



INSTITUTO FEDERAL
Santa Catarina

Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
INSTITUTO FEDERAL DE SANTA CATARINA

INSTITUTO FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU*
ESPECIALIZAÇÃO EM MARKETING

PEDRO HIAGO DE LIZ LOPES
VANESSA SOUZA COSTA

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA CABANA TURÍSTICA EM SÃO
JOSÉ DO CERRITO**

Lages
2026

PEDRO HIAGO DE LIZ LOPES

VANESSA SOUZA COSTA

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA CABANA TURÍSTICA EM SÃO
JOSÉ DO CERRITO**

Monografia apresentada à pós-graduação lato sensu Especialização em Marketing do Instituto Federal de Santa Catarina - Lages para a obtenção do título de Especialista em Marketing.

Orientador: Marisa Santos Sanson

Coorientador: Thiago Meneghel Rodrigues

Lages

2026



Ficha de Identificação da obra elaborada pelo autor, através do cadastro de ficha de identificação disponível no portal discente do Sistema Integrado de Gestão Acadêmica - SIGAA, do IFSC.

Lopes, Pedro Hiago de Liz

Estudo de viabilidade econômica de uma cabana turística em São José do Cerrito / Pedro Hiago de Liz Lopes / Vanessa Souza Costa ; orientador(a): Marisa Santos Sanson ; coorientador(a): Thiago Meneghel Rodrigues. -- : 2026.

35 p.

Trabalho de conclusão de curso (Lato sensu - Especialização) - Instituto Federal de Santa Catarina, Campus Lages. Curso de Especialização em Marketing, null, 2026.

Inclui referências.

1. Hospedagem. 2. Marketing. 3. Plano Financeiro. I. Sanson, Marisa Santos. II. Rodrigues, Thiago Meneghel. III. Instituto Federal de Santa Catarina. Curso de Especialização em Marketing. IV. Título.

PEDRO HIAGO DE LIZ LOPES

VANESSA SOUZA COSTA

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA CABANA TURÍSTICA EM SÃO
JOSÉ DO CERRITO**

Este trabalho foi julgado adequado para obtenção do título em pós-graduação lato sensu especialização em marketing, pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina, e aprovado na sua forma final pela comissão avaliadora abaixo indicada.

Beja, 08 de maio de 2026.

Orientadora: Prof.^a Marisa Santos Sanson, M.Sc .
Instituto Federal de Santa Catarina

Coorientador: Prof. Thiago Meneghel Rodrigues, Dr.
Instituto Federal de Santa Catarina

Prof.^a Joelma Kremer, Dra.
Instituto Federal de Santa Catarina

Prof.^a Fernanda Pereira, M.Sc.
Instituto Politécnico de Beja

RESUMO

Este trabalho de Conclusão de Curso (TCC) teve como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira da implantação de uma cabana turística em uma pequena propriedade rural localizada no município de São José do Cerrito, Santa Catarina. A pesquisa, de campo aplicada, adotou uma abordagem mista, combinando métodos qualitativos e quantitativos, com objetivos descritivos e exploratórios. Foram analisados aspectos estruturais da propriedade, o potencial turístico da região, além da elaboração de um plano de marketing e financeiro. Os resultados financeiros foram projetados com base em indicadores como *payback* e Retorno sobre o Investimento (ROI). Concluiu-se que o projeto apresenta viabilidade econômico-financeira sob as premissas adotadas, com um *payback* simples de 2 anos, 1 mês e 24 dias, e um ROI de 146% acumulado em três anos. No entanto, a concretização dessa viabilidade está condicionada à manutenção de um rigoroso controle de custos, à preservação da taxa de ocupação e uma gestão operacional eficiente.

Palavras-Chave: hospedagem, marketing, plano financeiro.

ABSTRACT

This undergraduate thesis aimed to analyze the economic and financial viability of establishing a tourist cabin on a small rural property located in the municipality of São José do Cerrito, Santa Catarina. The applied field research adopted a mixed-methods approach, combining qualitative and quantitative methods, with descriptive and exploratory objectives. Structural aspects of the property, the region's tourism potential, and the development of a marketing and financial plan were analyzed. Financial results were projected based on indicators such as payback and Return on Investment (ROI). It was concluded that the project presents economic and financial viability under the adopted assumptions, with a simple payback of 2 years, 1 month, and 24 days, and a cumulative ROI of 146% over three years. However, the realization of this viability is contingent upon maintaining rigorous cost control, preserving the occupancy rate, and efficient operational management.

