

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA**

**ARTHUR FREGUGIA DE FREITAS**

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
AMPLIAÇÃO DA POUSADA CAPÃO FÔRRO**

**VIÇOSA – MINAS GERAIS  
2017**

**ARTHUR FREGUGIA DE FREITAS**

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
AMPLIAÇÃO DA POUSADA CAPÃO FÔRRO**

**Trabalho de conclusão de curso apresentado  
à Universidade Federal de Viçosa como parte  
das exigências para a obtenção do título de  
Engenheiro Agrônomo. Modalidade: Projeto.  
Orientador: Leonardo Duarte Pimentel  
Coorientadores: Samuel de Melo Goulart  
Gabriel Ferreira Franco**

**VIÇOSA – MINAS GERAIS  
2017**

**ARTHUR FREGUGIA DE FREITAS**

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
AMPLIAÇÃO DA POUSADA CAPÃO DO FÔRRO**

**Trabalho de conclusão de curso apresentado  
à Universidade Federal de Viçosa como parte  
das exigências para a obtenção do título de  
Engenheiro Agrônomo. Modalidade: Projeto.**

APROVADO:

---

Prof. Leonardo Duarte Pimentel  
(orientador)  
(UFV)

**A Deus, que nos criou nesta tarefa de viver e de aprender sempre!  
Novos caminhos, novas metas e sempre um propósito APRENDER!**

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus por minha vida, família e amigos.

Aos meus pais, pelo amor, incentivo e apoio incondicional.

A Universidade Federal de Viçosa, pela oportunidade de fazer o curso.

Ao professor Leonardo Duarte Pimentel, pela orientação, apoio e confiança.

## RESUMO

A pousada Capão Fôrro é uma empresa familiar geradora de satisfação localizada no município de São Roque de Minas – MG e desde 2015 vem recebendo turistas de diversos locais do Brasil. Os principais clientes deste empreendimento são pessoas que procuram por aventura, tranquilidade e bem-estar. A região oferece ao turista muitas opções de lazer como cachoeiras e trilhas em meio a floresta além de diversas propriedades rurais produtoras de café de qualidade e queijo Canastra, estando em destaque no cenário turístico nacional. A pousada conta com cinco apartamentos e a partir deste plano de negócios irá ampliar a sua capacidade de funcionamento em 60% com a construção de mais quatro chalés, já que o aumento na demanda por hospedagem está fazendo com que a pousada fique saturada principalmente entre os meses de dezembro e fevereiro. O capital a ser investido para a ampliação será de R\$67.776,00, através de empréstimo a uma taxa de juros baixa cujo o tempo de retorno será de aproximadamente 18 meses e os indicadores financeiros são: VPL R\$48.974,00 e TIR de 63% ao ano. Sendo assim, conclui-se que investir na Pousada Capão Forro é viável e de baixo risco, visto que os empreendedores já estão na atividade a algum tempo e a concorrência em relação a demanda pelo serviço oferecido é baixa.

## SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS .....	viii
LISTA DE TABELAS .....	viii
1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	9
1.1 Dados do empreendedor.....	9
1.2 Dados do empreendimento.....	9
1.3 Missão da empresa.....	10
1.4 Forma jurídica.....	10
1.5 Enquadramento tributário.....	10
2. ANÁLISE DE MERCADO.....	10
2.1 Estudo dos clientes.....	10
2.2 Estudo dos concorrentes .....	12
2.3 Estudo dos fornecedores .....	13
3. PLANO DE MARKETING.....	14
3.1 Produto .....	14
3.2 Preço.....	16
3.3 Promoção.....	16
3.4 Praça:.....	17
4. PLANO OPERACIONAL.....	19
5. PLANO FINANCEIRO.....	20
5.1 Investimento pré-operacional.....	20
5.2 Estimativa dos custos fixos.....	20
5.3 Estimativa dos custos variáveis .....	21
5.4 Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	21
5.5 Indicadores de viabilidade.....	21
6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	22
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	23
7.1 Análise da matriz SWOT .....	23
8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS .....	24
REFERÊNCIAS.....	25
APÊNDICE A - Fluxo de caixa .....	26
APÊNDICE B - Cenário Pessimista.....	28

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1: Localização do município São Roque de Minas e da Pousada.....	9
Figura 2: Avaliação da pousada por clientes no website Booking.com.....	11
Figura 3: Avaliações da pousada no Google.....	11
Figura 4: Localização principais pousadas concorrentes.....	13
Figura 5: Acomodações da Pousada Capão Fôrro.....	14
Figura 6: Café da manhã da Pousada Capão Fôrro.....	15
Figura 7: Acesso ao complexo de cachoeiras do Capão Forro.....	15
Figura 8: Preço das diárias da Pousada Capão Fôrro.....	16
Figura 9: Página inicial do site da Pousada Capão Fôrro.....	17
Figura 10: Projeto de construção dos chalés.....	18

