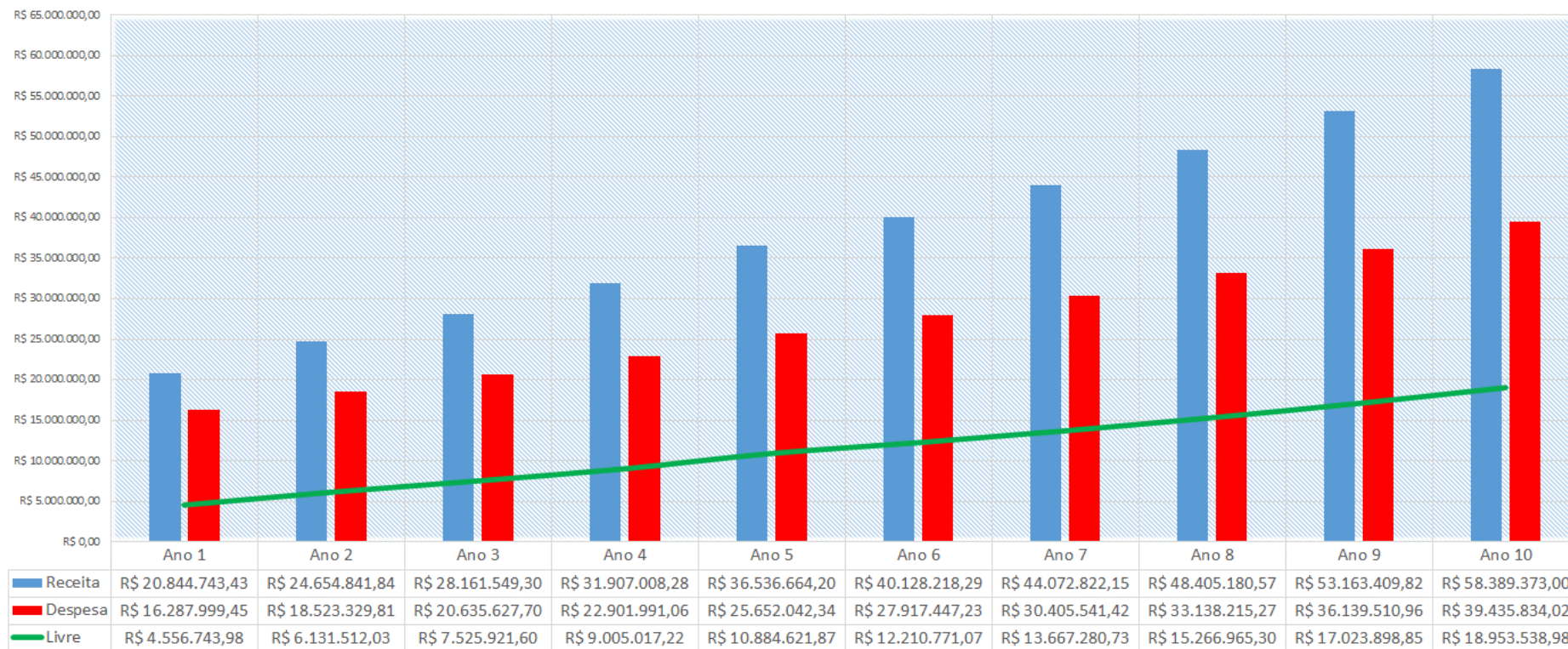


Figura 24. Fluxo de Caixa - cenário projetado 10 anos.

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA

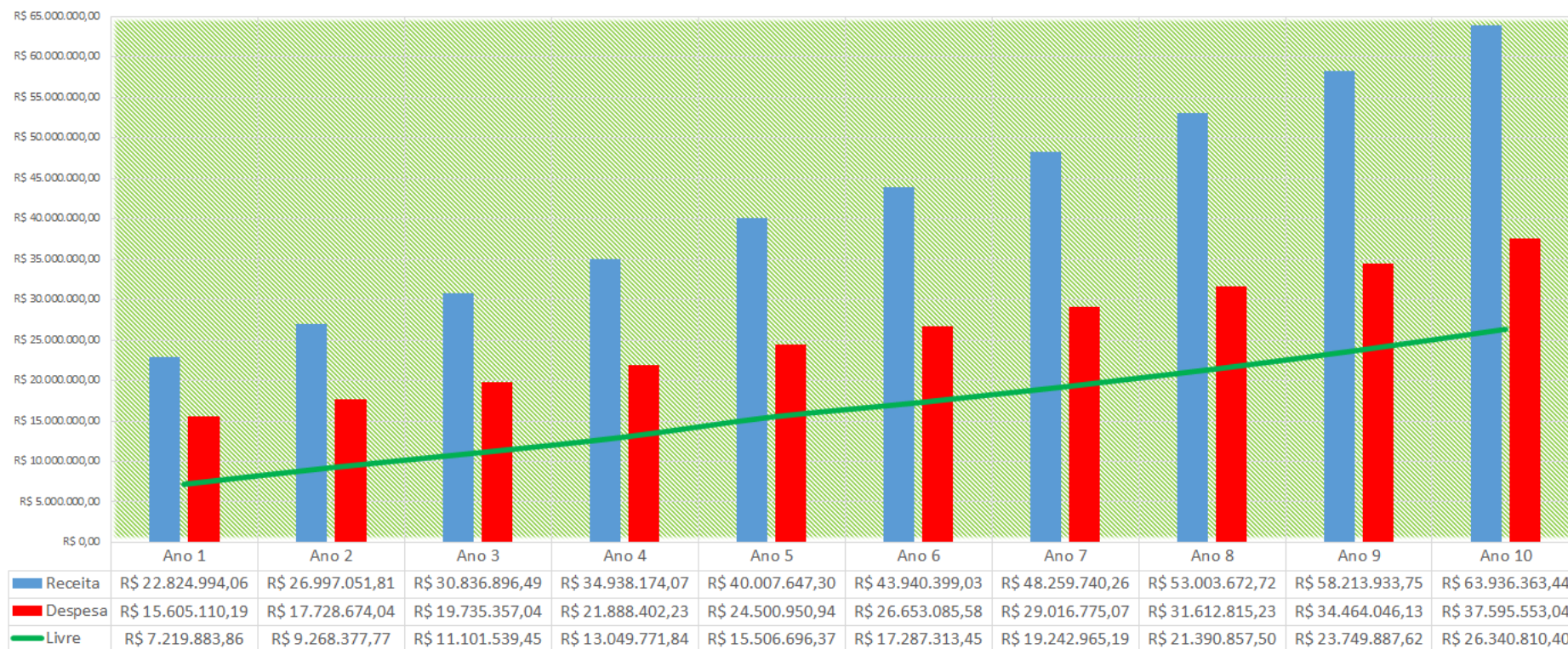


Figura 25. Fluxo de Caixa - cenário otimista 10 anos.

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA

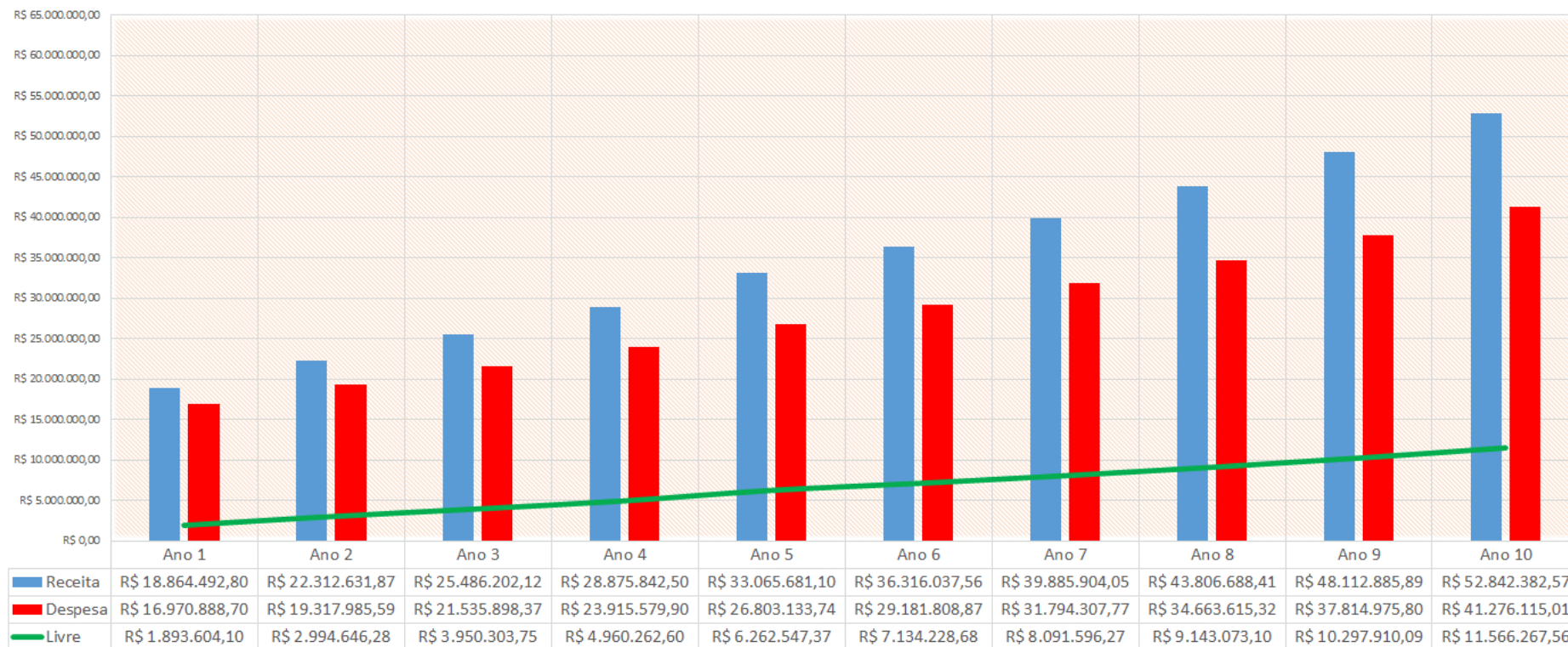


Figura 26. Fluxo de Caixa - cenário pessimista 10 anos.

3.4.3. Indicadores Econômico-Financeiro

O primeiro indicador que vamos apresentar, por cenário é o EBITDA (Figura 27). O EBITDA representa o quanto a sua empresa ganhou (Lucro Bruto - Despesas Operacionais) antes de descontar os impostos, taxas, depreciação e amortização (sigla do inglês *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*). O EBITDA avalia o lucro referente apenas ao negócio, descontando qualquer ganho financeiro. Ele diz basicamente duas coisas: (1) quão eficiente a empresa é nas suas operações e (2) qual a capacidade da empresa de gerar caixa. É o melhor indicador para fazer comparações dentro do mesmo segmento.