Keywords: accommodation; marketing; financial plan.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Análise SWOT do Empreendimento	16
Quadro 2 Cálculo de Lotação	26
Quadro 3 Lotação Máxima e Mínima	27

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Investimento Inicial Total Cabana	25
Tabela 2 Total de Despesas	26
Tabela 3 Fluxo de Caixa	28
Tabela 4 Receitas Projetadas	29
Tabela 5 Retorno Sobre o Investimento	30

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IFSC - Instituto Federal de Santa Catarina

Fecomercio - Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

ONU - Nações Unidas

SC - Santa Catarina

Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Selic - Sistema Especial de Liquidação e de Custódia

TIR -Taxa Interna de Retorno

TMA -Taxa Mínima de Atratividade

VPL - Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Objetivos	12
1.1.1 Objetivo geral	12
1.1.2 Objetivo específico	12
1.2 Justificativa	12
2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	14
3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	16
3.1 Análise SWOT	16
4. PLANO DE MARKETING	18
4.1 Mercado Local	21
4.2 Público-alvo	22
4.3 Promoção e Praça	22
5. PLANO FINANCEIRO	24
5.1 Investimento Inicial	24
5.2 Custos e Despesas Operacionais	25
5.3 Projeção de Receitas	26
5.4 Fluxo de Caixa	27
6 RESULTADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS (PREMISSAS, PROJEÇÕES E VIABILIDADE)	29
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
REFERÊNCIAS	33
APÊNDICE A	36

1 INTRODUÇÃO

O turismo rural tem se destacado nos últimos anos como uma alternativa atrativa para indivíduos que buscam contato com a natureza, tranquilidade e qualidade de vida. Essa mudança de comportamento está relacionada, entre outros fatores, à busca por ambientes mais silenciosos e ao avanço dos meios de comunicação, que possibilitam a realização de atividades profissionais de forma remota. Nesse contexto, propriedades rurais passaram a incorporar infraestrutura adequada, como acesso à internet, tornando-se opções viáveis de hospedagem.

Dentre as alternativas disponíveis, as cabanas e chalés têm ganhado destaque por oferecerem experiências diferenciadas, aliando conforto, privacidade e integração com o meio natural. Esse tipo de hospedagem atende a diferentes perfis de visitantes, seja para descanso, lazer, celebrações ou mesmo para o trabalho remoto em ambientes mais tranquilos.

A região da Serra Catarinense é considerada o berço do turismo, destacando-se por suas características naturais, como o clima ameno, o relevo acentuado e a presença de extensas áreas de preservação ambiental. A procura por locais onde as pessoas possam desfrutar das comodidades do ambiente rural, sem perder o conforto, de forma privativa e com o aumento da demanda surgiu a locação de pequenas construções popularmente denominadas de cabanas ou chalés.

Os chalés são um tipo de hospedagem que atende diversos gostos e tipos de pessoas, possuem um ambiente agradável e contato com a natureza e em sua maioria possuem características de estrutura pequena e que se adaptam à região na qual está alojado (Roim e Cardozo, 2012).

Inserido nesse contexto, o município de São José do Cerrito – SC apresenta potencial turístico relevante. Recentemente, com a criação da Secretaria de Turismo, o município passou a desenvolver ações voltadas à atração de visitantes, retornando ao Mapa do Turismo Brasileiro. Além disso, o título de Capital Nacional das Casas Subterrâneas reforça sua identidade cultural e amplia sua visibilidade no cenário turístico. Conforme divulgado pela NSC Total (2025), o município abriga a maior concentração dessas estruturas no país, caracterizadas por construções escavadas no solo, utilizadas historicamente como forma de abrigo.

Diante desse cenário, surge a oportunidade de investimento em empreendimentos voltados ao turismo rural, especialmente considerando a localização estratégica do município, atravessado pela BR-282, que apresenta fluxo crescente de veículos. Assim, considerando que os autores têm uma propriedade na região e desejam empreender no futuro, surgiu esta proposta de estudo de caso da viabilidade da implantação de cabana para explorar o turismo.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

Elaborar um estudo de viabilidade econômica e propostas de marketing para a implantação de uma cabana no município de São José do Cerrito – SC.

