

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE IMPLANTAÇÃO DE UM CAMA & CAFÉ EM BARRA DOS COQUEIROS-SE

ECONOMIC AND FINANCIAL FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF A BED & COFFEE IN BARRA DOS COQUEIROS-SE

José Nilton de Melo

nilton.melo@ifs.edu.br

Doutorado em Ciência Da Propriedade Intelectual UFS

Instituto Federal de Sergipe

Marcos Costa Ribeiro

marcos.ribeiro74@academico.ifs.edu.br

Curso superior de Tecnologia em Gestão de Turismo IFS

Instituto Federal de Sergipe

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira para a implantação de um Cama & Café na cidade de Barra dos Coqueiros-SE, visto o potencial turístico da Praia da Costa e adjacências deste município. A escolha deste tema deu-se pelo fato desse tipo de hospedagem turística ser acessível, pois a própria residência, atendendo alguns requisitos, pode ser um Cama & Café. A pesquisa se caracteriza como bibliográfica com abordagem quantitativa, a partir da análise de indicadores de viabilidade econômico-financeira. Após a análise dos dados, constatou-se a viabilidade de implantação do empreendimento, considerando o potencial turístico da cidade e as variações sazonais de baixa e alta estação.

Palavras-Chave: Hospedagem Turística; Plano Financeiro; Plano de Marketing; Plano de negócios.

ABSTRACT

This work aims to analyze the economic and financial feasibility for the implementation of a Bed & Breakfast in the city of Barra dos Coqueiros-SE, considering the tourist potential of Praia da Costa and surroundings of this municipality. The choice of this theme was due to the fact that this type of tourist accommodation can be affordable, as the residence itself, if meeting some requirements, can be a Bed & Breakfast. To be characterized as bibliographic with economic analysis, from the economic-financial feasibility analysis. After analyzing the data, the feasibility of implementing the city was materialized,

considering the tourist potential of the city and the seasonal variations of low and high season.

Keywords: Tourist Accommodation; Financial plan; Marketing plan; Business plan.

INTRODUÇÃO

O Cama & Café é um tipo de hospedagem útil para áreas turísticas. Nesse aspecto, assim como qualquer outro tipo de investimento, a criação de um negócio desse tipo deve ser feita de forma planejada. Sendo assim, elaborar um projeto de investimentos é um dos principais instrumentos que apresenta o estudo detalhado da viabilidade econômica de um negócio.

Segundo Silva (2017), com a busca de mais liberdade na estadia, a procura de meios de hospedagens que trazem benefícios para a localidade, em que o custo-benefício seja melhor, vem sendo o alvo do público viajante pelo Brasil, dentre as diversas hospedagens, o segmento de Cama & Café.

O Cama & Café, segundo o Sistema Brasileiro de Classificação de Meios de Hospedagem¹ (SBClass) é definido como um “meio de hospedagem oferecido em residências, com no máximo três unidades habitacionais para uso turístico, em que o dono more no local, com café da manhã e serviços de limpeza”.

Trata-se do chamado B & B, ou *bed and*

¹ O Sistema Brasileiro de Classificação é um instrumento reconhecido oficialmente para divulgar informações claras e objetivas sobre os meios de hospedagem, sendo um importante mecanismo de comunicação com o mercado e o modo mais adequado para o consumidor escolher quais os meios de hospedagem deseja utilizar. Dados da Cartilha de Orientação Básica.

breakfast (Cama & Café, traduzindo livremente). Esta modalidade acontece, sobretudo, com o aluguel de uma parte da residência, ou até mesmo da propriedade inteira.

Obter um negócio próprio por meio da própria residência no setor de serviços hoteleiros contribui para empreender em um setor de serviços com diversos pontos favoráveis, como por exemplo, maior controle em todo o estabelecimento, comodidade e preço diferenciado, além de um café da manhã característico deste estabelecimento (SILVA, 2017).

Segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2014), deficiências nas áreas de planejamento e gestão são os principais fatores de fracasso das empresas nos seus primeiros cinco anos de vida.

Portanto, a elaboração deste artigo é relevante, pois se trata de um planejamento necessário para que o empreendedor possa ter uma visão ampla do seu negócio por meio de um estudo de viabilidade econômico-financeira de um Cama & Café.

O objetivo geral que norteia esta pesquisa é analisar a viabilidade econômico-financeira para a implantação de um estabelecimento Cama & Café na cidade da Barra dos Coqueiros-SE.

Dessa forma são apresentados os seguintes objetivos específicos: analisar a importância de implantação de um estabelecimento Cama & Café na cidade de Barra dos Coqueiros; construir indicadores de viabilidade econômico-financeira para implantação de um Cama & Café; visibilizar a cidade de Barra dos Coqueiros enquanto destino turístico de Sergipe.