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1: Forma de atuação dos empreendimentos concorrentes.....	12
Tabela 2: Fornecedores da Pousada Capão Fôrro.....	13
Tabela 3: Gastos com obras e infraestrutura da Pousada.....	20
Tabela 4: Gastos equipamentos da Pousada.....	20
Tabela 5: Análise SWOT Pousada Capão Fôrro.....	23

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

### 1.1 Dados do empreendedor

Nome: Arthur Fregugia de Freitas

Endereço: Rua Arthur Bernardes, n 54, apto 306

Cidade: Viçosa

Estado: Minas Gerais

CPF: 110.819.566-07

Telefone: +55 37 99952-1492

### 1.2 Dados do empreendimento

Nome da empresa: Pousada Capão Fôrro

Endereço: Estrada SRMinas/PARNA Canastra KM 03

Cidade: São Roque de Minas

Estado: Minas Gerais

CNPJ: 28.279.006/0001-69



Figura 1: Localização do município São Roque de Minas e da Pousada

### **1.3 Missão da empresa.**

Hospedar pessoas que chegam em São Roque de Minas oferecendo aos visitantes quartos novos e confortáveis, em um ambiente tranquilo e de fácil acesso com produtos artesanais de qualidade e roteiros turísticos seguros, de acordo com a necessidade de cada hóspede.

Setores de atividades: A empresa atua prestando serviço na área de turismo e hotelaria.

### **1.4 Forma jurídica:**

Microempreendedor individual.

### **1.5 Enquadramento tributário:**

Simples Nacional

## **2. ANÁLISE DE MERCADO**

A análise de mercado é um estudo importante pois a partir dele iremos identificar melhor qual o tipo de consumidor para nosso produto, especificando um grupo de consumidores com características e necessidades semelhantes.

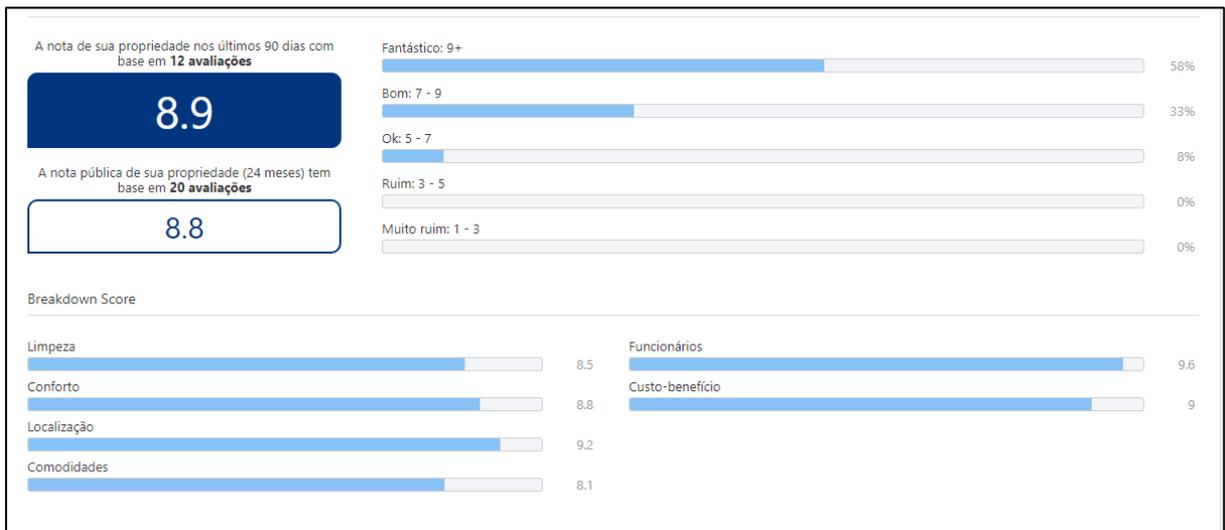
### **2.1 Estudo dos clientes**

A pousada tem recebido clientes de diversos locais do Brasil, principalmente dos estados de São Paulo e Minas Gerais.

A faixa etária entre nossos clientes é bastante variada, podendo ser agrupada em uma maioria que se encontra entre 25 e 60 anos, constituídos geralmente em casais ou famílias com até 2 filhos. Pessoas que estão saindo principalmente dos grandes centros urbanos a procura de um lugar que os ofereça hospedagem com fácil acesso, alimentação de qualidade, segurança e preços acessíveis.

Os meses de maior procura por hospedagem se concentram principalmente entre dezembro e fevereiro, em que a temperatura na região está mais agradável e a pluviosidade é alta, propiciando cachoeiras vistosas e campos mais verdes. Outra época muito procurada por clientes é durante os meses de Junho/Julho, em que o turismo gastronômico e os festivais regionais, como balonismo e festivais de queijos, são mais explorados.