EBITDA - 3 CENÁRIOS

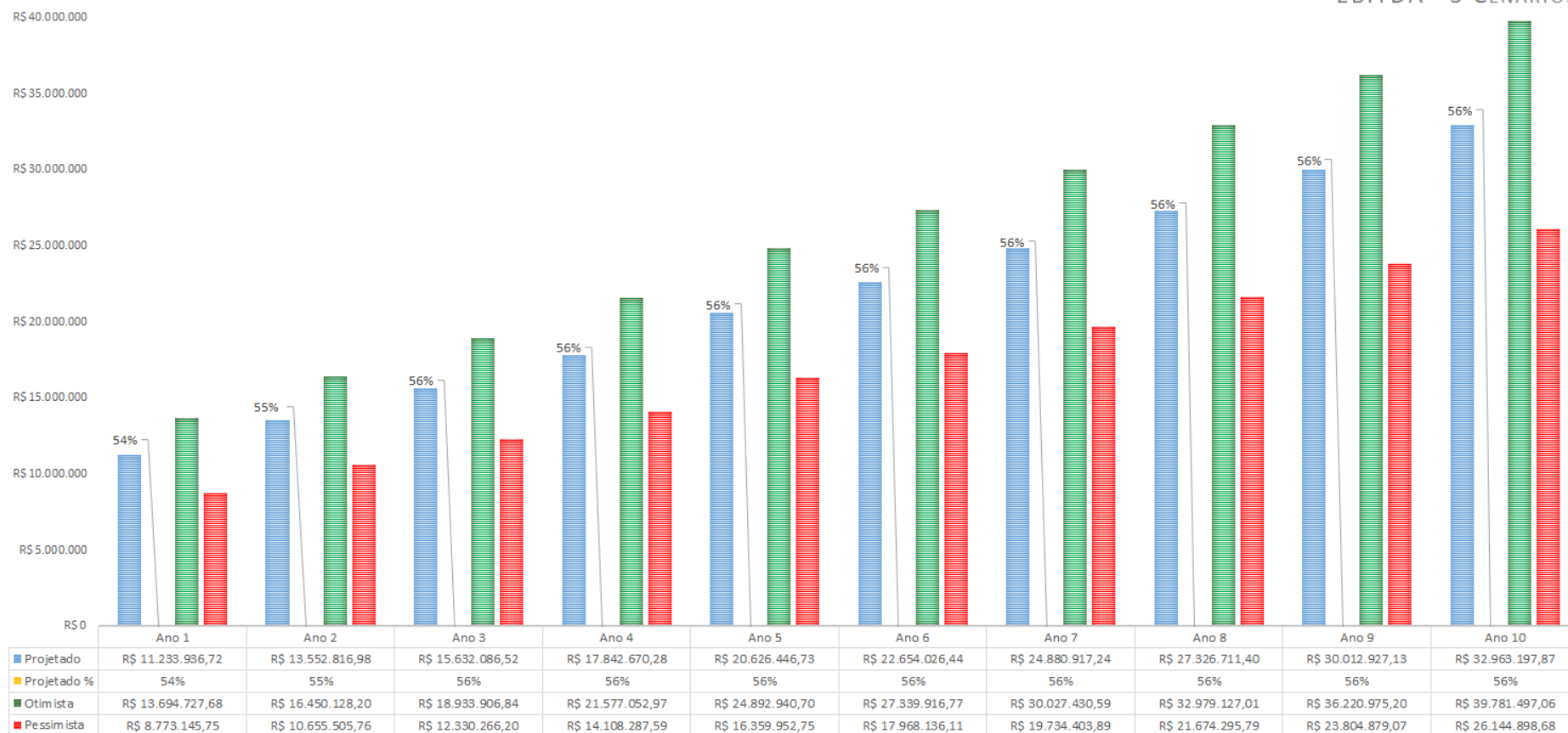


Figura 27. EBITDA 10 anos.

A Tabela 29 apresenta os demais indicadores financeiros para os cenários projetado, otimista e pessimista na empresa, com os seguintes valores:

1. **Taxa de Desconto Anual:** é a taxa que trará os fluxos de caixa futuros para valor presente, partindo da premissa que os valores gerados no futuro são incertos e precisam sofrer uma dedução. Para definir um valor de taxa de desconto, usamos como benchmark os valores da Tabela 28 abaixo;

Tabela 28. Taxa de Desconto Anual.

TAXA DE DESCONTO ANUAL	
Indicador	Rentabilidade 12 meses ¹
SELIC	7,93%
POUPANÇA	5,29%
CDB	7,17%
CDI	7,93%
IPCA	11,73%
IGPM	10,72%
Taxa de desconto	8,46%

¹ Medido em jun 2022

2. **VPL – Valor Presente Líquido** é a fórmula matemático-financeira capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada (Taxa de Desconto), menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo que informa se o investimento que está sendo feito hoje vai valer a pena ou não. Quando ele é positivo, significa que o projeto é viável, se é negativo o projeto não é viável;

3. **TIR – Taxa Interna de Retorno** é uma taxa de desconto hipotética que, quando aplicada a um fluxo de caixa, faz com que os valores das despesas, trazidos ao valor presente, seja igual aos valores dos retornos dos investimentos, também trazidos ao valor presente. De forma resumida, quando a TIR é maior do que a sua taxa de desconto significa que vale a pena investir no projeto e, se for menor, significa que não vale o investimento;

4. **Payback** – tempo necessário até começar a ter lucro, ou seja, o tempo decorrido entre o investimento inicial e o momento no qual o lucro líquido acumulado se iguala ao valor desse investimento. Os valores de Payback apresentados estão, nesse caso, em meses.

5. **Break Even Point** – também conhecido por Ponto de Equilíbrio. É o momento em que as receitas e as despesas totais da empresa se equilibram. Nesse caso a receita foi suficiente para pagar todas as contas e, a partir desse ponto, a empresa passará a ter lucro.

Tabela 29. Indicadores de Retorno.

INDICADORES DE RETORNO	Cenário Projetado	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Taxa de Desconto Anual	8,46%	8,46%	8,46%
VPL	R\$ 3.135.006,55	R\$ 33.051.528,58	-R\$ 26.781.515,48
TIR	9,31%	16,55%	0,12%
Payback	86 Meses	67 Meses	120 Meses
Break Even Point (Ano 1)	R\$ 970.770,29	R\$ 898.608,39	R\$ 1.050.672,21
Break Even Point (diárias)	2.387	2.209	-
Investimento inicial	R\$ 65.755.358,51	R\$ 65.755.358,51	R\$ 65.755.358,51
Viabilidade do negócio	Seu negócio é viável!	Seu negócio é viável!	Seu negócio não é viável.
	Previsão de receita	maior em 9,5%	menor em 9,5%
	Previsão de custo	menor em 5,0%	maior em 5,0%
	Previsão de investimento	menor em 0,0%	maior em 0,0%

Os próximos dados que apresentamos nos gráficos abaixo são uma comparação entre a Margem de Contribuição e os Custos Fixos nos cenários projetado (Figura 28), otimista (Figura 29) e pessimista (Figura 30). Margem de Contribuição é um dos indicadores econômico-financeiros mais importantes que sua empresa vai precisar analisar regularmente. Também conhecida como Ganho Bruto, a Margem de Contribuição representa o quanto o lucro das vendas contribuirá para a empresa cobrir todos os seus custos e despesas fixas, chamados de custo de estrutura, e ainda gerar lucro, ou seja:

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Valor das Vendas} - (\text{Custos Variáveis} + \text{Despesas Variáveis})$$

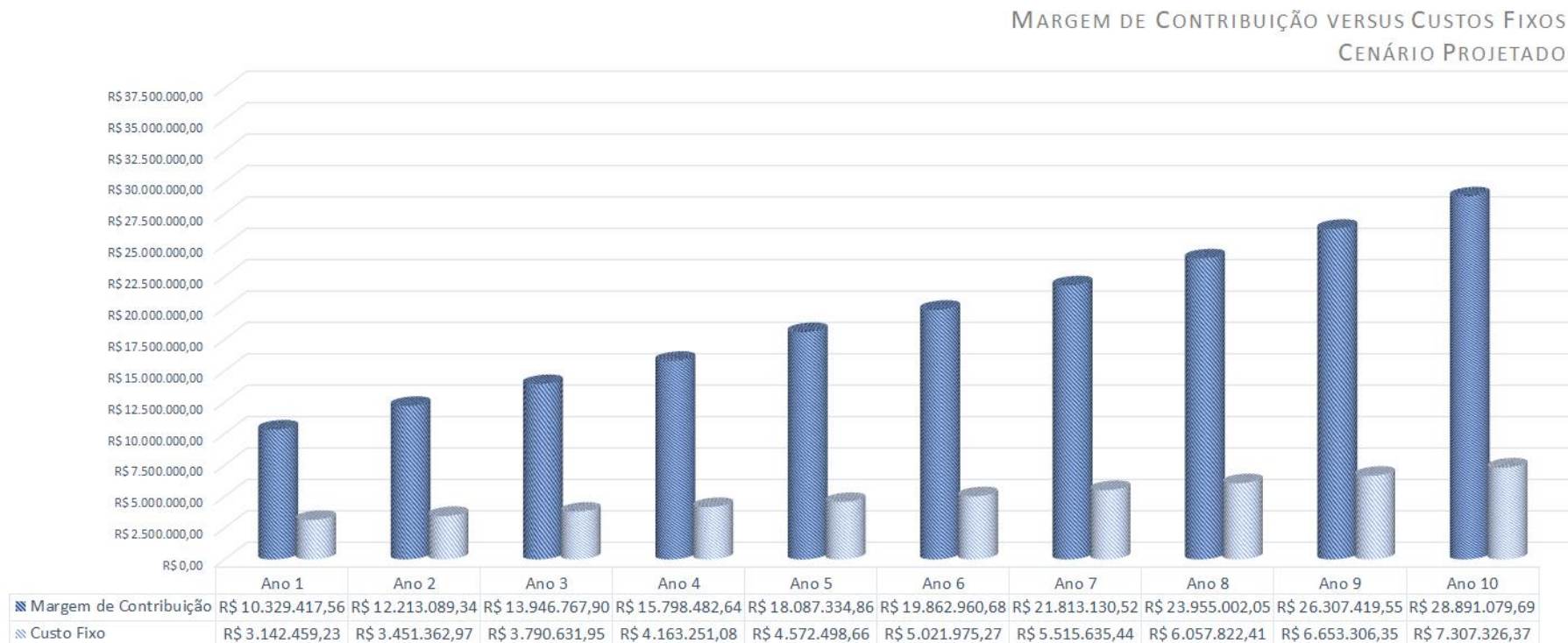


Figura 28. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Projetado.