A Barra dos Coqueiros e a atividade turística

A atividade turística é um dos segmentos de prestação de serviços que envolve equipamentos, instalações e atrativos naturais que mais cresce, não apenas no Brasil, como também no mundo. Segundo dados divulgados pelo Ministério de Turismo (Mtur) nas Estatísticas Básicas do Turismo, no ano de 2018, em se tratando das receitas cambiais geradas nesse ramo, no mundo foram gerados mais de 1.400 bilhões de dólares; já no Brasil, a receita correspondeu a quase 6 bilhões de dólares no mesmo ano (Mtur, 2019).

Destaca-se que as regiões litorâneas, em todo o Brasil, são os pontos mais visitados e onde há mais atividades turísticas (VASCONCELOS; CORIOLANO, 2008). Sendo assim, a cidade da Barra dos Coqueiros é um dos principais cartões postais turísticos de Sergipe, que nos últimos anos tem

passado por um grande crescimento, principalmente imobiliário. Além da atividade turística, outros segmentos econômicos se destacam no processo de uso e ocupação do solo no espaço litorâneo, como: expansão imobiliária, instalações portuárias e suas conexões, atividades pesqueiras marítimas e suas bases. É nesta configuração de cenário econômico que está inserido o município da Barra dos Coqueiros.

Do ponto de vista geográfico, o município da Barra dos Coqueiros está localizado na Região Metropolitana de Aracaju (RMA), possui uma população estimada de mais de 30.000 mil habitantes, sendo o 4º mais populoso da RMA e o 18º do estado de Sergipe, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2021).

Segundo informações da pesquisa realizada por Santos e Vilar (2018), neste município as ações do poder público articulam com o mercado imobiliário e turístico. Os autores ressaltam que esse processo impulsiona a implantação da segunda residência, ou seja, “o imobiliário-turístico, casas de praia associadas com equipamentos turísticos circunscritas entre muros, também denominada de *condohotel* ou *condoresort*” (SANTOS; VILAR, 2018, p. 199).

Nos últimos anos, o município tem passado por transformações socioeconômicas e de infraestruturas urbanas, sobretudo na sede e no seu entorno, principalmente após a inauguração da Ponte Construtor João Alves no final do ano de 2006 (SANTOS; VILAR, 2012; FEITOSA et al., 2018).

MATERIAL E MÉTODOS

A metodologia para o estudo de viabilidade econômico-financeira deste empreendimento constou em diversas etapas que contribuíram para os resultados deste projeto. De forma geral, este estudo se caracteriza como uma pesquisa bibliográfica com abordagem quantitativa. No procedimento de coleta de dados foram utilizados diversos meios, conforme cada etapa da pesquisa.

Dessa forma, a primeira etapa foi um levantamento bibliográfico acerca do tipo de empreendimento denominado Cama & Café, bem como suas características e seus aspectos gerais exigidos para se considerar um tipo de hospedagem. Em sequência, buscou-se informações sobre o município da Barra dos Coqueiros, com ênfase em seu potencial turístico para Sergipe.

A fim de subsidiar o estudo com informações fidedignas de mercado, foram feitas consultas em

sites de lojas varejistas para realizar o levantamento dos preços de eletrodomésticos, mobiliários e outros equipamentos necessários para a implantação de um estabelecimento do tipo Cama & Café. Estas pesquisas foram realizadas no período de março de 2021.

Também foram feitas consultas a sites especializados em hospedagens, como *Booking.com* e *hotéis.com*. O objetivo dessas pesquisas foi analisar a concorrência quanto aos preços praticados no mercado, além de outros aspectos, como por exemplo, os serviços ofertados, que contribuíram na análise e planejamento de marketing do projeto.

Além de consultas em sites direcionados ao ramo hoteleiro, o contato telefônico também foi um meio utilizado para o levantamento de preços promovidos no mercado em outros estabelecimentos de hospedagem da cidade. Buscou-se informações na Prefeitura Municipal de Barra dos Coqueiros sobre os tributos e taxas cobradas, importante para a construção da Demonstração de Resultados (DRE).

Os dados estatísticos coletados foram tabulados por meio de planilha eletrônica e ajudaram na elaboração das diversas tabelas e quadros (DRE, Fluxo de Caixa, Orçamento etc.) que apresentam os diversos resultados de cálculos necessários para a análise econômico-financeira do projeto, como por exemplo, os dados do plano financeiro e seus principais índices.

Por fim, a análise econômico-financeira foi realizada por meio de indicadores de viabilidade, quais sejam: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Prazo de Recebimento do Investimento (Payback) e Índice de Lucratividade (IL). Esses indicadores estão consolidados na literatura econômica e são utilizados em todo o mundo como critério para decisão de investimentos (BUARQUE, 1984).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A proposta do negócio é a implantação de uma hospedagem Cama & Café nas intermediações litorâneas da Barra dos Coqueiros. O estabelecimento terá como nome fantasia Cama & Café Aconchego da Barra.