Em um questionário realizado com hóspedes na própria pousada entre o período de dezembro de 2016 até fevereiro de 2017, foi constatado que os fatores principais para a decisão de um cliente em retornar a se hospedar na pousada eram, em primeiro lugar, preços acessíveis e localização, seguidos por higiene das acomodações e a hospitalidade dos anfitriões, como pode ser observado nas figuras abaixo



**Figura 2:** Avaliação da pousada por clientes no website Booking.com  
**Fonte:** www.booking.com (2017)



**Figura 3:** Avaliações da pousada no Google  
**Fonte:** www.google.com (2017)

## 2.2 Estudo dos concorrentes

Atualmente São Roque de Minas conta com um total de 13 pousadas, sendo estas, 7 pousadas urbanas e 6 pousadas rurais. Alguns destes empreendimentos já possuem experiência considerável no ramo de hotelaria e turismo, oferecendo melhores acomodações e melhor organização estrutural e logística, por isso conseguem atingir um número maior de clientes.

Dentre estes concorrentes com experiência considerável foram analisadas 3 pousadas que oferecem serviços que buscam satisfazer as necessidades de clientes com perfil semelhante aos nossos. Para isso, foi criada uma tabela que mostra a forma de atuação dos empreendimentos concorrentes para termos um posicionamento mais preciso de como estamos atuando no mercado.

**Tabela 1:** Forma de atuação dos empreendimentos concorrentes

Fator crítico	Capão Fôrro	Caminho da Serra	Casca D'anta	Canastra Adventure
Fácil Localização	X	X	X	X
Passeios 4x4	X	X	-	X
Promoções	X	X	X	X
Preços similares	X	X	X	X
Controle de fornecedores	X	X	X	X
Hospedagem de animais domésticos	X	-	-	-

Um fator importante é selecionar os concorrentes que trabalham de maneira mais correta e profissional, pois essa é uma forma de nosso empreendimento se posicionar de maneira mais forte e mais competitiva no mercado, procurando sempre por produtos e inovações que venham nos destacar em relação a estes outros empreendimentos.

Nenhum dos concorrentes citados acima hospedam animais domésticos, isso torna um diferencial da pousada Capão Fôrro frente as outras pousadas, aumentando a faixa de hóspedes a serem atingidos.



**Figura 4:** Localização principais pousadas concorrentes

### 2.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores de produtos para a pousada estão todos localizados na cidade de São Roque de Minas, e são eles: supermercados, padarias, quitadeiras e produtores rurais.

**Tabela 2:** Fornecedores da Pousada Capão Fôrro

Fornecedor	Itens	Condição de pagamento	Entrega
Supermercado Reis	Produtos alimentícios e de limpeza	Prazo	Domicílio
Quitanda da Vó	Bolos, pães.	Prazo	Domicílio
Padarias	Produtos alimentícios	A vista. Apenas aos domingos	No local
Fazendas de queijo	Queijo Canastra	Prazo	Domicílio

### 3. PLANO DE MARKETING

Para o auxílio na tomada de decisões e antecipações quanto a produtos e promoções, o planejamento de marketing é uma ferramenta indispensável para o crescimento e desenvolvimento de um empreendimento. É um instrumento que potencializa as estratégias da empresa. (TOLEDO; PERROTTA; ALMEIDA, 2008)

#### 3.1 Produto

A pousada Capão Fôrro possui atualmente 5 quartos novos e aconchegantes. Todos os quartos possuem tv led 32”, frigobar, ventilador de teto, tela nas janelas, banheiro e acomodações em camas de casais e solteiros. Com a ampliação da pousada, serão construídos 4 chalés suíços completos, para aqueles que procuram ainda mais privacidade.



**Figura 5:** Acomodações da Pousada Capão Fôrro

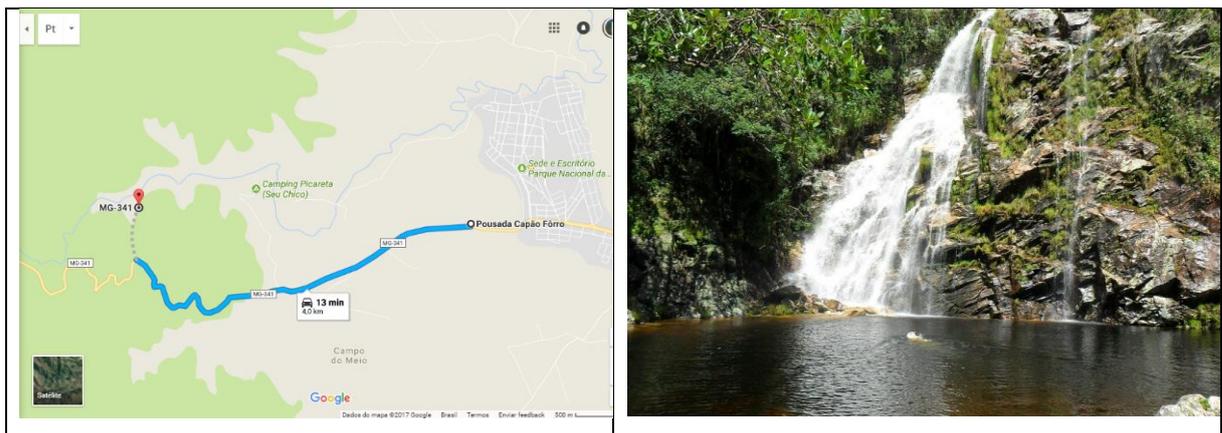
Conta também com uma sala onde os hóspedes tem acesso a livros e revistas sobre diversos assuntos, jogos como xadrez, damas, dominós, sinuca e mesa de hockey.