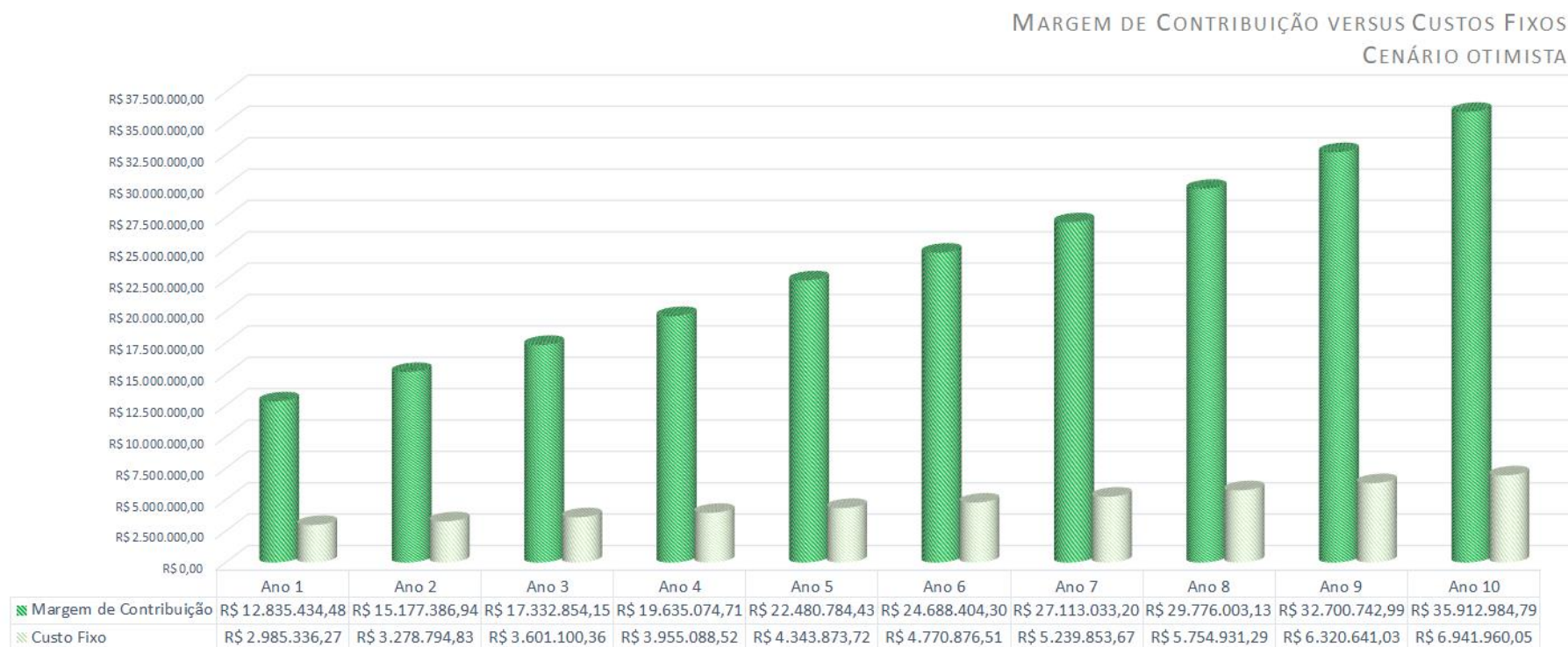


Figura 29. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Otimista.

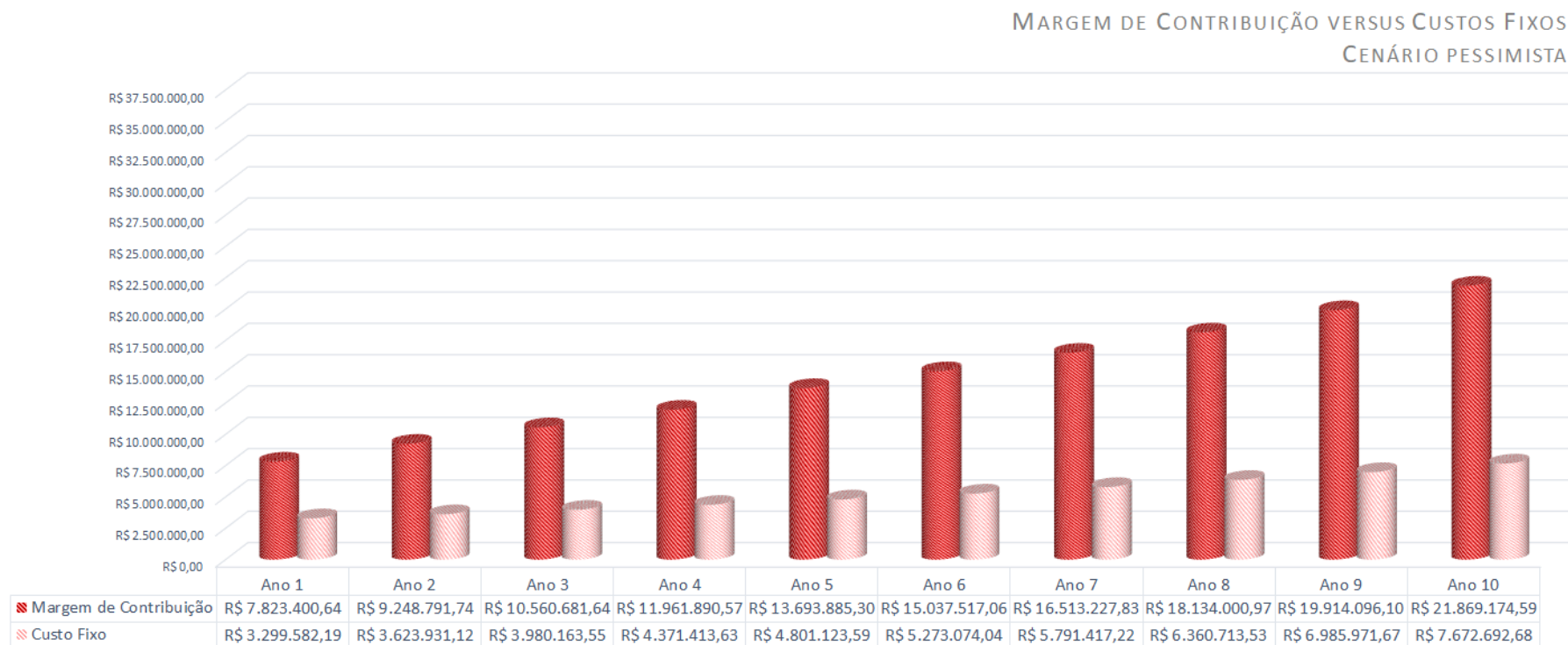


Figura 30. Margem de Contribuição versus Custos Fixos - Cenário Pessimista.

Por fim, para fechar a análise econômica da empresa, apresentamos o gráfico de Lucro ou Prejuízo Acumulado (Figura 31), que soma os investimentos iniciais para abertura da empresa, considerando o cenário projetado, um cenário otimista e um cenário pessimista.

LUCRO OU PREJUÍZO ACUMULADO (3 CENÁRIOS)

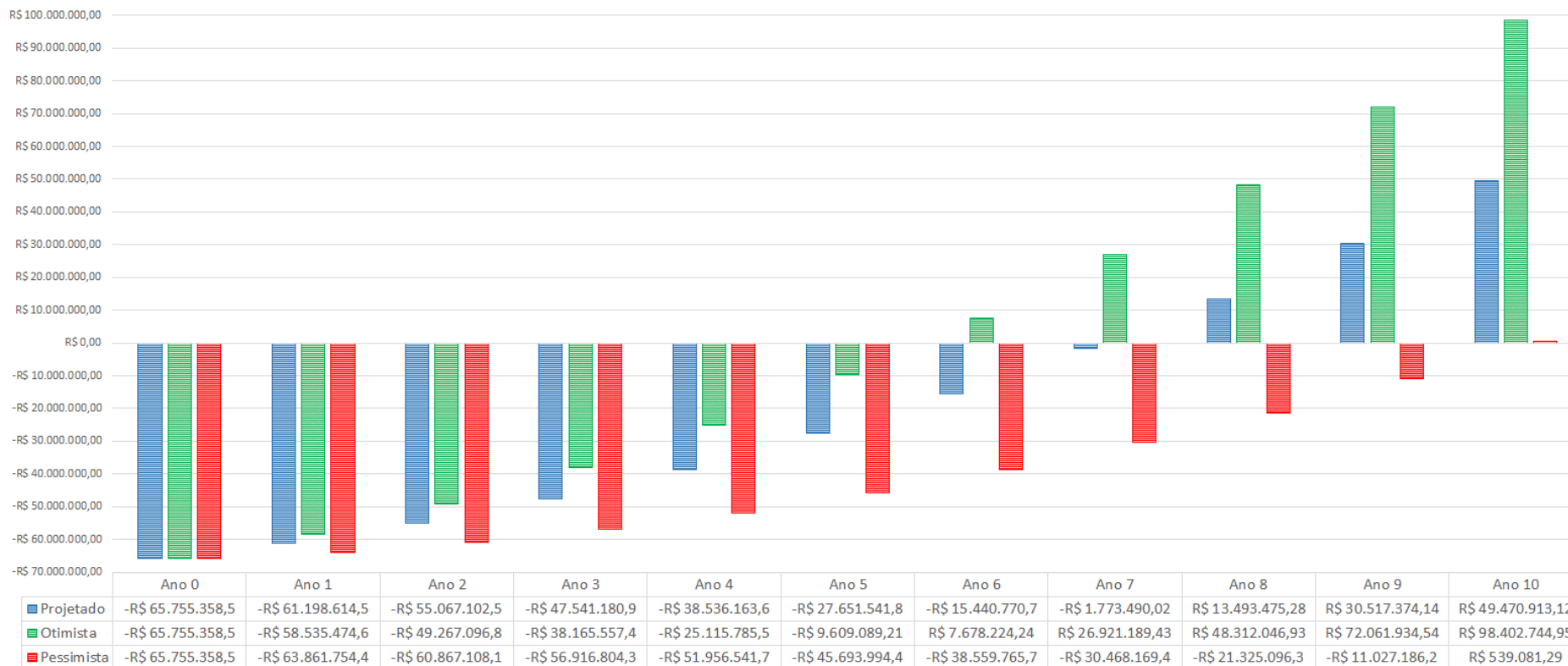


Figura 31. Lucro ou Prejuízo acumulado (3 cenários).

3.4.4. Indicadores para Investidor

O investidor poderá optar por 9 diferentes tipos de unidades habitacionais (UHs), detalhados na Tabela 30.

Tabela 30. Tipologia das UHs.

TIPOLOGIA DAS UHs					
Tipo	Nº de UHs	Área priv.	Cotas %	Valor UH à vista *	Valor UH a prazo *
Tipo 1	31	34,26	0,564	R\$ 379.733,01	R\$ 399.718,96
Tipo 2	6	33,80	0,556	R\$ 374.634,43	R\$ 394.352,04
Tipo 3	7	31,61	0,520	R\$ 350.360,78	R\$ 368.800,82
Tipo 4	31	31,25	0,514	R\$ 346.370,59	R\$ 364.600,63
Tipo 5	7	28,68	0,472	R\$ 317.885,08	R\$ 334.615,87
Tipo 6	24	26,80	0,441	R\$ 297.047,42	R\$ 312.681,50
Tipo 7	24	26,25	0,432	R\$ 290.951,30	R\$ 306.264,53
Tipo 8	62	25,59	0,421	R\$ 283.635,95	R\$ 298.564,16
Tipo 9	24	23,32	0,384	R\$ 258.475,59	R\$ 272.079,57

* Valores sujeitos a alterações sem prévio aviso.

Na média das diferentes tipologias, na forma de pagamento parcelado as unidades terão Rendimento em 10 anos / CapRate de 7,71%, TIR de 8,5% e VPL de R\$ 77.772,34. Os dados detalhados por tipo, considerando pagamento parcelado estão apresentados nas Tabela 31 e Tabela 32 .

Na média das diferentes tipologias, na forma de pagamento à vista as unidades terão Rendimento em 10 anos / CapRate de 8,64%, TIR de 10,27% e VPL de R\$ 106.687,95. Os dados detalhados por tipo, considerando pagamento à vista estão apresentados nas Tabela 33 e Tabela 34.