O Cama & Café Aconchego da Barra, inicialmente, será uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), com capital social definido conforme assessoria contábil, optante pela tributação simples nacional. A empresa será registrada na junta comercial, cadastrada em todos os órgãos indispensáveis a este tipo de negócio, a saber, o alvará

de funcionamento da prefeitura, bombeiro, vigilância sanitária etc.

A empresa será gerenciada pelo proprietário, o qual tem conhecimento e qualificação na área, pois é formado em Gestão de Turismo. Visto ser um ambiente familiar, contará com o auxílio de parente, irmã, que futuramente poderá ser sua sócia.

A escolha da localização na Barra dos Coqueiros se deve pelo motivo do grande crescimento imobiliário, além de ser uma cidade turística e possuir umas das praias tradicionais de Sergipe, a Praia da Costa. Nesse aspecto, são apresentadas as principais vantagens e diferenciais do Cama & Café Aconchego da Barra.

Vantagens

Pode-se observar diversas vantagens na implantação de um meio de hospedagem do tipo Cama & Café. A ascensão da cidade enquanto destino de empreendimentos residenciais de luxo demonstra o potencial turístico da cidade. Além disso, a disponibilidade desse tipo de hospedagem se apresenta mais viável economicamente aos hóspedes, se comparado às demais opções de hospedagem da cidade, como pousadas, *resorts* etc. De forma resumida, pode-se elencar as seguintes vantagens:

- a) Baixo investimento de implantação, sobretudo quando comparado com outros tipos de hospedagem, como hotéis e pousadas;
- b) Para o público-alvo é uma opção mais barata de hospedagem, o que permite a inserção de mais pessoas de diferentes classes sociais no mercado turístico;
- c) A logística é mais simples, o que torna a operacionalização mais simples também.

Diferenciais

Como diferenciais podem ser observados vários aspectos como: a primeira instalação Cama & Café presente na localidade. O que possibilita uma opção diferente, em um ambiente familiar e aconchegante para o repouso de turistas, visitantes locais, até mesmo estadia em finais de semana de sergipanos de outras cidades.

Outro diferencial é o relacionamento direto com o empreendedor do imóvel e o hóspede. Isso se explica por se tratar de um estabelecimento onde o empresário também reside. Como consequência, gera-se um *feedback* mais transparente e pessoal.

ANÁLISES DE MERCADO

Análise da concorrência

Nessa seção é apresentada uma relação de estabelecimentos de hospedagem, visando conhecer a descrição de algumas características da concorrência.

Ao se falar acerca do mercado concorrente, é importante ressaltar que não há na região

estabelecimentos com as características de um Cama & Café. Para efeitos de comparação de preços, utilizou-se pousadas que oferecem serviços de qualidade similares ao que será ofertado pelo Cama & Café Aconchego da Barra.

Logo, o Quadro 1 apresenta a relação dos estabelecimentos concorrentes na localidade:

Quadro 1 – Relação dos estabelecimentos concorrentes

Estabelecimento	Local	Características	Preço
Praia da Costa Pousada e restaurante	Praia da Costa	Estacionamento grátis; Wi-Fi grátis; Café da manhã	86,00
Praia da Costa	Praia da Costa	Estacionamento grátis; Wi-Fi grátis; Aceita animais de estimação; Ar-condicionado;	95,00
Pousada Praia da Costa	Praia da Costa	Café da manhã Americano, Buffet; Os quartos da pousada dispõem de banheiro privativo; Wi-Fi gratuito; Garagem Piscina ao ar livre; Beira-mar	180,00
Hotel e Restaurante Residencial	Praia da Costa	Piscina; Café da manhã à <i>la cart</i> Wi-Fi grátis; Quartos para famílias Banheiro privativo.	80,00 160,00
Hotel Residencial Cristina	Praia da Costa	Wi-Fi grátis; Café da manhã; Frigobar; Banheiro privativo; Aceita pets	100,00 120,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021), com base em pesquisas realizadas nos sites hotéis.com; booking.com; pesquisa local e contatos telefônicos.

É necessário lembrar também da sazonalidade que esse tipo de negócio está sujeito, motivo que influencia também no preço de mercado, pois nos períodos de alta estação, considerado os meses de férias, final de ano e início de ano, há maior demanda de hóspedes, se comparado aos demais meses considerados de baixa estação.

Plano de marketing

Marketing pode ser definido como “um processo de planejamento de uma organização que busca realizar trocas com o cliente” (DOLABELA, 2008, p. 136). Dessa forma, entende-se que tal conceito não se limita apenas a ter um bom produto ou serviço no mercado.

A fim de facilitar a execução de plano de marketing, Kotler (2008) propõe os chamados 4 Ps do Marketing. Os 4 Ps é um conceito que define os quatro pilares básicos de qualquer estratégia de marketing de sucesso: produto, preço, praça e promoção. São também chamados de Mix de Marketing.