O café da manhã é oferecido numa área externa ao bloco principal, um local espaçoso, arejado e bastante rústico. É um café da manhã com todos os elementos regionais, composto por pães, biscoitos, frios, rosquinhas, bolos, sucos naturais, frutas e o delicioso e tradicional Queijo Canastra. O café pode ser servido em horário adiantado caso o hóspede necessite e solicite aos funcionários da pousada.



**Figura 6:** Café da manhã da Pousada Capão Fôrro

Para os hóspedes que adquirem pacotes promocionais de pelo menos 3 diárias é oferecido a entrada gratuita por um dia em um complexo de cachoeiras que leva o mesmo nome da pousada, este complexo se localiza numa propriedade particular da família e possui várias cachoeiras, além de trilhas bem sinalizadas e banheiros para uso público.



**Figura 7:** Acesso ao complexo de cachoeiras do Capão Fôrro

Há também a disponibilidade de vários roteiros de visitas as cachoeiras do município de São Roque de Minas-MG com veículos 4x4, de modo a facilitar o acesso e o próprio lazer do cliente. Essa técnica de marketing, visa atender e facilitar o

passeio do cliente com isso garantindo mais confiança e credibilidade por parte da empresa visando um melhor e mais amplo relacionamento empresa/cliente.

### 3.2 Preço

Os preços estabelecidos pela pousada foram calculados com base nos custos e no produto final oferecido para os clientes, comparado com o preço e produto final que é ofertado pelos empreendimentos concorrentes. O custo variável estimado para cada acomodação é de 20% do valor total da reserva.

Como este tipo de empreendimento está sujeito a sazonalidade, são trabalhados diferentes preços de acordo com a época do ano.

- Preço personalizado: É utilizado em feriados prolongados, sendo estabelecido um pacote de viagem que oferece um desconto para clientes que adquirem este pacote.

- Preço normal: Utilizado nos dias do ano que não sejam feriados.

Diárias e Acomodações		
		
<b>CASAL</b> Diária = R\$ 160,00 (Dias Normais) / R\$ 200,00 (Feriados Prolongados) Grátis: máximo uma criança (até 3 anos). 04 a 10 anos: 50% da tarifa de um adulto.	<b>DUPLO</b> Diária = R\$ 160,00 (Dias Normais) / R\$ 200,00 (Feriados Prolongados) Grátis: máximo uma criança (até 3 anos). 04 a 10 anos: 50% da tarifa de um adulto.	<b>Triplo</b> Diária = R\$ 200,00 (Dias Normais) / R\$ 300,00 (Feriados Prolongados) Grátis: máximo uma criança (até 3 anos). 04 a 10 anos: 50% da tarifa de um adulto.

**Figura 8:** Preço das diárias da Pousada Capão Fôrro

Fonte: Site Pousada Capão Fôrro (2017)

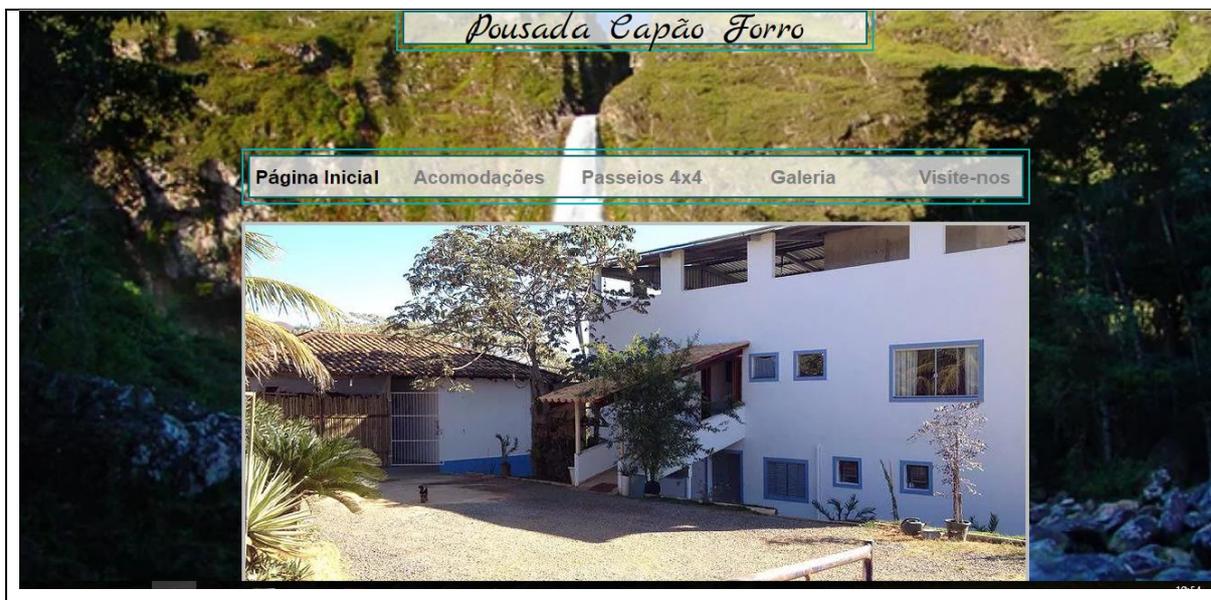
### 3.3 Promoção

A pousada Capão Fôrro utiliza diversos veículos de comunicação e mídia para chegar ao seu cliente final. Essa é uma etapa muito importante, pois é a partir dela