Para os cálculos, foram utilizadas como base as cotas representativas de cada tipo de UH.

Ressalta-se que os resultados de FC previstos para os anos podem não ser atingidos, visto que consideram projeções a partir das premissas de viabilidade definidas para o negócio. Alterações nas premissas irão alterar os resultados. A TIR e VPL podem variar conforme condição de pagamento negociada.

Tabela 31. Análise financeira para investidor por UHs | Pagamento Parcelado | Parte 1 de 2.

ANÁLISE FINANCEIRA											
PAGAMENTO PARCELADO											
	Investimento	R\$ 399.718,96		R\$ 394.352,04		R\$ 368.800,82		R\$ 364.600,63		R\$ 334.615,87	
	cotas %	0,564%		0,556%		0,520%		0,514%		0,472%	
		Tipo 1		Tipo 2		Tipo 3		Tipo 4		Tipo 5	
		FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate
FC antes de IR total	2021	-R\$ 219.845,43		-R\$ 216.893,62		-R\$ 202.840,45		-R\$ 200.530,34		-R\$ 184.038,73	
	2022	-R\$ 179.873,53		-R\$ 177.458,42		-R\$ 165.960,37		-R\$ 164.070,28		-R\$ 150.577,14	
R\$ 4.916.037,01	2023	R\$ 27.726,45	6,94%	R\$ 27.333,17	6,93%	R\$ 25.563,39	6,93%	R\$ 25.268,43	6,93%	R\$ 23.203,69	6,93%
R\$ 6.616.064,33	2024	R\$ 37.314,60	9,34%	R\$ 36.785,32	9,33%	R\$ 34.403,53	9,33%	R\$ 34.006,57	9,33%	R\$ 31.227,82	9,33%
R\$ 8.121.581,54	2025	R\$ 45.805,72	11,46%	R\$ 45.155,99	11,45%	R\$ 42.232,22	11,45%	R\$ 41.744,93	11,45%	R\$ 38.333,86	11,46%
R\$ 9.718.645,15	2026	R\$ 54.813,16	13,71%	R\$ 54.035,67	13,70%	R\$ 50.536,95	13,70%	R\$ 49.953,84	13,70%	R\$ 45.872,01	13,71%
R\$ 11.748.241,79	2027	R\$ 66.260,08	16,58%	R\$ 65.320,22	16,56%	R\$ 61.090,86	16,56%	R\$ 60.385,96	16,56%	R\$ 55.451,70	16,57%
R\$ 13.180.329,70	2028	R\$ 74.337,06	18,60%	R\$ 73.282,63	18,58%	R\$ 68.537,71	18,58%	R\$ 67.746,89	18,58%	R\$ 62.211,16	18,59%
R\$ 14.753.220,63	2029	R\$ 83.208,16	20,82%	R\$ 82.027,91	20,80%	R\$ 76.716,75	20,80%	R\$ 75.831,55	20,80%	R\$ 69.635,20	20,81%
R\$ 16.480.752,93	2030	R\$ 92.951,45	23,25%	R\$ 91.632,99	23,24%	R\$ 85.699,92	23,24%	R\$ 84.711,07	23,23%	R\$ 77.789,15	23,25%
R\$ 18.378.125,52	2031	R\$ 103.652,63	25,93%	R\$ 102.182,38	25,91%	R\$ 95.566,25	25,91%	R\$ 94.463,57	25,91%	R\$ 86.744,75	25,92%
R\$ 20.462.031,56	2032	R\$ 115.405,86	28,87%	R\$ 113.768,90	28,85%	R\$ 106.402,56	28,85%	R\$ 105.174,84	28,85%	R\$ 96.580,79	28,86%
Rentabilidade média 10 anos		17,55%		17,54%		17,54%		17,53%		17,54%	
Rentabilidade líquida 10 anos ¹		7,72%		7,71%		7,71%		7,70%		7,71%	
TIR		8,50%		8,49%		8,49%		8,49%		8,50%	
VPL		R\$ 91.885,92		R\$ 90.300,33		R\$ 84.469,97		R\$ 83.443,88		R\$ 76.804,90	

¹ Rentabilidade descontada do índice de reajuste aplicado de 9,83%

Tabela 32. Análise financeira para investidor por UHs | Pagamento Parcelado | Parte 2 de 2.

ANÁLISE FINANCEIRA									
PAGAMENTO PARCELADO									
	Investimento	R\$ 312.681,50		R\$ 306.264,53		R\$ 298.564,16		R\$ 272.079,57	
	cotas %	0,441%		0,432%		0,421%		0,384%	
		Tipo 6		Tipo 7		Tipo 8		Tipo 9	
		FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate
FC antes de IR total	2021	-R\$ 171.974,82		-R\$ 168.445,49		-R\$ 164.210,29		-R\$ 149.643,76	
	2022	-R\$ 140.706,67		-R\$ 137.819,04		-R\$ 134.353,87		-R\$ 122.435,81	
R\$ 4.916.037,01	2023	R\$ 21.679,72	6,93%	R\$ 21.237,28	6,93%	R\$ 20.696,52	6,93%	R\$ 18.877,58	6,94%
R\$ 6.616.064,33	2024	R\$ 29.176,84	9,33%	R\$ 28.581,40	9,33%	R\$ 27.853,63	9,33%	R\$ 25.405,69	9,34%
R\$ 8.121.581,54	2025	R\$ 35.816,17	11,45%	R\$ 35.085,23	11,46%	R\$ 34.191,86	11,45%	R\$ 31.186,87	11,46%
R\$ 9.718.645,15	2026	R\$ 42.859,23	13,71%	R\$ 41.984,55	13,71%	R\$ 40.915,50	13,70%	R\$ 37.319,60	13,72%
R\$ 11.748.241,79	2027	R\$ 51.809,75	16,57%	R\$ 50.752,40	16,57%	R\$ 49.460,10	16,57%	R\$ 45.113,25	16,58%
R\$ 13.180.329,70	2028	R\$ 58.125,25	18,59%	R\$ 56.939,02	18,59%	R\$ 55.489,19	18,59%	R\$ 50.612,47	18,60%
R\$ 14.753.220,63	2029	R\$ 65.061,70	20,81%	R\$ 63.733,91	20,81%	R\$ 62.111,06	20,80%	R\$ 56.652,37	20,82%
R\$ 16.480.752,93	2030	R\$ 72.680,12	23,24%	R\$ 71.196,85	23,25%	R\$ 69.383,97	23,24%	R\$ 63.286,09	23,26%
R\$ 18.378.125,52	2031	R\$ 81.047,53	25,92%	R\$ 79.393,50	25,92%	R\$ 77.371,91	25,91%	R\$ 70.572,00	25,94%
R\$ 20.462.031,56	2032	R\$ 90.237,56	28,86%	R\$ 88.395,98	28,86%	R\$ 86.145,15	28,85%	R\$ 78.574,20	28,88%
Rentabilidade média 10 anos		17,54%		17,54%		17,54%		17,55%	
Rentabilidade líquida 10 anos ¹		7,71%		7,71%		7,71%		7,72%	
TIR		8,50%		8,50%		8,49%		8,51%	
VPL		R\$ 71.720,89		R\$ 70.290,48		R\$ 68.409,31		R\$ 62.625,41	

¹ Rentabilidade descontada do índice de reajuste aplicado de 9,83%

Tabela 33. Análise financeira para investidor por UHs | Pagamento à Vista | Parte 1 de 2

ANÁLISE FINANCEIRA PAGAMENTO À VISTA											
	Investimento cotas %	R\$ 379.733,01		R\$ 374.634,43		R\$ 350.360,78		R\$ 346.370,59		R\$ 317.885,08	
		0,564%		0,556%		0,520%		0,514%		0,472%	
		Tipo 1		Tipo 2		Tipo 3		Tipo 4		Tipo 5	
		FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate
FC antes de IR total	2021	-R\$ 379.733,01		-R\$ 374.634,43		-R\$ 350.360,78		-R\$ 346.370,59		-R\$ 317.885,08	
	2022										
R\$ 4.916.037,01	2023	R\$ 27.726,45	7,30%	R\$ 27.333,17	7,30%	R\$ 25.563,39	7,30%	R\$ 25.268,43	7,30%	R\$ 23.203,69	7,30%
R\$ 6.616.064,33	2024	R\$ 37.314,60	9,83%	R\$ 36.785,32	9,82%	R\$ 34.403,53	9,82%	R\$ 34.006,57	9,82%	R\$ 31.227,82	9,82%
R\$ 8.121.581,54	2025	R\$ 45.805,72	12,06%	R\$ 45.155,99	12,05%	R\$ 42.232,22	12,05%	R\$ 41.744,93	12,05%	R\$ 38.333,86	12,06%
R\$ 9.718.645,15	2026	R\$ 54.813,16	14,43%	R\$ 54.035,67	14,42%	R\$ 50.536,95	14,42%	R\$ 49.953,84	14,42%	R\$ 45.872,01	14,43%
R\$ 11.748.241,79	2027	R\$ 66.260,08	17,45%	R\$ 65.320,22	17,44%	R\$ 61.090,86	17,44%	R\$ 60.385,96	17,43%	R\$ 55.451,70	17,44%
R\$ 13.180.329,70	2028	R\$ 74.337,06	19,58%	R\$ 73.282,63	19,56%	R\$ 68.537,71	19,56%	R\$ 67.746,89	19,56%	R\$ 62.211,16	19,57%
R\$ 14.753.220,63	2029	R\$ 83.208,16	21,91%	R\$ 82.027,91	21,90%	R\$ 76.716,75	21,90%	R\$ 75.831,55	21,89%	R\$ 69.635,20	21,91%
R\$ 16.480.752,93	2030	R\$ 92.951,45	24,48%	R\$ 91.632,99	24,46%	R\$ 85.699,92	24,46%	R\$ 84.711,07	24,46%	R\$ 77.789,15	24,47%
R\$ 18.378.125,52	2031	R\$ 103.652,63	27,30%	R\$ 102.182,38	27,28%	R\$ 95.566,25	27,28%	R\$ 94.463,57	27,27%	R\$ 86.744,75	27,29%
R\$ 20.462.031,56	2032	R\$ 115.405,86	30,39%	R\$ 113.768,90	30,37%	R\$ 106.402,56	30,37%	R\$ 105.174,84	30,36%	R\$ 96.580,79	30,38%
Rentabilidade média 10 anos		18,47%		18,46%		18,46%		18,46%		18,47%	
Rentabilidade líquida 10 anos ¹		8,64%		8,63%		8,63%		8,63%		8,64%	
TIR		10,28%		10,27%		10,27%		10,27%		10,28%	
VPL		R\$ 125.983,29		R\$ 123.922,28		R\$ 115.914,48		R\$ 114.527,07		R\$ 105.342,98	

¹ Rentabilidade descontada do índice de reajuste aplicado de 9,83%

Tabela 34. Análise financeira para investidor por UHs | Pagamento à Vista | Parte 2 de 2