Seguindo a orientação de Kotler (2008), a seguir é apresentada a esquematização geral do plano de marketing, conforme explanado no Quadro 2. Este plano será seguido pela empresa. Outro detalhe é a observação de que assim como qualquer planejamento, o plano de marketing descrito está sujeito a alterações que melhor atendam às necessidades do Cama & Café.

Quadro 2- Esquematização do plano de marketing.

Esquematização do plano de marketing do Cama & Café Aconchego da Barra	
Produto/ serviço	O serviço oferecido pelo estabelecimento será a hospedagem com café da manhã. Cortesia: wi-fi, garagem. Serviços à disposição: Lavanderia, ferro de passar.
Preço	Quarto de casal: R\$ 100,00 a diária; Quarto de solteiro: R\$ 80,00 a diária.
Praça	Oferta do serviço no próprio estabelecimento
Promoção	Propaganda: utilização das redes sociais (<i>Instagram, facebook, Whatsapp business, folders</i> , site próprio). Confecção de camisas como farda. Publicação de cartazes pela localidade da hospedagem. Promoção de venda/serviço: incentivos para hospedagens nos períodos de baixa estação com entrega de brindes ou proporcionar algum vale de restaurante (parcerias) local a partir de certa quantidade de dias de hospedagem. Venda pessoal/ serviço pessoal: atendimento com atenção; vestimenta adequada, cadastro dos hóspedes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Verifica-se a necessidade de qualificação contínua dos gestores do empreendimento por meio dos cursos de capacitação, atualização, inovação da área, conhecimento do mercado, atendimento ao cliente, o que terá como base o SEBRAE e as iniciativas públicas governamentais, ou seja, programas do Estado e Município.

Plano financeiro

O plano financeiro deve abordar as diversas aplicações ou investimentos da empresa. Dornelas (2016) elenca uma lista de informações que devem fazer parte do plano, como: investimentos, gastos com marketing, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, análise de rentabilidade do negócio, etc.

O planejamento financeiro é crucial para a saúde econômico-financeira de uma empresa. Existem diversas ferramentas que podem auxiliar o empresário a ter não apenas controle de seus custos, gastos e despesas, mas também uma visão ampla de para onde é direcionado o faturamento da empresa.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Investimento inicial

No planejamento financeiro, inicialmente, será apresentada a despesa pré-operacional do negócio (tabela 1). Nesse caso, haverá gastos com reformas e adequação do ambiente para a instalação do Cama & Café, o que inclui aquisição de material de construção

e despesa com mão de obra (engenharia e construção).

Sendo assim, o aluguel do imóvel será com contrato inicial de cinco anos, com valor de R\$ 1.500,00 mensais, administrada por uma imobiliária, o que necessitará de um desembolso de uma caução de três meses de aluguel.

Tabela 1 – Despesas pré-operacionais

GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS	Valor (R\$)
Caução de Aluguel do imóvel (três meses)	4.500,00
Reforma e adequação local	10.000,00
Mão de obra	4.000,00
TOTAL	18.500,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

O estabelecimento terá a seguinte estrutura:

1. área de garagem para quatro carros;
2. três unidades habitacionais para uso turístico, a saber, dois quartos de solteiro e um quarto de casal, cada quarto terá um banheiro;
3. sala de espera, que será o mesmo espaço da recepção e sala de tv;
4. cozinha,
5. banheiro social,
6. refeitório para o café da manhã,
7. lavanderia e
8. uma pequena área de serviço.

A casa terá o primeiro piso, onde será a residência e domicílio do empreendedor. Abaixo, na Figura 1, se pode analisar o estabelecimento após a reforma, conforme planta baixa projetada.

Figura 1 – Layout



Fonte: Elaborado pelos autores (2021)

O Quadro 3 apresenta a composição do mobiliário e eletrônicos que haverá no quarto de casal e nos quartos de solteiro.

Quadro 3 – Composição dos quartos

Composição dos cômodos	
Quarto de casal:	Quarto de solteiro:
01 Cama de casal tamanho Queen;	03 Camas;
01 cama de solteiro	01 armário básico;
01 armário básico;	01 cortina;
01 mesa de cabeceira (criado mudo);	02 mesas de cabeceira (criado mudo);
01 mesa com 01 cadeira;	01 mesa com 01 cadeira;
01 cortina;	01 ventilador de teto;
01 Ar-condicionado;	01 telefone;
01 TV;	01 TV
01 telefone	

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Na Tabela 2 é apresentado o *checklist* com os itens, mobiliários e aparelhos, dos cômodos dos quartos (casal e solteiros) bem como o preço unitário e o valor total.

Tabela 2 - Mobiliário e aparelhos dos cômodos dos quartos.