que vamos mostrar porque o nosso produto, e não o do nosso concorrente, deve ser comprado.

A internet é atualmente o meio de comunicação mais eficaz para conseguir atingir um público alvo maior, principalmente os que se encontram em locais mais distantes. Por meio dela a pousada promove grande parte da sua divulgação.

Através de nosso próprio site, [www.pousadacapaoforro.com](http://www.pousadacapaoforro.com), mostramos aos nossos clientes fotos, preços dos nossos produtos, esclarecemos dúvidas quanto a nossa localização e mantemos contato direto através de e-mail. Houve o investimento de R\$660,00 para a criação da página e para manutenção da mesma serão investidos R\$ 350,00 anualmente. A pousada também possui página no Facebook e booking.com.



**Figura 9:** Página inicial do site da Pousada Capão Fôrro  
**Fonte:** Site Pousada Capão Fôrro (2017)

Outro investimento nessa área foi a confecção de cartões de visita, principalmente para hóspedes que já usaram nossos serviços e, posteriormente, através de marketing ativo, divulgam o nosso empreendimento para outras pessoas.

### **3.4 Praça:**

A Pousada Capão Fôrro está situada na estrada principal que dá acesso ao Parque Nacional da Serra da Canastra, apenas 300 metros da cidade, o que faz dela a Pousada mais próxima das principais atrações para quem está em São Roque de Minas.

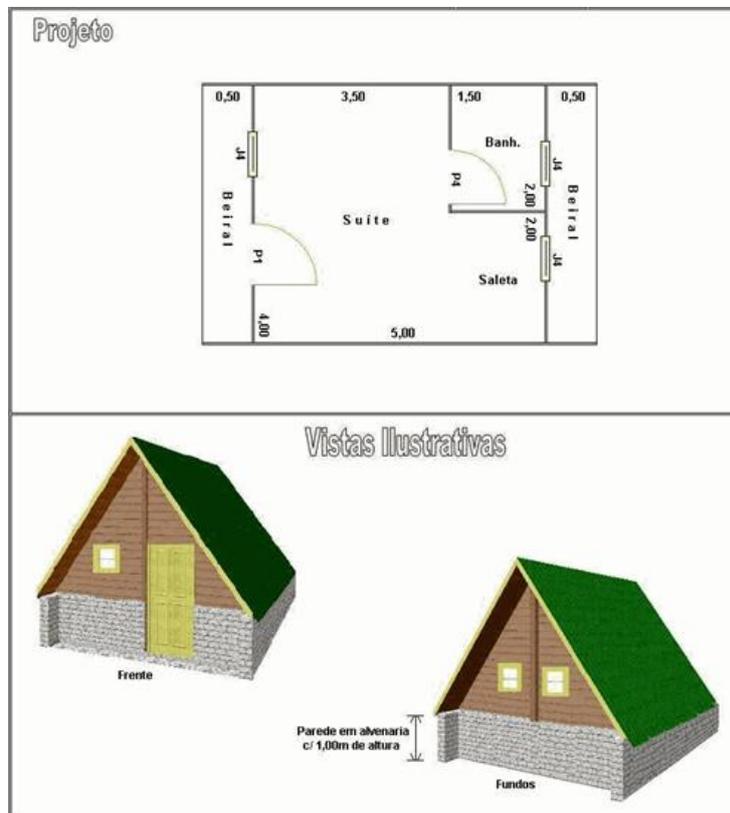
É um local de fácil acesso e possui estacionamento próprio e seguro. Como está alguns metros afastado da cidade é um ambiente silencioso e bastante arborizado, gerando um microclima agradável durante praticamente todo o ano. É comum encontrar nas áreas em torno da pousada um grande número de espécies de aves e outros animais silvestres.

Todas as pessoas que tem como destino o PARNACanastra obrigatoriamente passarão em frente a nosso estabelecimento, o que nos favorece estrategicamente para acomodar pessoas que não estão hospedadas em outras pousadas ou hotéis.

Outra vantagem é que mesmo sendo muito próximo a cidade, a pousada se situa na zona rural, isto faz com que tenhamos uma redução significativa nos custos relacionados à energia e água. A pousada utiliza a maior parte da energia vinda de aquecedores solares que promovem uma maior sustentabilidade.