ANÁLISE FINANCEIRA PAGAMENTO À VISTA										
		Investimento	R\$ 297.047,42		R\$ 290.951,30		R\$ 283.635,95		R\$ 258.475,59	
		cotas %	0,441%		0,432%		0,421%		0,384%	
		Tipo 6		Tipo 7		Tipo 8		Tipo 9		
		FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	FC	CapRate	
FC antes de IR total	2021	-R\$ 297.047,42		-R\$ 290.951,30		-R\$ 283.635,95		-R\$ 258.475,59		
	2022									
R\$ 4.916.037,01	2023	R\$ 21.679,72	7,30%	R\$ 21.237,28	7,30%	R\$ 20.696,52	7,30%	R\$ 18.877,58	7,30%	
R\$ 6.616.064,33	2024	R\$ 29.176,84	9,82%	R\$ 28.581,40	9,82%	R\$ 27.853,63	9,82%	R\$ 25.405,69	9,83%	
R\$ 8.121.581,54	2025	R\$ 35.816,17	12,06%	R\$ 35.085,23	12,06%	R\$ 34.191,86	12,05%	R\$ 31.186,87	12,07%	
R\$ 9.718.645,15	2026	R\$ 42.859,23	14,43%	R\$ 41.984,55	14,43%	R\$ 40.915,50	14,43%	R\$ 37.319,60	14,44%	
R\$ 11.748.241,79	2027	R\$ 51.809,75	17,44%	R\$ 50.752,40	17,44%	R\$ 49.460,10	17,44%	R\$ 45.113,25	17,45%	
R\$ 13.180.329,70	2028	R\$ 58.125,25	19,57%	R\$ 56.939,02	19,57%	R\$ 55.489,19	19,56%	R\$ 50.612,47	19,58%	
R\$ 14.753.220,63	2029	R\$ 65.061,70	21,90%	R\$ 63.733,91	21,91%	R\$ 62.111,06	21,90%	R\$ 56.652,37	21,92%	
R\$ 16.480.752,93	2030	R\$ 72.680,12	24,47%	R\$ 71.196,85	24,47%	R\$ 69.383,97	24,46%	R\$ 63.286,09	24,48%	
R\$ 18.378.125,52	2031	R\$ 81.047,53	27,28%	R\$ 79.393,50	27,29%	R\$ 77.371,91	27,28%	R\$ 70.572,00	27,30%	
R\$ 20.462.031,56	2032	R\$ 90.237,56	30,38%	R\$ 88.395,98	30,38%	R\$ 86.145,15	30,37%	R\$ 78.574,20	30,40%	
Rentabilidade média 10 anos		18,46%		18,47%		18,46%		18,48%		
Rentabilidade líquida 10 anos ¹		8,63%		8,64%		8,63%		8,65%		
TIR		10,27%		10,28%		10,27%		10,29%		
VPL		R\$ 98.385,80		R\$ 96.410,24		R\$ 93.866,65		R\$ 85.838,74		

¹ Rentabilidade descontada do índice de reajuste aplicado de 9,83%

Para cálculo do VPL foi utilizada como Taxa Mínima de Atratividade (TMA) / CapRate mínimo de 5% (Tabela 35).

Tabela 35. TMA / CapRate mínimo.

TAXA DE ATRATIVIDADE / CapRate mín	
Taxa livre de risco longo prazo ¹	2,90%
Spread utilizado	2,10%
Taxa mínima de atratividade TMA (CapRate mínimo)	5,00%
Risco operacional	37,30%

¹ Taxa de juros real sem inflação média 10 anos de 2,90%.

Fonte: Santander

O hotel terá 37,30% de risco operacional (Tabela 36) de não atingir o FC projetado para o negócio, considerando ocupação para ponto de equilíbrio e ocupação projetada para Ano 5.

Tabela 36. Risco Operacional.

RISCO OPERACIONAL - ANO 5	
Receita Total Ano 5	R\$ 36.536.664,20
Custos Variáveis	R\$ 11.337.718,82 31,03%
Custos Fixos Ano 5	R\$ 4.572.498,66
Receita Anual no Ponto de Equilíbrio	R\$ 9.236.509,93
Receita média Mensal no Ponto de Equilíbrio	R\$ 769.709,16
Taxa de ocupação no Ponto de Equilíbrio	29,20%
Taxa de ocupação projetada Ano 5	78,30%
Risco Operacional - ANO 5 *	37,30%

* Risco operacional = Tx ocupação no ponto de equilíbrio / tx de ocupação projetada Ano 5

Por meio de pesquisa na internet foram levantados dados de investimentos similares no país. Os empreendimentos listados (Tabela 37) resultam em uma média de rentabilidade de 5,12% ao ano.

Tabela 37. Comparativo de empreendimentos similares x Charmant.

COMPARATIVO COM EMPREENDIMENTOS SIMILARES *			
Unidade	Valor anunciado	Rentabilidade ao mês	Rentabilidade ao ano
Sleep Inn Jacareí	R\$ 246.700,00	0,66%	7,90%
Motto by Hilton São Paulo	R\$ 441.000,00	0,60%	7,23%
Ibis Dutra São José dos Campos	R\$ 180.000,00	0,56%	6,70%
Dall' onder Hotéis Bento Gonçalves	R\$ 350.000,00	0,53%	6,41%
Comfort Presidente Prudente	R\$ 558.192,00	0,51%	6,14%
Comfort Nova Paulista	R\$ 310.000,00	0,51%	6,12%
Intercity Ibirapuera	R\$ 330.000,00	0,42%	5,03%
Bourbon Ibirapuera	R\$ 270.000,00	0,42%	5,00%
Ibis Barretos	R\$ 200.000,00	0,41%	4,91%
Ibis Jundiaí	R\$ 350.000,00	0,37%	4,49%
Ibis Taubaté	R\$ 160.000,00	0,33%	3,90%
Mercure São José dos Campos	R\$ 250.000,00	0,33%	3,90%
Ibis Carlos Barbosa	R\$ 235.000,00	0,28%	3,41%
Intercity Bauru	R\$ 300.000,00	0,27%	3,25%
Swan Caxias do Sul	R\$ 200.000,00	0,20%	2,43%
Valores médios	R\$ 292.059,47	0,43%	5,12%
Charmant Hotel	R\$ 339.075,34	0,64%	7,71%

* *Dados não auditados.*

Fatores de Risco: Antes de tomar a decisão de adquirir os Contratos de Investimento Coletivo, os investidores devem considerar cuidadosamente todas as informações constantes do material da Oferta, em especial os fatores de risco descritos a seguir.

Os negócios, a situação financeira e os resultados das operações do Charmant H&B, bem como o valor patrimonial da unidade autônoma imobiliária adquirida, podem ser adversos e materialmente afetados por quaisquer dos riscos apontados e, por conseguinte, impactar no empreendimento e consequentemente no investimento imobiliário.

A decisão de investimento demanda complexa avaliação de sua estrutura, bem como dos riscos inerentes. Recomenda-se que os investidores avaliem

juntamente com a consultoria financeira os riscos associados a esse tipo de investimento.

(i) Não há garantia de que o retorno financeiro atenderá às projeções inicialmente realizadas, com a possibilidade de os investidores não obterem lucro ou apurarem prejuízos. O retorno financeiro do empreendimento depende de inúmeros fatores, como a demanda por hospedagem pretendidas pela Administradora, o controle dos custos de manutenção e despesas do hotel de forma geral, e outros fatores, inclusive alguns alheios à vontade da Incorporadora, da Operadora Hoteleira ou da Administradora, como a conjuntura econômica do país. Alterações de quaisquer desses fatores podem impactar no empreendimento e prejudicar os seus resultados operacionais. Dessa forma, não há garantia de que o retorno financeiro do investimento atenderá às projeções inicialmente feitas, inclusive as constantes do Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira do empreendimento disponibilizado pelos investidores. Em caso de resultado operacional negativo, não haverá pagamento de aluguel, de modo que os investidores não receberão remuneração com o empreendimento no período.

(ii) As unidades autônomas imobiliárias estão sujeitas a desvalorização, tendo em vista, inclusive, sua destinação específica. Após a aquisição, o valor das unidades autônomas imobiliárias está sujeito às volatilidades do mercado imobiliário, de forma que não se pode afirmar que a unidade autônoma imobiliária adquirida irá se valorizar ou manter, ao longo prazo, seu valor atual. Ademais, a valorização de imóveis verificada nos últimos anos no Brasil poderá não se manter em períodos futuros, podendo haver desvalorizações neste segmento, o que poderá impactar adversamente o valor de cada unidade autônoma imobiliária, e, conseqüentemente, do imóvel como um todo. A escassez de financiamentos ou aumento de taxas de juros podem diminuir a demanda por imóveis residenciais, comerciais ou hoteleiros, podendo afetar negativamente o valor da unidade autônoma imobiliária. Ademais,

caso a economia entre em recesso, pode-se observar um decréscimo ou estagnação no segmento imobiliário, o que poderá impactar adversamente no valor das unidades autônomas imobiliárias.

(iii) Recessões econômicas podem reduzir, interromper ou levar à opção por hospedagem em concorrentes que apresentem menor preço. A utilização dos serviços por consumidores está diretamente relacionada às condições econômicas locais, nacionais e internacionais, como também à renda do público-alvo do empreendimento, ao crescimento do PIB e ao aumento do poder aquisitivo resultante de mudanças na política monetária relativas às taxas de juros e ao controle inflacionário. Em períodos de instabilidade ou recessão econômica os consumidores poderão reduzir significativamente a demanda pelos serviços oferecidos ou optar por outros de menor preço. Mudanças nas políticas monetárias governamentais que impliquem aumento da taxa de juros, variação cambial e redução do poder de compra dos clientes podem impactar adversamente o empreendimento. Também poderão afetar negativamente o empreendimento mudanças nos aspectos sociais e políticos locais, nacionais e internacionais.

(iv) O empreendimento será alugado e operado por terceiros e estará sujeito à administração destes. Eventuais falhas em sua administração poderão afetar adversamente sua situação financeira e sua imagem. O empreendimento será administrado pela Administradora, uma empresa especializada na administração e exploração de hotéis. O contrato de administração de hotéis é de longo prazo e contém condições de rescisão motivada ou imotivada, mediante pagamento de indenização, o que dificulta a rescisão unilateral imotivada. Não há como garantir que os serviços prestados terão a qualidade esperada ou que o empreendimento será administrado de forma satisfatória. A má qualidade na prestação de serviços ou a má administração do hotel poderão afetar negativamente a imagem do empreendimento e, conseqüentemente, o seu resultado. Ademais, ao final

do contrato de administração de hotéis se este não for renovado, os investidores e a operadora hoteleira poderão ter que contratar outra empresa de exploração hoteleira para o empreendimento.

(v) Condenações em dinheiro em valor significativo em processos judiciais e/ou administrativos decorrentes da construção do empreendimento e da exploração hoteleira. Eventuais processos judiciais e administrativos envolvendo reivindicações monetárias significativas, entre outros, processos cíveis, trabalhistas, ambientais, fiscais, previdenciários, ações civis públicas, ações populares, processos de desapropriação e outros movidos contra a incorporadora, se decorrentes da comercialização e construção do empreendimento, e/ou a administradora, se decorrentes da administração hoteleira do empreendimento, poderão ter um considerável efeito negativo sobre o resultado operacional do hotel e, conseqüentemente, a remuneração dos investidores.