1.1.2 Objetivo específico

Para alcançar o objetivo geral deste trabalho, foram definidos os seguintes objetivos específicos.

1. Compreender o setor turístico em São José do Cerrito;
2. Definir o público-alvo e principais vetores do empreendimento;
3. Elaborar estratégias de marketing;
4. Estimar receitas, despesas e investimentos necessários;
5. Determinar os indicadores, fluxo de caixa projetado para análise de viabilidade.

1.2 Justificativa

Com as mudanças de comportamento das pessoas, especialmente após o ano de 2020, em que o público aumentou a procura do modelo de hospedagem para o ambiente rural, trabalhos remotos que possibilitam a realização de atividades profissionais em qualquer local com acesso à internet. O avanço da tecnologia que também chegou no campo com internet de qualidade. Nesse contexto, o ambiente rural passou a ser valorizado por proporcionar maior contato com a natureza, além de oferecer silêncio e privacidade.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2025), a Serra Catarinense destaca-se como uma das áreas de maior altitude do Brasil. Seus municípios são reconhecidos por atrair visitantes interessados nas baixas temperaturas, na ocorrência de geadas e, eventualmente, de neve, além das atividades relacionadas ao ecoturismo e à gastronomia regional típica.

A Serra Catarinense é uma região promissora para o turismo rural e os meios de hospedagens são excelentes opções para que os turistas possam ter diversas experiências.

A necessidade de elaborar um plano de negócio é para avaliar se possui potencial e viabilidade a implantação do empreendimento no sítio de propriedade dos autores como plano de complementação de renda. Para possuir uma visão mais ampla e estruturada de como vai ser o empreendimento e o local onde vai ser instalado.

Um plano de negócio bem estruturado é fundamental para o empreendimento ter mais chances de dar certo, pois nele vai constar o estudo do que precisa estar estruturado, na parte financeira e como lançar o empreendimento no mercado, no setor da hospedagem com o auxílio dos conhecimentos do marketing.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O trabalho realizado foi uma pesquisa de campo aplicada, de abordagem qualitativa e quantitativa (mista), com objetivos descritivos e exploratórios.

As pesquisas qualitativas e quantitativas são métodos que não se excluem por um lado, o estudo quantitativo é uma forma de estudo que se baseia em dados numéricos, estatísticos, dessa forma, está relacionado com a pergunta “quanto”. Por outro lado, o qualitativo diz respeito a um estudo baseado em qualidade, como o tipo de nacionalidade, ou seja, responde a pergunta “como” (Marconi e Lakatos, 2002).

O método central foi um estudo de caso em pequena propriedade rural na Serra Catarinense, visando estruturar, de forma integrada, um plano de marketing e um plano financeiro para a implantação de uma cabana destinada à locação, ou seja, à hospedagem de curta duração. Segundo Yin (2015), o estudo de caso é particularmente útil quando se deseja responder a questões “como” e “por que” sobre eventos contemporâneos sobre os quais o pesquisador tem pouco ou nenhum controle.

Este método permite aprofundar o entendimento do negócio em seu contexto real considerando o território, a sazonalidade, a demanda turística, a concorrência e as limitações operacionais, favorecendo decisões mais aderentes à realidade local.

Iniciou-se pela coleta de dados combinada com dados primários (campo) e dados secundários (fontes documentais e bases públicas/privadas). Os dados primários foram uma entrevista com a secretária de turismo do município de São José do Cerrito (realizada no mês de julho de 2025), com objetivo de entender os investimentos futuros do município em apoio ao turismo, seguido por uma observação direta na região para entender a oferta de produtos e serviços na região e a demanda por este. Na propriedade foi analisado os acessos, infraestrutura existente (água, energia, internet), atrativos, limitações ambientais, viabilidade de manutenção e operação. O que auxiliou a construção da análise SWOT e sua avaliação. A partir dessa análise, foi possível desenvolver o plano de marketing e, em seguida, definir o público-alvo.