Itens	Qtd.	Preço unitário(R\$)	Valor total em (R\$)
Ar-condicionado	1	1.300,00	1.300,00
Armários	3	500,00	1.500,00
Cama de casal box Queen	1	1.690,00	1.690,00
Camas solteiro de madeira	7	189,00	1.323,00
Colchões solteiro	7	300,00	2.100,00
Cortinas	3	60,00	180,00
Frigobar	3	854,00	2.562,00
Smart TV 32"	3	1.348,00	4.044,00
Mesa com cadeira	3	300,00	900,00
Mesa de cabeceira (criado mudo)	5	100,00	500,00
Suporte Fixo Parede c/Travas TV LCD	3	129,00	387,00
Telefones	3	55,00	165,00
Ventilador de Teto Britânia	2	199,00	398,00
SUBTOTAL A			17.049,00

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de pesquisa realizada em sites de lojas varejistas (2021).

Logo em seguida é relacionada as despesas de recepção/TV, cozinha, banheiro social e demais necessárias com a aquisição de móveis e aparelhos banheiros, refeitório para o café da manhã, lavanderia dos demais cômodos do estabelecimento, a sala e área de serviço, conforme Tabelas 3 e 4.

Tabela 3 - Mobiliários e aparelhos da recepção e sala de TV.

Itens	Qtd	Preço unitário (R\$)	Valor total em (R\$)
Smart TV LED 32"	1	1.348,00	1.348,00
Suporte Fixo Parede c/Travas TV LCD	1	129,00	129,00
Ventilador de Teto	2	199,00	398,00
Balcão de recepção	1	1.555,00	1.555,00
Cadeira do balcão	1	250,00	250,00
Telefones	1	55,00	55,00
Multifuncional HP Laser 135w Wireless	1	1.200,00	1.200,00
Computador Desktop Completo com Monitor LED HDMI Intel Core i5	1	1.890,00	1.890,00
Sofá em L	1	2.600,00	2.600,00
SUBTOTAL B			9.425,00

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de pesquisa realizada em sites de lojas varejistas (2021).

Tabela 4 - Mobiliário e aparelhos da cozinha/ banheiro/ área de serviço/ lavanderia.

Itens	Qtd.	Preço unitário (R\$)	Valor total em (R\$)
Fogão 6 bocas INOX	1	1.348,00	1.348,00
Geladeira/Refrigerador Duplex	1	2.300,00	2.300,00
Freezer Vertical	1	3.500,00	3.500,00
Micro-ondas	1	791,00	791,00
Armário de Cozinha Completa 6 peças 9 Portas	1	2.469,00	2.469,00
Balcão de granito	1	800,00	800,00
Ferro de passar Roupa a Seco	2	109,00	218,00
Lavadora de Roupas Automática 15kg	1	1.780,00	1.780,00
Lava-Louças	1	2.375,00	2.375,00
Mesas de 6 cadeiras para o refeitório	2	800,00	1600,00
Carro Self Service Térmico 8 Cubas	1	2.144,00	2.144,00
Chuveiro / Ducha	3	48,50	145,50
Cuba para Banheiro RT41W Retangular	4	104,00	416,00
Espelheira Banheiro 80cm	4	369,00	1.476,00
Bacia Sanitária com Caixa Acoplada	4	279,00	1.116,00
Assento Sanitário em MDF	4	133,00	532,00
Torneira de Mesa Metal para Lavatório Cromado	4	139,00	556,00
SUBTOTAL C			23.566,50

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de pesquisa em sites de lojas varejistas (2021).

Já na Tabela 5, observa-se uma estimativa geral dos demais utensílios e materiais que deverão ser adquiridos em se tratando do enxoval de cama, mesa e banho.

Tabela 5 – Demais utensílios e materiais cama/mesa/ banho.

Itens	Qtd.	Preço unitário (R\$)	Valor total em (R\$)
Cobertor Casal	4	19,90	79,60
Cobertor Solteiro	22	18,00	396,00
Fronhas Kit Com 10	2	77,95	155,90
Toalha De Piso Kit Com 10	1	84,90	84,90
Toalha De Rosto Kit Com 10	3	59,89	179,67
Toalha De Banho Gigante Kit Com 10	3	169,90	509,70
Protetor De Colchão Impermeável	10	33,00	330,00
Kit Cama Solteiro	8	48,00	384,00
Kit Cama Casal	2	63,00	126,00
Tábua de Passar de Aço e Porta Ferro	1	165,00	165,00
Travesseiro	11	22,50	247,50
Toalhas de Mesa Impermeável	8	38,00	304,00
Jogo de Copos 6 Peças	3	17,90	53,70
Jogo 6 Xícaras Café Com Pires	4	97,28	389,12
Prato Raso 26cm Branco	24	5,80	139,20
Demais utensílios	1	1.000,00	1.000,00
SUBTOTAL D			4.544,29

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de pesquisa realizada em sites de lojas varejistas (2021).