#### 4. PLANO OPERACIONAL

O chalé possuirá 24m<sup>2</sup>; fundação direta contínua de concreto armado; baldrame de alvenaria utilizando blocos de concreto; parede em alvenaria utilizando tijolos de cerâmica até 1,0 metro de altura e o restante até a cumeeira será de madeira (Angelim amargoso); telhado utilizando telha francesa, engradamento de madeira (Angelim amargoso) e inclinação de 50%; esquadrias de madeira. Serão quatro chalés com capacidade para um casal em cada chalé.



**Figura 10:** Projeto de construção dos chalés

## 5. PLANO FINANCEIRO

Para a ampliação da pousada, os recursos necessários para o investimento serão subsidiados através do BNDES.

### 5.1 Investimentos

Custo para construir os 4 chalés, contando infraestrutura e equipamentos é de R\$67.776,00

**Tabela 3:** Gastos com obras e infraestrutura da Pousada

Serviço	Referência	Quantidade	Valor unitário R\$	Custo Final R\$
Terraplanagem	Trator	3 Hm	180,00	540,00
Chalé 24m <sup>2</sup>	Estrutura de madeira e alvenaria	4	13.000,00	52.000,00
Materiais de casa	Portas, vasos sanitários, vidros	1	2.000,00	2.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$54.540,00</b>

**Fonte:** Com base nos preços praticados em São Roque de Minas

**Tabela 4:** Gastos com equipamentos da Pousada

Tipo/modelo	Valor unitário R\$	Quantidade	Valor total R\$
Frigobar PHILCO 47L	530,00	4	2.120,00
Ventilador de teto	95,00	4	380,00
TV Led 28" Philco HD	749,00	4	2.996,00
Cama Box casal	1.500,00	4	6.000,00
Aparelhos internet	90,00	4	360,00
Outros	1.380,00	1	1.380,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$13.236,00</b>

**Fonte:** Com base nos preços praticados em São Roque de Minas

### 5.2 Estimativa dos custos fixos

Para ampliação da pousada teremos como custo fixo o valor necessário para contratação e manutenção de 1 funcionário, ou seja, R\$1.967,70 mensais com encargos trabalhistas.

Gastos com pró-labore não foram contabilizados pois a ampliação não altera o que já está em funcionamento. Para esta avaliação serão avaliados só o que será

necessário para o funcionamento da ampliação, ou seja, dos quartos que serão construídos.

### **5.3 Estimativa dos custos variáveis**

Para estimar os custos variáveis foi considerado que para cada diária o empreendimento terá uma despesa de 20% do valor total, ou seja, R\$32,00 para cada diária de R\$160,00. Com isso, de acordo com a sazonalidade e a quantidade de diárias realizadas em cada mês chega-se a um valor estimado.

### **5.4 Estimativa do faturamento mensal da empresa**

A estimativa do faturamento se refere apenas ao que será ampliado, ou seja, somente o que entrará de receita com a venda de hospedagens nos novos chalés.

- São considerados três períodos: Alta temporada, média temporada e baixa temporada. Considerando que um rendimento de 100% gera 124 diárias ao mês:
- Meses de alta temporada a empresa terá um rendimento de 60% nas hospedagens e estima que irá faturar mensalmente um valor de R\$7.633,00.
- Meses de média temporada o rendimento passa a ser de 45% e o valor de faturamento estimado de R\$5.073,00.
- Meses de baixa temporada o rendimento passa a ser de 25% e o valor de faturamento estimado de R\$1.233,00
- Somando os faturamentos mensais chegamos a uma receita anual final de R\$55.756,00

### **5.5 Indicadores de viabilidade**

Para a viabilidade do empreendimento tem-se como referência alguns indicadores econômicos: TIR, VPL e Payback:

De acordo com o fluxo de caixa (Apêndice A), o empreendimento apresentará uma VPL de R\$48.974,32; TIR de 63% ao ano (alta se comparado a outros investimentos como a poupança que gera 7,5% ao ano) e payback descontado de aproximadamente 18 meses.

## 6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Pensando em ações para prevenção contra as adversidades ou potencializações frente a oportunidades, foram representados dois cenários simulando diferentes situações.

Cenário A: Nos primeiros 24 meses as vendas serão menores que o previsto e as despesas em 30% do valor das diárias.

- Nos meses de alta temporada a empresa terá um rendimento de 50%
- Meses de média temporada rendimento de 40%
- Meses de baixa temporada rendimento de 10%

De acordo com este cenário seria inviável a ampliação do empreendimento (Apêndice B), já que os indicadores financeiros como VPL e TIR terão valores muito abaixo do que se espera para que um empreendimento cresça e o tempo de retorno do capital é muito grande. Portanto o plano de negócios seria rejeitado.

Cenário B: Neste cenário os custos variáveis e as vendas serão normais, a única diferença deste em relação ao outro é o período em que será executado a obra de ampliação da pousada. Neste caso as receitas começam a partir de março e esta pequena diferença gera um juro mensal maior nos primeiros meses em relação ao plano financeiro. Nota-se que esta pequena modificação altera significativamente os valores de VPL e TIR em relação ao fluxo de caixa principal.