Na sequência paralelamente foram levantados custos e investimentos para a implantação de uma unidade de cabana com aproximadamente 35m², bem como a

modelagem de receitas e estudo de viabilidade. A construção da projeção de receita está descrita no plano financeiro.

3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A implantação de um negócio exige a elaboração de um planejamento estratégico, pois é por meio dele que se obtém uma visão clara do empreendimento e dos passos necessários para sua construção. Um planejamento bem estruturado aumenta as chances de sucesso, uma vez que permite analisar os fatores internos e externos que influenciam o negócio, orientando decisões e reduzindo riscos.

Segundo Biagio (2013, p. 358) “o planejamento estratégico é um exercício no qual você conhece a si mesmo, a sua empresa e o seu mercado de atuação.”

O diagnóstico do ambiente foi construído a partir de uma análise SWOT com base em observações direta e checklist técnico-operacional da concorrência da região e da propriedade para um levantamento do potencial e da necessidade de ações voltadas à redução das ameaças.

3.1 Análise SWOT

Essa análise é aplicada para o planejamento estratégico do empreendimento que avalia os fatores internos e externos que influenciam no negócio. A aplicação da Matriz SWOT é importante, pois permite traçar um diagnóstico para a definição das metas, estratégias e ações para o negócio. Em outras palavras, a partir da análise, é possível tomar decisões mais acertadas, reduzindo riscos desnecessários. (Sebrae, 2023a). A análise SWOT do empreendimento evidencia um cenário favorável para a implantação do negócio, sustentado por vantagens internas e oportunidades externas relevantes, embora existam limitações e riscos que exigem planejamento.

O quadro 1 apresenta a análise SWOT do empreendimento.

Quadro 1 Análise SWOT do Empreendimento

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
Preservação da natureza Relevo da propriedade Recursos hídricos Acesso facilitado	Tamanho da propriedade que é de 2,4 ha Limite de quantidade de cabanas
OPORTUNIDADE	AMEAÇA
Procura da serra como atrativo turístico Tranquilidade do local Investimento do poder público no turismo	Novas ofertas de atrativos com o mesmo seguimento Outros destinos já consolidados na região Mão de obra para as manutenções escassa Imprevisibilidade de demanda (turismo sazonal)

Fonte: elaborado pelos autores (2026)

Como pontos fortes, destacam-se a preservação da natureza e a presença de espécies nativas (como araucárias), que agregam valor ao produto turístico e reforçam a identidade regional; o relevo predominantemente plano, que facilita obras e reduz custos de infraestrutura; a existência de nascentes, que constitui um ativo ambiental e o acesso relativamente facilitado, com apenas 850 metros de estrada não pavimentada.

Como ponto fraco, o estudo aponta o tamanho reduzido da propriedade (2,4 ha), o que limita a expansão e a quantidade de cabanas, porém o projeto oferece um turismo com maior privacidade.

No ambiente externo, devido a tendência da valorização de destinos com tranquilidade e privacidade, e os investimentos do poder público no turismo, que podem ampliar o fluxo de visitantes e a visibilidade do destino. Com uma proposta diferenciada, o investimento pode tornar-se referência na região e consolidar o destino.

Por outro lado, as ameaças incluem o possível aumento da concorrência com novos empreendimentos semelhantes e a disputa com destinos já consolidados na região.

A escassez de profissionais qualificados para serviços de manutenção pode comprometer, em longo prazo, a adequada conservação da infraestrutura, mas por se tratar de um empreendimento de pequeno porte este impacto pode ser reduzido com parcerias. A sazonalidade do turismo, que pode gerar instabilidade na ocupação e no fluxo de caixa.

Nesse contexto deve-se realizar o planejamento financeiro estratégico, com constituição de reserva de capital e implementação de ações comerciais voltadas à redução dos efeitos da baixa temporada, como promoções, parcerias e diversificação do público-alvo.

A análise SWOT demonstra que a viabilidade do investimento é positiva, mas que deve ser considerada com cautela, devido à limitação de ampliação e a possibilidade de aumento de concorrência na região.

4. PLANO DE MARKETING

O produto é uma experiência de hospedagem na cidade de São José do Cerrito, localizada na zona rural, em contato com a natureza, em que as pessoas possam escutar os pássaros e admirar as belezas naturais, descansar e aproveitar a tranquilidade que o meio rural transmite.