Já a Tabela 6 apresenta o investimento inicial necessário para abertura da empresa, como o capital de giro e outras despesas essenciais, como se pode observar a seguir, totalizando um valor de R\$16.000,00.

Tabela 6 – Investimento inicial

Investimento inicial	Valor total em (R\$)
Abertura da empresa	1.000,00
Cadastro nos órgãos competentes	1.500,00
Software/ wifi instalação	200,00
Material para escritório	500,00
Estoque de alimentos/ bebidas	2.000,00
Capital de Giro	10.000,00
Despesas com publicidade e internet	800,00
SUBTOTAL E	16.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

De forma geral, para iniciar o empreendimento, a empresa precisará de um investimento inicial de R\$70.584,79. Conforme Tabela 7 a seguir, é possível verificar o rateio desse valor, conforme cada estimativa realizada anteriormente.

Tabela 7 - Total de estimativa de investimento inicial geral

Investimento Inicial Geral	Valor total em (R\$)
Mobiliário e aparelhos dos cômodos dos quartos	17.049,00
Mobiliários e aparelhos da recepção e sala de TV	9.425,00
Mobiliário e aparelhos da cozinha/área de serviço/ lavanderia	23.566,50
Demais utensílios e materiais cama/mesa/ banho	4.544,29
Investimento Inicial	16.000,00
TOTAL	70.584,79

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Por seguinte, analisam-se os gastos fixos e variáveis. Os gastos variáveis são os custos que são gerados quanto mais se oferece o serviço; já os fixos são as estimativas de despesas que ocorrerão todos os meses, independente da taxa de ocupação e dos serviços oferecidos. Os gastos fixos não possuem relação com as vendas, ou seja, quer o empreendimento venda muito ou pouco, terá que arcar com esses valores. Aluguel é um bom exemplo de um gasto fixo. Para um empreendimento no ramo da hospedagem, os gastos com água e luz são considerados variáveis, visto que possui relação direta com o número de hóspedes (LUNKES, 2004).

Tabela 8 - Gastos fixos e variáveis

GASTOS FIXOS	Valor (R\$)
Aluguel do imóvel	1.500,00
Pró-labore	2.000,00
Camareira	1.200,00
Cozinheira	1.300,00
Telefone e internet	250,00
Contabilidade	600,00
TOTAL DE GASTOS FIXOS	6.850,00
GASTOS VARIÁVEIS	
Água e Luz	2.500,00
Reposição do estoque de Alimentos e Bebidas	2.000,00
Reposição material de limpeza e de toalete	500,00
TOTAL DE GASTOS VARIÁVEIS	5.000,00
TOTAL DE GASTOS FIXOS E VARIÁVEIS	11.950,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Por fim, analisa-se a Tabela 9, que apresenta a estimativa de investimento total inicial que será investido no início do empreendimento:

Tabela 9 - Estimativa de investimento total inicial

INVESTIMENTO TOTAL INICIAL	Valor (R\$)
Investimento inicial geral	18.500,00
Despesas Pré-operacionais	70.584,79
TOTAL	89.084,79

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

O planejamento financeiro é essencial para se ter uma visão geral, tanto dos lucros, quanto das despesas da empresa, ou até mesmo identificar a real situação do fluxo de caixa. Um dos primeiros planejamentos que deve ser analisado é a previsão de vendas da empresa. Neste caso, a previsão orçamentária dos serviços de hospedagens.

Considerando que o estabelecimento terá capacidade para atender até três pessoas por quarto de solteiro e três no cômodo de casal, estima-se a capacidade total por dia nos quartos de solteiro, com o valor de diária de 80,00, e 100,00 para o quarto de casal.

A seguir, apresenta-se a tabela de previsão orçamentária do Cama & Café Aconchego da Barra, considerando a lotação de 7 serviços/hospedagem (6 solteiros/1 casal) por dia.

O cálculo será baseado considerando 30 dias no mês, visto que o Cama & Café é um ambiente do tipo familiar, o que possibilita atendimento todos os dias da semana, durante 24hs.

As tabelas 10 e 11 apresentam as previsões orçamentárias para, respectivamente, os meses de baixa e alta. Nos meses de baixa, considerou-se uma taxa de ocupação de 50% em relação ao período de alta estação.