## 7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 7.1 Análise da matriz SWOT

A matriz SWOT é um instrumento de análise simples que tem como objetivo destacar os pontos fortes e fracos do objeto a ser analisado, com finalidade de tornar o empreendimento mais eficiente.

**Tabela 6:** Análise SWOT Pousada Capão Forro

<b>SWOT</b>	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>PONTOS FORTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Localização</li><li>- Instalações físicas</li><li>- Alimentação de qualidade.</li><li>- Domínio do negócio</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pouca concorrência</li><li>- Região favorável com atrativos naturais</li><li>- Boa imagem junto à comunidade</li><li>-Boa avaliação pelos hóspedes</li></ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Empresa familiar</li><li>- Dificuldade em diminuir custos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Preço do dólar</li><li>- Sazonalidade</li><li>- Poucos restaurantes próximos</li><li>- Poucas agencias bancárias</li></ul>

## **8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS: CONCLUSÃO**

O plano de expansão da Pousada Capão Fôrro é um empreendimento viável e de baixo risco, já que a demanda por hospedagem se mostra crescente a cada ano e o número de concorrentes se mantém constante. Os indicadores financeiros são positivos e demonstram um resultado rápido e seguro. Em menos de 2 anos todo o capital investido será recuperado e a lucratividade e crescimento anual apresentam valores favoráveis para o desenvolvimento esperado do negócio, já que este investimento é pensado a longo prazo visto que também agregará no valor do patrimônio da empresa.

Conclui-se que investir na pousada Capão Fôrro é um bom negócio, já que a empresa possui domínio do serviço e o cenário de crescimento turístico se mostra favorável para a realização desta ampliação.

## REFERÊNCIAS

BOOKING.COM. Avaliações do Pousada Capão Fôrro. Disponível em: <  
[www.booking.com](http://www.booking.com) >Acesso: em 20 out. 2017.

POUSADA CAPÃO FÔRRO. Disponível em:< [www.pousadacapaoforro.com](http://www.pousadacapaoforro.com)>.  
Acesso em: 19 out. 2017.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócio. 2017. Disponível em:<  
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio>. > Acesso em: 23 set. 2017.

TOLEDO, Luciano Augusto; PERROTTA, Karen; ALMEIDA, Lopes De. O plano de marketing : Um estudo discursivo. v. 13, n. 2000, p. 285–300, 2008.

## APÊNDICE A - Fluxo de caixa

	Fase pré-operacional	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19
<b>SAÍDAS</b>											
<b>CUSTOS FIXOS</b>											
Infraestrutura		54.540,00									
Produtos e Equipamentos		13.236,00									
Mão-de-obra				1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>											
Despesas 20%		-	-	1.760,00	1.760,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	800,00	1.760,00	800,00
<b>TOTAL SAÍDAS</b>		<b>- 67.776,00</b>	<b>-</b>	<b>3.727,00</b>	<b>3.727,00</b>	<b>4.367,00</b>	<b>4.367,00</b>	<b>4.367,00</b>	<b>2.767,00</b>	<b>3.727,00</b>	<b>2.767,00</b>
<b>RECEITAS</b>											
Hospedagem				R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	4.000,00	8.800,00	4.000,00
<b>TOTAL RECEITAS</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8.800,00</b>	<b>8.800,00</b>	<b>12.000,00</b>	<b>12.000,00</b>	<b>12.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>8.800,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>RESULTADO BRUTO</b>		<b>- - 67.776,00</b>	<b>-</b>	<b>5.073,00</b>	<b>5.073,00</b>	<b>7.633,00</b>	<b>7.633,00</b>	<b>7.633,00</b>	<b>1.233,00</b>	<b>5.073,00</b>	<b>1.233,00</b>
RESULTADO BRUTO ACUMULADO (Pay Pack)		- - 67.776,00	- 67.776,00	- 62.703,00	- 57.630,00	- 49.997,00	- 42.364,00	- 34.731,00	- 33.498,00	- 28.425,00	- 27.192,00
JUROS MENSAL		- - 677,76	- 684,54	- 640,65	- 596,33	- 525,96	- 454,89	- 383,11	- 374,61	- 327,63	- 318,57
RESULTADO LÍQUIDO ACUMUL. (Pay Pack desc.)		- - 68.453,76	- 69.138,30	- 64.705,95	- 60.229,28	- 53.122,24	- 45.944,14	- 38.694,25	- 37.835,86	- 33.090,49	- 32.176,06
<b>INDICADORES FINANCEIROS</b>											
<b>INVESTIMENTO ACUMULADO</b>		<b>67.776,00</b>									
<b>VPL (com taxa mínima atratividade)</b>		<b>R\$ 48.974,32</b>									
<b>VPL (com taxa banco)</b>		<b>R\$ 60.503,11</b>									
<b>TIR (mensal)</b>		<b>5%</b>	<b>63%</b>	<b>±ao ano</b>							
<b>PAY BACK</b>	<b>17 meses</b>										
<b>PAY BACK DESCONTADO</b>	<b>18 meses</b>										