(vi) Possibilidade de surgimento de novos concorrentes e/ou o fortalecimento dos concorrentes já existentes, o que pode alterar a dinâmica do mercado. O setor hoteleiro no Brasil é competitivo e a consolidação e profissionalização do setor podem levar ao surgimento de concorrentes mais preparados, o que poderá prejudicar a situação financeira e os resultados operacionais do empreendimento. Deste modo, deve ser levada em conta a possibilidade de que novos concorrentes passem a oferecer produto equivalente ao empreendimento e/ou que os concorrentes atuais se fortaleçam no mercado, gerando vacância de unidades autônomas hoteleiras ou forçando os preços de estadia para valores mais baixos do que os pretendidos pela administradora, prejudicando, pois, os resultados do empreendimento e, como consequência, a remuneração dos investidores.

(vii) Perdas não cobertas pelos seguros contratados em relação às unidades autônomas imobiliárias, bem como descumprimento das obrigações pela companhia seguradora, poderão resultar em

prejuízo ao empreendimento, causando efeitos adversos aos compradores das unidades imobiliárias. As unidades autônomas imobiliárias serão objeto de diversos seguros contratados pela empresa operadora hoteleira, que protegerão os imóveis contra a ocorrência de variados sinistros. Contudo, há determinados tipos de perdas que podem não estar cobertas pelas respectivas apólices. Se qualquer dos eventos não cobertos nos termos dos contratos de seguro vier a ocorrer, o empreendimento poderá sofrer perdas relevantes e poderá ser obrigado a incorrer em custos adicionais, os quais poderão afetar os seus resultados e, conseqüentemente, o retorno financeiro dos investidores.

(viii) Despesas extraordinárias relacionadas às unidades autônomas imobiliárias podem afetar o retorno financeiro dos investidores. Os investidores estarão eventualmente sujeitos ao pagamento de despesas extraordinárias, tais como reparos e manutenção que não sejam de rotina do empreendimento. O pagamento de tais despesas poderá significar redução no resultado do investimento e, conseqüentemente, no retorno financeiro dos investidores. Ademais, os valores que usualmente são destinados à manutenção das unidades autônomas imobiliárias podem ser considerados insuficientes na prática para que a manutenção se dê em padrões adequados. O aumento de tais provisões para manutenção das unidades autônomas imobiliárias poderá ensejar uma redução no retorno financeiro esperado pelo investidor.

(ix) O atraso na construção e entrega do empreendimento poderá diminuir a taxa de retorno do investimento. O atraso na construção e entrega do empreendimento acarretará na demora em se iniciar a operação hoteleira, o que, a depender dos índices de inflação e taxas de juros praticados no mercado financeiro, poderá alterar substancialmente o fluxo de retorno previsto no Estudo de Viabilidade Econômico e Financeiro e, por conseguinte, diminuir a taxa de retorno esperado pelo investidor.

(x) O inadimplemento da incorporadora em contrato de financiamento à construção do empreendimento, com garantia real, poderá alcançar a unidade autônoma imobiliária que caberá ao adquirente. Em caso de contratação de financiamento pela incorporadora para custear a construção do empreendimento, com outorga de garantia real hipotecária, tendo por objeto as unidades autônomas imobiliária, o inadimplemento por parte da incorporadora em quitar as parcelas do mútuo contratado poderá ensejar a excussão da garantia real pela instituição financeira mutuante, o que poderá prejudicar a aquisição da unidade autônoma imobiliária pelo investidor, resguardados, em seu favor, os recursos de proteção da sua propriedade no bojo do procedimento de excussão da referida hipoteca e as ações de regresso cabíveis contra a incorporadora.

(xi) A rentabilidade estimada no estudo de viabilidade poderá não ocorrer. A rentabilidade estimada no estudo de viabilidade econômica e financeira do empreendimento poderá não ocorrer, tendo em vista tratar-se de uma estimativa e, neste sentido, a rentabilidade auferida poderá ser inferior aos percentuais apresentados no estudo.

(xii) A operação hoteleira demanda a obtenção de licenças e eventuais mudanças na regulação aplicável podem influenciar os resultados do empreendimento. As atividades dos setores imobiliário e hoteleiro demandam a obtenção de diversas licenças. A operadora hoteleira e a administradora se empenharão em manter a observância das leis, regulamentos e demais atos normativos pertinentes, mas, caso isso não seja possível, estará sujeita à aplicação de sanções previstas em tais normativos, o que pode afetar negativamente o empreendimento. Adicionalmente, não é possível garantir (i) que novas normas não serão aprovadas ou, se aprovadas, não serão aplicáveis ao empreendimento; ou (ii) que não ocorrerão alterações ou interpretações mais rígidas das leis e regulamentos existentes. A ocorrência de qualquer dos referidos eventos poderá exigir que o empreendimento utilize fundos adicionais

para cumprir as exigências decorrentes de interpretações ou de novas normas, tornando a sua operação mais custosa. Todos esses fatores podem afetar os custos do empreendimento e limitar o seu retorno financeiro, impactando negativamente na remuneração dos investidores.

(xiii) Os investidores poderão ter dificuldade em substituir a administradora nas atividades de hotelaria a serem desenvolvidas no empreendimento. Caso o contrato de administração de hotéis seja rescindido antecipadamente por quaisquer dos motivos nele previstos, os investidores poderão ter dificuldade em substituir imediatamente a administradora, sendo que durante o período em que o empreendimento permanecer vazio, os investidores não farão jus ao recebimento de qualquer remuneração, podendo, inclusive, serem chamados, na qualidade de condôminos, a aportar recursos adicionais no empreendimento para cobrir determinados custos de manutenção, impostos e encargos do empreendimento.

(xiv) Conflito de interesse relacionado à remuneração da administradora. A remuneração da administradora está vinculada à receita total do empreendimento, de modo que este receberá a sua remuneração independentemente da obtenção de lucro no negócio. o mesmo não ocorre no caso dos investidores, cuja remuneração está vinculada exclusivamente ao lucro operacional bruto.

(xv) Possibilidade de existência de passivos ambientais não conhecidos pela ofertante ou advindos do processo de construção do empreendimento. É possível que, conforme a construção do empreendimento avance, ou ainda por motivos de força maior, surjam passivos ambientais não previstos neste momento, que possam afetar negativamente o empreendimento. Desta forma, passivos ambientais ocultos podem vir a alterar substancialmente o fluxo de retorno previsto no estudo de viabilidade econômico e financeiro e diminuir a taxa de retorno esperada pelos investidores.

(xvi) Possibilidade da ofertante exercer influência nas assembleias de condôminos caso mantenha em sua propriedade unidades autônomas do empreendimento. As unidades autônomas imobiliárias hoteleiras serão ofertadas a terceiros, de modo que a ofertante, ou qualquer parte a ela relacionada, não pretende adquirir as unidades disponibilizadas. Todavia, dependendo da demanda do mercado, é possível que, até o início da operação hoteleira, algumas unidades autônomas imobiliárias não tenham sido alienadas e, portanto, permanecerão em propriedade da incorporadora. Caso isto ocorra, a depender do número de unidades em estoque, a incorporadora poderá exercer influência, ou preponderar, em eventual assembleia de condôminos realizada no período.

(xvii) Possibilidade de o estudo de viabilidade econômico financeira não ser confiável pela ausência de empreendimentos comparáveis em operação no mercado. Os dados apresentados pelo estudo de viabilidade podem, eventualmente, não ser confiáveis, em função da ausência de empreendimentos em operação no mercado efetivamente comparáveis com o empreendimento, por não ter considerado elementos relevantes relacionados à operação deste empreendimento específico, que poderão impactar sua viabilidade econômica.

(xviii) Possibilidade de a taxa interna de retorno do investimento ser inferior à projetada para o investidor que optou pela aquisição financiada da unidade autônoma. O estudo de viabilidade do empreendimento leva em consideração a aquisição da unidade à vista, na qual se assume o desembolso do preço à vista no ano imediatamente anterior ao início dos recebimentos do fluxo de caixa operacional, porém se a aquisição for financiada, o investidor terá um fluxo alternativo ao estudo e deverá levar em consideração os encargos financeiros do financiamento.

(xix) Não constituição do patrimônio de afetação. A incorporação do empreendimento não foi submetida ao regime de afetação previsto no art.

31-A da Lei nº 4.591/64, de modo que o terreno e as acessões objeto da incorporação imobiliária, bem como os demais bens e direitos a ela vinculados, não serão mantidos apartados do patrimônio da incorporadora.

(xx) A ofertante (Charmant empreendimento – SPE LTDA.) e a operadora hoteleira (Charmant hotel limitada) integram o mesmo grupo econômico o que resulta em potencial conflito de interesses.

A ofertante e a operadora hoteleira são sociedades sob controle comum, de modo que o resultado da oferta impacta, diretamente, os interesses da operadora hoteleira, o que pode gerar conflito de interesses entre os interesses dessas partes e dos investidores. Vale salientar também que a Pojuca S/A e nem as empresas a ela ligada não tem qualquer relação com a oferta em mercado/CVM.

4. CONCLUSÃO DA VIABILIDADE DA PROPOSTA

Para concluir, vamos analisar os três pilares da viabilidade: Comercial, Técnica e Econômica.

Com relação à VIABILIDADE TÉCNICA, facilita muito se tratar de um negócio já estruturado, com construção finalizada e potencial parceiro para a administração desenvolvido. Deste modo, o foco de atenção na parte técnica é, com o negócio implementado, manter padrões de qualidade elevados e um bom suporte comercial para eventos.

Com relação à VIABILIDADE COMERCIAL, a empresa tem como mercado alvo o de turismo na Bahia, com foco em hospedagem em Feira de Santana, cidade do Centro Norte Baiano, pertencente à região turística de Caminhos do Sertão. Considerando o segmento de turismo na Bahia, a atividade de maior representatividade é a de alojamento e alimentação, correspondendo a 45,9% do faturamento no ano de 2019. Em termos de clientes o mercado atual é baseado em unidades autônomas e um Ibis Hotel da Accor Hotels. O principal fluxo turístico da cidade é o mesmo do público-alvo do hotel: empresários de médio porte e jovens turistas nacionais que viajam para as festas regionais. O hotel está localizado a quatro minutos de carro do Ibis, um de seus principais concorrentes ao lado do Unico Apart Hotel e do Hotel Atmosfera, que oferecem uma diária média de R\$ 266,63.

Com relação à VIABILIDADE ECONÔMICA, o projeto se mostra viável economicamente nos cenários projetado e otimista e inviável no cenário pessimista, como resume a Tabela 38.

Tabela 38. Resultado da Viabilidade Econômica | Parte 1 de 2.

1. Cenário Projetado

VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 3.135.006,55	Vá em frente e invista na ideia. O cenário projetado ficou com VPL positivo. Significa que sua ideia é viável economicamente.
TIR (Taxa Interna de Retorno)	9%	Sua TIR é maior do que a sua taxa de desconto. Isso quer dizer que vale a pena investir.
Payback (tempo necessário até começar a ter lucro)	86 Meses	Sua ideia só terá retorno a partir do Ano 8. Avalie se suas premissas estão bem projetadas e verifique se este prazo está dentro das expectativas.

Tabela 39. Resultado da Viabilidade Econômica | Parte 2 de 2.

2. Cenário Otimista

VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 33.051.528,58	Vá em frente e invista na ideia. O cenário otimista ficou com VPL positivo. Significa que sua ideia é viável economicamente.
TIR (Taxa Interna de Retorno)	17%	Sua TIR é maior do que a sua taxa de desconto. Isso quer dizer que vale a pena investir.
Payback (tempo necessário até começar a ter lucro)	67 Meses	Sua ideia só terá retorno a partir do Ano 6. Avalie se suas premissas estão bem projetadas e verifique se este prazo está dentro das expectativas.