Tabela 10 – Previsão orçamentária (meses da baixa estação)

Orçamento de faturamento mensal: de março-novembro			
Serviço	Qtd.	Preço	Total
Hosp. Suíte	15	100,00	1.500,00
Hosp. Single	120	80,00	9.600,00
	135		11.100,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Tabela 11 - Previsão orçamentária (meses de alta estação)

Orçamento de faturamento mensal: de dezembro-fevereiro			
Serviço	Qtd.	Preço	Total
Hosp. Suíte	30	100,00	3.000,00
Hosp. Single	240	80,00	19.200,00
	270		22.200,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Portanto, levando-se em conta os meses de baixa e alta estação a média de receita mensal ficará em R\$16.650,00 e anual de R\$199.800,00. Além disso, a previsão de total de hospedagens anual ficará em 2.025, equivalente a uma média mensal de 169 hospedagens, sendo assim, o preço médio do serviço será de R\$98,59.

Usando os demais dados apresentados, é possível projetar a DRE, do período de um ano, ou seja, os gastos e despesas fixas e variáveis foram multiplicados por doze meses.

Para o cálculo da depreciação foi considerado a percentagem de 1% de depreciação dos aparelhos e eletrodomésticos adquiridos.

Quadro 4 – Demonstração de Resultado Projetado

DRE		
		Último ano
+	Receita operacional bruta	R\$ 199.800,00
-	Deduções e impostos (11,2%)	R\$ 22.377,60
=	Receita operacional líquida	R\$ 177.422,40
-	Custo variável	R\$ 60.000,00
=	Lucro operacional bruto	R\$ 117.422,40
-	Custos fixos	R\$ 83.400,00
=	Ebitda	R\$ 34.022,40
-	Depreciação	R\$ 406,16
=	Lucro antes do ir (lair)	R\$ 33.616,25
-	IRPJ e CSLL (9,01%)	R\$ 3.028,82
=	Lucro líquido	R\$ 30.587,42

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

O Ponto de Equilíbrio (PE) é o momento em que a empresa consegue pagar seus gastos e a partir de então começar e ter lucro. Como se trata de dois tipos de hospedagens é necessário calcular o P. E por meio da média ponderada da margem de contribuição (Mc) unitária dos preços dos serviços, o que corresponde ao valor de R\$52,90.

Sendo assim, identificou-se que o Ponto de Equilíbrio em quantidade é de 1.577 hospedagens ao ano. Ao verificar o P. E financeiro, encontra-se o valor de R\$83.400,00, ou seja, para o empreendimento começar a ter lucro, tem que atender mais de 132 diárias ao mês, ou 1577 ao ano. Considerando a contabilização média mensal de 169 reservas no estabelecimento, verifica-se uma margem de segurança de R\$8.940,10, ou seja, o empreendimento venderá esse valor acima do seu ponto de equilíbrio, que é o ponto mínimo de vendas para o estabelecimento não incorrer em prejuízo.

Tabela 12 – Ponto de Equilíbrio

		Mensal	Anual
Preço médio da hospedagem	98,59		
Custo da hospedagem	45,69		
MC unitária	52,90		
PE (quantidade)		132	1.577
PE (Receita)		6.950,00	83.400,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Na projeção de fluxo de caixa para cinco anos, o saldo inicial do período se inicia com o lucro líquido do exercício conforme visto na DRE. Foi considerado também um aumento anual de 10% por ano. Observa-se que o saldo inicial do fluxo de caixa corresponde ao investimento total.

Portanto, são apresentados os dados para análise de investimento em relação ao aporte inicial do empreendedor do negócio, dessa forma, analisam-se o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR), o Payback e o Índice de Lucratividade (IL).

O VPL é calculado pela diferença entre o fluxo de caixa descontado a uma taxa, que pode ser a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) ou Custo de Oportunidade no momento zero, subtraído do investimento inicial. Caso a diferença seja maior que zero, se aceita a proposta, caso contrário, ou seja, o VPL menor que zero, rejeita-se a proposta (BUARQUE, 1984).

Levando-se em consideração o fluxo de caixa para cinco anos, com previsão de 10% de aumento anual, tem-se: o VPL positivo, a TIR maior que zero, o prazo de retorno do investimento de três anos e dois meses, e por fim, IL acima de zero.

Quadro 5 – Análise do cenário econômico-financeiro

Investimento inicial	89.084,79	
Período (ano)	Fluxo de Caixa	VP Acumulado
0	-89.084,79	-R\$89.084,79
1	30.587,42	-R\$61.278,04
2	33.612,10	-R\$33.499,45
3	36.973,30	-R\$5.720,86
4	40.670,63	R\$22.057,73
5	44.737,70	R\$49.836,32
TMA	10%	
VPL do projeto	49.836,32	
TIR	29%	
Índice de Lucratividade	1,56	
Tempo de Payback Simples	3,2	

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

O Valor Presente Líquido (VPL) corresponde a R\$49.836,32, isto é, a empresa iniciou o empreendimento com um capital de R\$89.084,79 e

aplicou uma taxa de 10% ao ano. O que resultou em um investimento atrativo, visto que o retorno obtido foi positivo.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente ao empreendimento, ou seja, a TIR é o retorno exigido que resultasse em VPL nulo quando usado como taxa de desconto (BUARQUE, 1984).