## APÊNDICE B - Cenário Pessimista A

Taxa mínima de atratividade (% mês)		1%	0,40%	"bolsa" BNDES							
	Fase pré-operacional	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	
<b>SAÍDAS</b>											
<b>CUSTOS FIXOS</b>											
Infraestrutura		54.540,00									
Produtos e Equipamentos		13.236,00									
Mão-de-obra				1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>											
Despesas 30%		-	-	2.112,00	2.112,00	2.976,00	2.976,00	2.976,00	624,00	2.112,00	
<b>TOTAL SAÍDAS</b>		- 67.776,00	-	4.079,00	4.079,00	4.943,00	4.943,00	4.943,00	2.591,00	4.079,00	
<b>RECEITAS</b>											
Hospedagem				R\$ 7.040,00	R\$ 7.040,00	9.920,00	9.920,00	9.920,00	2.080,00	7.040,00	
<b>TOTAL RECEITAS</b>		-	-	7.040,00	7.040,00	9.920,00	9.920,00	9.920,00	2.080,00	7.040,00	
<b>RESULTADO BRUTO</b>		- 67.776,00	-	2.961,00	2.961,00	4.977,00	4.977,00	4.977,00	511,00	2.961,00	
<b>RESULTADO BRUTO ACUMULADO (Pay Pack)</b>		- 67.776,00	- 67.776,00	- 64.815,00	- 61.854,00	- 56.877,00	- 51.900,00	- 46.923,00	- 47.434,00	- 44.473,00	
<b>JUROS MENSAL</b>		- 677,76	- 684,54	- 661,77	- 638,78	- 595,40	- 551,58	- 507,33	- 517,51	- 493,08	
<b>RESULTADO LÍQUIDO ACUMUL. (Pay Pack desc.)</b>		- 68.453,76	- 69.138,30	- 66.839,07	- 64.516,85	- 60.135,25	- 55.709,83	- 51.240,16	- 52.268,67	- 49.800,75	
<b>INDICADORES FINANCEIROS</b>											
<b>INVESTIMENTO ACUMULADO</b>		67.776,00									
<b>VPL (com taxa mínima atratividade)</b>		-R\$ 2.971,87									
<b>VPL (com taxa banco)</b>		R\$ 3.002,97									
<b>TIR (mensal)</b>		1%	8%	±ao ano							
<b>PAY BACK</b>	29 meses										
<b>PAY BACK DESCONTADO</b>	31 meses										

## Cenário Pessimista B

	Fase pré-operacional	jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18	jul/18	ago/18
<b>SAÍDAS</b>									
<b>CUSTOS FIXOS</b>									
Infraestrutura		54.540,00							
Produtos e Equipamentos		13.236,00							
Mão-de-obra			-	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00	1.967,00
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>									
Despesas 20%				800,00	1.760,00	800,00	800,00	2.400,00	800,00
<b>TOTAL SAÍDAS</b>	-	<b>67.776,00</b>	-	<b>2.767,00</b>	<b>3.727,00</b>	<b>2.767,00</b>	<b>2.767,00</b>	<b>4.367,00</b>	<b>2.767,00</b>
<b>RECEITAS</b>									
Hospedagem				R\$ 4.000,00	R\$ 8.800,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 4.000,00
<b>TOTAL RECEITAS</b>	-	-	-	<b>4.000,00</b>	<b>8.800,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>12.000,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>RESULTADO BRUTO</b>	- -	<b>67.776,00</b>	-	<b>1.233,00</b>	<b>5.073,00</b>	<b>1.233,00</b>	<b>1.233,00</b>	<b>7.633,00</b>	<b>1.233,00</b>
<b>RESULTADO BRUTO ACUMULADO (Pay Pack)</b>	- -	<b>67.776,00</b>	- 67.776,00	- 66.543,00	- 61.470,00	- 60.237,00	- 59.004,00	- 51.371,00	- 50.138,00
<b>JUROS MENSAL</b>	- -	<b>677,76</b>	- 684,54	- 679,05	- 635,11	- 629,13	- 623,10	- 553,00	- 546,20
<b>RESULTADO LÍQUIDO ACUMUL. (Pay Pack desc.)</b>	- -	<b>68.453,76</b>	- 69.138,30	- 68.584,35	- 64.146,46	- 63.542,60	- 62.932,69	- 55.852,69	- 55.165,89
<b>INDICADORES FINANCEIROS</b>									
<b>INVESTIMENTO ACUMULADO</b>		<b>67.776,00</b>							
<b>VPL (com taxa mínima atratividade)</b>		<b>R\$ 33.383,13</b>							
<b>VPL (com taxa banco)</b>		<b>R\$ 43.416,01</b>							
<b>TIR (mensal)</b>		<b>4%</b>	47%	±ao ano					
<b>PAY BACK</b>	<b>24 meses</b>								
<b>PAY BACK DESCONTADO</b>	<b>26 meses</b>								