3. Cenário Pessimista

VPL (Valor Presente Líquido)	-R\$ 26.781.515,48	Não siga em frente. O cenário pessimista ficou com VPL negativo. Significa que sua ideia é inviável economicamente. Procure rever suas projeções.
TIR (Taxa Interna de Retorno)	0%	Sua TIR é menor do que a sua taxa de desconto. Isso quer dizer que pode não valer a pena investir. Procure rever suas projeções.
Payback (tempo necessário até começar a ter lucro)	120 Meses	Sua ideia não terá retorno no período projetado. Avalie se suas premissas estão bem projetadas e verifique se mudanças podem ser feitas para viabilizar seu negócio no prazo desejável.

Todos os dados apresentados são projeções realizadas com base em estatísticas, dados históricos e cálculos financeiros. Os dados por si só não são garantia de alcance desses resultados, visto que, para que eles ocorram as seguintes premissas deverão ser atingidas: (i) a empresa deverá ser bem gerida; (ii) o marketing feito com presteza e adequado ao segmento; (iii) os produtos/serviços fornecidos deverão atender as necessidades e expectativas dos clientes; e, (iv) o comercial bem gerido, com metas de desempenho atingidas nos prazos necessários. Deste modo, as projeções aqui apresentadas não devem ser consideradas em qualquer hipótese como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

São Paulo, 29 de julho de 2022

Atenciosamente,



Roberto Luchini Perez
 INNOVATION OFFICE
 Rua Funchal, 418 – 35º andar
 Vila Olímpia, CEP 04551-060
 São Paulo/SP
 perez@innovationoffice.com.br
 55 (11) 98710 0879 | 55 (11) 5522 0064

5. ANEXOS – TABELAS FINANCEIRAS

5.1. DRE DETALHADO- CENÁRIO PROJETADO (10 ANOS)

Tabela 40. DRE. Cenário Projetado | Valores médios mensais | Ano 1 a Ano 10.

Item	Mensal Ano 1	Mensal Ano 2	Mensal Ano 3	Mensal Ano 4	Mensal Ano 5	Mensal Ano 6	Mensal Ano 7	Mensal Ano 8	Mensal Ano 9	Mensal Ano 10
Receita bruta	R\$ 1.737.061,95	R\$ 2.054.570,15	R\$ 2.346.795,78	R\$ 2.658.917,36	R\$ 3.044.722,02	R\$ 3.344.018,19	R\$ 3.672.735,18	R\$ 4.033.765,05	R\$ 4.430.284,15	R\$ 4.865.781,08
Impostos	R\$ 337.248,20	R\$ 399.257,55	R\$ 456.329,21	R\$ 517.286,56	R\$ 592.634,21	R\$ 651.086,75	R\$ 715.285,18	R\$ 785.794,31	R\$ 863.234,49	R\$ 948.287,05
Custos variáveis	R\$ 539.028,96	R\$ 637.555,16	R\$ 728.235,90	R\$ 825.090,58	R\$ 944.809,90	R\$ 1.037.684,71	R\$ 1.139.689,12	R\$ 1.251.720,56	R\$ 1.374.764,69	R\$ 1.509.904,06
Lucro bruto	R\$ 860.784,80	R\$ 1.017.757,45	R\$ 1.162.230,66	R\$ 1.316.540,22	R\$ 1.507.277,91	R\$ 1.655.246,72	R\$ 1.817.760,88	R\$ 1.996.250,17	R\$ 2.192.284,96	R\$ 2.407.589,97
Custos fixos	R\$ 261.871,60	R\$ 287.613,58	R\$ 315.886,00	R\$ 346.937,59	R\$ 381.041,55	R\$ 418.497,94	R\$ 459.636,29	R\$ 504.818,53	R\$ 554.442,20	R\$ 608.943,86
Depreciação	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53
Lucro líquido	R\$ 379.728,67	R\$ 510.959,34	R\$ 627.160,13	R\$ 750.418,10	R\$ 907.051,82	R\$ 1.017.564,26	R\$ 1.138.940,06	R\$ 1.272.247,11	R\$ 1.418.658,24	R\$ 1.579.461,58
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de lucratividade	21,9%	24,9%	26,7%	28,2%	29,8%	30,4%	31,0%	31,5%	32,0%	32,5%
Lucro livre	R\$ 379.728,67	R\$ 510.959,34	R\$ 627.160,13	R\$ 750.418,10	R\$ 907.051,82	R\$ 1.017.564,26	R\$ 1.138.940,06	R\$ 1.272.247,11	R\$ 1.418.658,24	R\$ 1.579.461,58
EBITDA	R\$ 936.161,39	R\$ 101.717,53	R\$ 1.302.673,88	R\$ 1.486.889,19	R\$ 1.718.870,56	R\$ 1.887.835,54	R\$ 2.073.409,77	R\$ 2.277.225,95	R\$ 2.501.077,26	R\$ 2.746.933,16
Investimentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos Fixos	R\$ 261.871,60	R\$ 287.613,58	R\$ 315.886,00	R\$ 346.937,59	R\$ 381.041,55	R\$ 418.497,94	R\$ 459.636,29	R\$ 504.818,53	R\$ 554.442,20	R\$ 608.943,86
Hospedagem Custos sobre folha de pagamento	R\$ 47.229,12	R\$ 51.871,74	R\$ 56.970,73	R\$ 62.570,96	R\$ 68.721,68	R\$ 75.477,02	R\$ 82.896,42	R\$ 91.045,13	R\$ 99.994,87	R\$ 109.824,37
Hospedagem Custos operacionais diretos	R\$ 28.616,34	R\$ 31.429,33	R\$ 34.518,83	R\$ 37.912,03	R\$ 41.638,78	R\$ 45.731,87	R\$ 50.227,32	R\$ 55.164,66	R\$ 60.587,35	R\$ 66.543,09
F&B Custos sobre folha de pagamento	R\$ 55.825,70	R\$ 61.313,37	R\$ 67.340,48	R\$ 73.960,04	R\$ 81.230,32	R\$ 89.215,26	R\$ 97.985,12	R\$ 107.617,05	R\$ 118.195,81	R\$ 129.814,46
F&B Custos operacionais diretos	R\$ 10.063,94	R\$ 11.053,23	R\$ 12.139,76	R\$ 13.333,10	R\$ 14.643,74	R\$ 16.083,22	R\$ 17.664,20	R\$ 19.400,59	R\$ 21.307,67	R\$ 23.402,21
Adm Custos sobre folha de pagamento	R\$ 37.598,40	R\$ 41.294,32	R\$ 45.353,55	R\$ 49.811,81	R\$ 54.708,31	R\$ 60.086,14	R\$ 65.992,60	R\$ 72.479,68	R\$ 79.604,43	R\$ 87.429,54
Adm Despesas	R\$ 24.318,58	R\$ 26.709,10	R\$ 29.334,60	R\$ 32.218,20	R\$ 35.385,24	R\$ 38.863,61	R\$ 42.683,91	R\$ 46.879,74	R\$ 51.488,01	R\$ 56.549,29
TI Despesas	R\$ 4.863,72	R\$ 5.341,82	R\$ 5.866,92	R\$ 6.443,64	R\$ 7.077,05	R\$ 7.772,72	R\$ 8.536,78	R\$ 9.375,95	R\$ 10.297,60	R\$ 11.309,86
Vendas & Mkt Custos sobre folha de pagamento	R\$ 8.445,60	R\$ 9.275,80	R\$ 10.187,61	R\$ 11.189,06	R\$ 12.288,94	R\$ 13.496,94	R\$ 14.823,69	R\$ 16.280,86	R\$ 17.881,27	R\$ 19.639,00
Vendas & Mkt Despesas	R\$ 16.212,39	R\$ 17.806,07	R\$ 19.556,40	R\$ 21.478,80	R\$ 23.590,16	R\$ 25.909,08	R\$ 28.455,94	R\$ 31.253,16	R\$ 34.325,34	R\$ 37.699,52
Propriedade Custos sobre folha de pagamento	R\$ 11.674,80	R\$ 12.822,43	R\$ 14.082,88	R\$ 15.467,22	R\$ 16.987,65	R\$ 18.657,54	R\$ 20.491,58	R\$ 22.505,90	R\$ 24.718,23	R\$ 27.148,03
Propriedade Despesas	R\$ 17.023,01	R\$ 18.696,37	R\$ 20.534,22	R\$ 22.552,74	R\$ 24.769,67	R\$ 27.204,53	R\$ 29.878,74	R\$ 32.815,82	R\$ 36.041,61	R\$ 39.584,50

5.2. DRE DETALHADO- CENÁRIO OTIMISTA (10 ANOS)

Tabela 41. DRE. Cenário Otimista | Valores médios mensais | Ano 1 a Ano 10.