Tendo em vista que um investimento é aceitável se a TIR é superior ao retorno exigido, é possível afirmar que o Cama & Café Aconchego da Barra é um investimento atrativo, visto que a taxa desejada de retorno é de 10% ao ano e a TIR foi de 29%.

Observa-se também, que o retorno do investimento do empreendimento, conforme análise do Payback é de (3,2), ou seja, três anos, dois meses e doze dias.

Por fim, o Índice de Lucratividade expõe a razão entre o valor presente de todos os fluxos financeiros futuros e o investimento inicial (BUARQUE, 1984). Sendo assim, se o $IL > 1$, o projeto é considerável viável. O empreendimento apresentou um IL de 1,56, ou seja, para cada R\$ 1,00 investido, o Cama & Café retornará R\$ 1,56, demonstrando que o projeto é considerado viável.

CONCLUSÕES

O desenvolvimento deste projeto possibilitou uma análise de viabilidade econômico-financeira para a implantação de um Cama & Café na cidade da Barra dos Coqueiros. De modo geral, com os investimentos apontados na pesquisa, o empreendimento é um negócio promissor.

Conforme o estudo de viabilidade econômico-financeiro demonstrou, foi verificado que o VPL é positivo, portanto, pode ser aceito o negócio, se o empreendedor estiver disposto a iniciá-lo e não tiver outra forma de investimento do capital inicial com maior lucratividade e com menor tempo de retorno.

Visto que existem outros índices econômicos para se analisar a viabilidade de um negócio, tem-se o resultado da TIR. Neste caso, foi maior que a TMA esperada de 10%, sendo assim, reflete-se a viabilidade do negócio. O que se justifica pelo fato do projeto estar dentro do prazo de cinco anos para o retorno do capital desembolsado (Payback) pelo empreendedor, que serão três anos, dois meses e doze dias.

Em se tratando do Índice de lucratividade, que ajuda a ter uma visão mais completa para tomada de decisão em um projeto econômico e financeiro de um negócio, observa-se o índice maior do que 1, ou

seja, o projeto se torna viável. Isso significa dizer que, para cada real investido no projeto, até ao final dele, o empreendedor terá recebido R\$1,56 reais.

Em vista de todos os indicadores de viabilidade econômico-financeira analisados, conclui-se que a implantação de um Cama & Café na cidade de Barra dos Coqueiros, nos termos apresentados neste trabalho, é considerada economicamente viável.

REFERÊNCIAS

- BUARQUE, Cristovam. **Avaliação econômica de projetos**. São Paulo: Atlas, 1984.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa. Uma ideia, uma paixão e um plano**: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo, SP: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. São Paulo: Atlas, 2016.
- FEITOSA, F. R. S. et al. Impactos ambientais no litoral norte de Sergipe (Brasil): O caso do município da Barra dos Coqueiros. **Revista Brasileira de Meio Ambiente**, v. 4, n. 1, 2018.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Barra dos Coqueiros. Disponível em: < <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/se/barra-dos-coqueiros/panorama>. > Acesso em: fev. 2021.
- KOTLER, P. **Administração de Marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. 5a ed. Atlas: São Paulo, 2008.
- LUNKES, Rogério João. **Manual de contabilidade hoteleira**. São Paulo: Atlas, 2004.
- MINISTÉRIO DO TURISMO (Mtur). **Estatísticas básicas de turismo Brasil - Ano base 2018**, Brasília-DF, janeiro de 2019.
- SILVA, M. C. D. **Waterfall Cama & Café**: um Meio de hospedagem em São José do Imbassaí, cidade de Maricá – RJ. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. 2017. 52f. Trabalho de conclusão de curso (graduação), 2017.
- SANTOS, P. P.; VILAR, J. W. C. **Planejamento territorial turístico no litoral sergipano**. 2012. Disponível em: < <https://repositorio.ifs.edu.br/biblioteca/handle/123456789/400>. > Acesso: jan. 2021.
- SANTOS, P. P.; VILAR, J. W. C. A territorialização da segunda residência no litoral de Sergipe (Brasil). **Revista de Geografia (Recife)**, v. 35, n. 3, 2018. Disponível em: < <https://repositorio.ifs.edu.br/biblioteca/handle/123456789/875>. > Acesso em: dez,

2020.

SEBRAE-SP. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. **Causa Mortis:** o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida, junho 2014. ISSN 1. Disponível em: < https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf >. Acesso em: janeiro de 2021.

VASCONCELOS, F. P.; CORIOLANO, L. N. M. T. Impactos socioambientais no Litoral: um foco no turismo e na gestão integrada da zona costeira no Estado do Ceará/Brasil. **Revista de Gestão Costeira Integrada-Journal of Integrated Coastal Zone Management**, v. 8, n. 2, p. 259-275, 2008.