Item	Mensal Ano 1	Mensal Ano 2	Mensal Ano 3	Mensal Ano 4	Mensal Ano 5	Mensal Ano 6	Mensal Ano 7	Mensal Ano 8	Mensal Ano 9	Mensal Ano 10
Receita bruta	R\$ 1.902.082,84	R\$ 2.249.754,32	R\$ 2.569.741,37	R\$ 2.911.514,51	R\$ 3.333.970,61	R\$ 3.661.699,92	R\$ 4.021.645,02	R\$ 4.416.972,73	R\$ 4.851.161,15	R\$ 5.328.030,29
Impostos	R\$ 320.385,79	R\$ 379.294,67	R\$ 433.512,75	R\$ 491.422,23	R\$ 563.002,50	R\$ 618.532,42	R\$ 679.520,92	R\$ 746.504,60	R\$ 820.072,77	R\$ 900.872,69
Custos variáveis	R\$ 512.077,51	R\$ 605.677,40	R\$ 691.824,11	R\$ 783.836,05	R\$ 897.569,41	R\$ 985.800,48	R\$ 1.082.704,67	R\$ 1.189.134,54	R\$ 1.306.026,46	R\$ 1.434.408,86
Lucro bruto	R\$ 1.069.619,54	R\$ 1.264.782,25	R\$ 1.444.404,51	R\$ 1.636.256,23	R\$ 1.873.398,70	R\$ 2.057.367,02	R\$ 2.259.419,43	R\$ 2.481.333,59	R\$ 2.725.061,92	R\$ 2.992.748,73
Custos fixos	R\$ 248.778,02	R\$ 273.232,90	R\$ 300.091,70	R\$ 329.590,71	R\$ 361.989,48	R\$ 397.573,04	R\$ 436.654,47	R\$ 479.577,61	R\$ 526.720,09	R\$ 578.496,67
Depreciação	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53
Lucro líquido	R\$ 601.656,99	R\$ 772.364,81	R\$ 925.128,29	R\$ 1.087.480,99	R\$ 1.292.224,70	R\$ 1.440.609,45	R\$ 1.603.580,43	R\$ 1.782.571,46	R\$ 1.979.157,30	R\$ 2.195.067,53
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de Lucratividade	31,6%	34,3%	36,0%	37,4%	38,8%	39,3%	39,9%	40,4%	40,8%	41,2%
Lucro livre	R\$ 601.656,99	R\$ 772.364,81	R\$ 925.128,29	R\$ 1.087.480,99	R\$ 1.292.224,70	R\$ 1.440.609,45	R\$ 1.603.580,43	R\$ 1.782.571,46	R\$ 1.979.157,30	R\$ 2.195.067,53
EBITDA	R\$ 1.141.227,31	R\$ 1.370.844,02	R\$ 1.577.825,57	R\$ 1.798.087,75	R\$ 2.074.411,72	R\$ 2.278.326,40	R\$ 2.502.285,88	R\$ 2.748.260,58	R\$ 3.018.414,60	R\$ 3.315.124,76
Investimentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos Fixos	R\$ 248.778,02	R\$ 273.232,90	R\$ 300.091,70	R\$ 329.590,71	R\$ 361.989,48	R\$ 397.573,04	R\$ 436.654,47	R\$ 479.577,61	R\$ 526.720,09	R\$ 578.496,67
Hospedagem Custos sobre folha de pagamento	R\$ 44.867,66	R\$ 49.278,16	R\$ 54.122,20	R\$ 59.442,41	R\$ 65.285,60	R\$ 71.703,17	R\$ 78.751,60	R\$ 86.492,88	R\$ 94.995,13	R\$ 104.333,15
Hospedagem Custos operacionais diretos	R\$ 27.185,52	R\$ 29.857,86	R\$ 32.792,89	R\$ 36.016,43	R\$ 39.556,84	R\$ 43.445,28	R\$ 47.715,95	R\$ 52.406,43	R\$ 57.557,98	R\$ 63.215,93
F&B Custos sobre folha de pagamento	R\$ 53.034,42	R\$ 58.247,70	R\$ 63.973,45	R\$ 70.262,04	R\$ 77.168,80	R\$ 84.754,49	R\$ 93.085,86	R\$ 102.236,20	R\$ 112.286,02	R\$ 123.323,73
F&B Custos operacionais diretos	R\$ 9.560,74	R\$ 10.500,56	R\$ 11.532,77	R\$ 12.666,44	R\$ 13.911,55	R\$ 15.279,06	R\$ 16.780,99	R\$ 18.430,56	R\$ 20.242,29	R\$ 22.232,10
Adm Custos sobre folha de pagamento	R\$ 35.718,48	R\$ 39.229,61	R\$ 43.085,88	R\$ 47.321,22	R\$ 51.972,89	R\$ 57.081,83	R\$ 62.692,97	R\$ 68.855,69	R\$ 75.624,21	R\$ 83.058,07
Adm Despesas	R\$ 23.102,65	R\$ 25.373,65	R\$ 27.867,87	R\$ 30.607,29	R\$ 33.615,98	R\$ 36.920,43	R\$ 40.549,71	R\$ 44.535,75	R\$ 48.913,61	R\$ 53.721,82
TI Despesas	R\$ 4.620,53	R\$ 5.074,73	R\$ 5.573,57	R\$ 6.121,46	R\$ 6.723,20	R\$ 7.384,09	R\$ 8.109,94	R\$ 8.907,15	R\$ 9.782,72	R\$ 10.744,36
Vendas & Mkt Custos sobre folha de pagamento	R\$ 8.023,32	R\$ 8.812,01	R\$ 9.678,23	R\$ 10.629,60	R\$ 11.674,49	R\$ 12.822,10	R\$ 14.082,51	R\$ 15.466,82	R\$ 16.987,21	R\$ 18.657,05
Vendas & Mkt Despesas	R\$ 15.401,77	R\$ 16.915,76	R\$ 18.578,58	R\$ 20.404,86	R\$ 22.410,66	R\$ 24.613,62	R\$ 27.033,14	R\$ 29.690,50	R\$ 32.609,08	R\$ 35.814,55
Propriedade Custos sobre folha de pagamento	R\$ 11.091,06	R\$ 12.181,31	R\$ 13.378,73	R\$ 14.693,86	R\$ 16.138,27	R\$ 17.724,66	R\$ 19.467,00	R\$ 21.380,60	R\$ 23.482,32	R\$ 25.790,63
Propriedade Despesas	R\$ 16.171,86	R\$ 17.761,55	R\$ 19.507,51	R\$ 21.425,10	R\$ 23.531,19	R\$ 25.844,30	R\$ 28.384,80	R\$ 31.175,03	R\$ 34.239,53	R\$ 37.605,28

5.3. DRE DETALHADO- CENÁRIO PESSIMISTA (10 ANOS)

Tabela 42. DRE. Cenário Pessimista | Valores médios mensais | Ano 1 a Ano 10.

Item	Mensal Ano 1	Mensal Ano 2	Mensal Ano 3	Mensal Ano 4	Mensal Ano 5	Mensal Ano 6	Mensal Ano 7	Mensal Ano 8	Mensal Ano 9	Mensal Ano 10
Receita bruta	R\$ 1.572.041,07	R\$ 1.859.385,99	R\$ 2.123.850,18	R\$ 2.406.320,21	R\$ 2.755.473,43	R\$ 3.026.336,46	R\$ 3.323.825,34	R\$ 3.650.557,37	R\$ 4.009.407,16	R\$ 4.403.531,88
Impostos	R\$ 354.110,61	R\$ 419.220,43	R\$ 479.145,68	R\$ 543.150,89	R\$ 622.265,92	R\$ 683.641,09	R\$ 751.049,44	R\$ 825.084,03	R\$ 906.396,22	R\$ 995.701,40
Custos variáveis	R\$ 565.980,40	R\$ 669.432,92	R\$ 764.647,70	R\$ 866.345,11	R\$ 992.050,40	R\$ 1.089.568,95	R\$ 1.196.673,58	R\$ 1.314.306,59	R\$ 1.443.502,93	R\$ 1.585.399,27
Lucro bruto	R\$ 651.950,05	R\$ 770.732,65	R\$ 880.056,80	R\$ 996.824,21	R\$ 1.141.157,11	R\$ 1.253.126,42	R\$ 1.376.102,32	R\$ 1.511.166,75	R\$ 1.659.508,01	R\$ 1.822.431,22
Custos fixos	R\$ 274.965,18	R\$ 301.994,26	R\$ 331.680,30	R\$ 364.284,47	R\$ 400.093,63	R\$ 439.422,84	R\$ 482.618,10	R\$ 530.059,46	R\$ 582.164,31	R\$ 639.391,06
Depreciação	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53	R\$ 219.184,53
Lucro líquido	R\$ 157.800,34	R\$ 249.553,86	R\$ 329.191,98	R\$ 413.355,22	R\$ 521.878,95	R\$ 594.519,06	R\$ 674.299,69	R\$ 761.922,76	R\$ 858.159,17	R\$ 963.855,63
Investimento bruto	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Percentual de Lucratividade	10,0%	13,4%	15,5%	17,2%	18,9%	19,6%	20,3%	20,9%	21,4%	21,9%
Lucro livre	R\$ 157.800,34	R\$ 249.553,86	R\$ 329.191,98	R\$ 413.355,22	R\$ 521.878,95	R\$ 594.519,06	R\$ 674.299,69	R\$ 761.922,76	R\$ 858.159,17	R\$ 963.855,63
EBITDA	R\$ 731.095,48	R\$ 887.958,81	R\$ 1.027.522,18	R\$ 1.175.690,63	R\$ 1.363.329,40	R\$ 1.497.344,68	R\$ 1.644.533,66	R\$ 1.806.191,32	R\$ 1.983.739,92	R\$ 2.178.741,56
Investimentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos Fixos	R\$ 274.965,18	R\$ 301.994,26	R\$ 331.680,30	R\$ 364.284,47	R\$ 400.093,63	R\$ 439.422,84	R\$ 482.618,10	R\$ 530.059,46	R\$ 582.164,31	R\$ 639.391,06
Hospedagem Custos sobre folha de pagamento	R\$ 49.590,58	R\$ 54.465,33	R\$ 59.819,27	R\$ 65.699,51	R\$ 72.157,77	R\$ 79.250,88	R\$ 87.041,24	R\$ 95.597,39	R\$ 104.994,61	R\$ 115.315,58
Hospedagem Custos operacionais diretos	R\$ 30.047,16	R\$ 33.000,79	R\$ 36.244,77	R\$ 39.807,63	R\$ 43.720,72	R\$ 48.018,47	R\$ 52.738,68	R\$ 57.922,90	R\$ 63.616,72	R\$ 69.870,24
F&B Custos sobre folha de pagamento	R\$ 58.616,99	R\$ 64.379,04	R\$ 70.707,50	R\$ 77.658,05	R\$ 85.291,83	R\$ 93.676,02	R\$ 102.884,37	R\$ 112.997,91	R\$ 124.105,60	R\$ 136.305,18
F&B Custos operacionais diretos	R\$ 10.567,14	R\$ 11.605,89	R\$ 12.746,75	R\$ 13.999,75	R\$ 15.375,93	R\$ 16.887,38	R\$ 18.547,41	R\$ 20.370,62	R\$ 22.373,05	R\$ 24.572,32
Adm Custos sobre folha de pagamento	R\$ 39.478,32	R\$ 43.359,04	R\$ 47.621,23	R\$ 52.302,40	R\$ 57.443,73	R\$ 63.090,44	R\$ 69.292,23	R\$ 76.103,66	R\$ 83.584,65	R\$ 91.801,02
Adm Despesas	R\$ 25.534,51	R\$ 28.044,56	R\$ 30.801,33	R\$ 33.829,11	R\$ 37.154,51	R\$ 40.806,80	R\$ 44.818,10	R\$ 49.223,72	R\$ 54.062,41	R\$ 59.376,75
Ti Despesas	R\$ 5.106,90	R\$ 5.608,91	R\$ 6.160,27	R\$ 6.765,82	R\$ 7.430,90	R\$ 8.161,36	R\$ 8.963,62	R\$ 9.844,74	R\$ 10.812,48	R\$ 11.875,35
Vendas & Mkt Custos sobre folha de pagamento	R\$ 8.867,88	R\$ 9.739,59	R\$ 10.696,99	R\$ 11.748,51	R\$ 12.903,39	R\$ 14.171,79	R\$ 15.564,88	R\$ 17.094,91	R\$ 18.775,33	R\$ 20.620,95
Vendas & Mkt Despesas	R\$ 17.023,01	R\$ 18.696,37	R\$ 20.534,22	R\$ 22.552,74	R\$ 24.769,67	R\$ 27.204,53	R\$ 29.878,74	R\$ 32.815,82	R\$ 36.041,61	R\$ 39.584,50
Propriedade Custos sobre folha de pagamento	R\$ 12.258,54	R\$ 13.463,55	R\$ 14.787,02	R\$ 16.240,59	R\$ 17.837,04	R\$ 19.590,42	R\$ 21.516,15	R\$ 23.631,19	R\$ 25.954,14	R\$ 28.505,43
Propriedade Despesas	R\$ 17.874,16	R\$ 19.631,19	R\$ 21.560,93	R\$ 23.680,37	R\$ 26.008,16	R\$ 28.564,76	R\$ 31.372,67	R\$ 34.456,61	R\$ 37.843,69	R\$ 41.563,73



Rua Funchal, 418 – 35º Andar | Vila Olímpia

04551-060 – São Paulo – SP | Brasil

+55 11 5522 0064 | 98710 0879

contato@innovationoffice.com.br

www.innovationoffice.com.br