A região tem destaque pelas baixas temperaturas na estação do inverno, com ocorrência de frios intensos e geadas que formam lâminas de gelo sobre a vegetação em que destaca ainda mais o cenário natural. Esse clima contribui para promover experiências aconchegantes, como aproveitar o calor de uma lareira, tornando o destino particularmente atrativo nessa época do ano e crescendo a demanda por hospedagens na Serra Catarinense.

A cabana será construída em madeira, com área aproximada de 35m², equipada com banheira de hidromassagem, lareira e varanda com rede, proporcionando um ambiente acolhedor, ideal para descanso e momentos especiais. Para maior comodidade dos hóspedes, serão disponibilizadas roupas de cama, toalhas, internet, cozinha equipada com utensílios básicos, eletrodomésticos, televisão, ar-condicionado e espaço externo para lazer. Garantindo conforto e funcionalidade no período da estadia.

Caso o turista queira visitar alguns locais da região. Apresentam-se os principais atrativos:

- Visitação às casas subterrâneas da região;
- Contato com paisagens naturais, lagos e barragens;
- Participação nas festas religiosas locais; e
- Passeios pelas vinícolas da Serra Catarinense, com destaque para a Vinícola Abreu Garcia, que é a mais próxima da cabana.

No município de São José do Cerrito, as principais opções de alimentação são:

- Queijaria Pôr do Sol, que oferece cestas de café da manhã e café colonial mediante agendamento, torna-se uma opção para quem busca experiências gastronômicas da região. Também contém uma loja com venda de produtos coloniais; Paradoiro Villa, que possui lanches e almoço, ideal para refeições rápidas e práticas, e Restaurante Garcia, especializado em almoço no modo tradicional.

Como outras opções a cidade de Lages, que é o principal polo regional e está localizada a aproximadamente 60 km da cabana, dispõe de uma variedade de locais para alimentação. Entre os destaques estão:

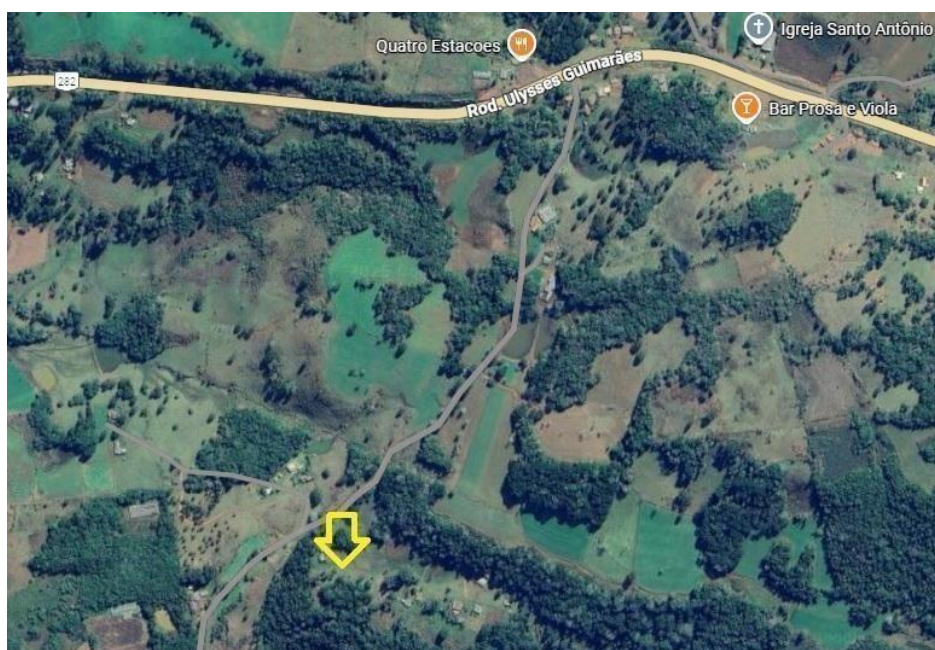
- Restaurante Cansian Zamban;
- Shopping Garden Center (com diferentes opções de gastronomia);
- Cafeteria das Flores;
- Casa Gourmet, e Osteria Taipa.

A proximidade com Lages favorece de forma significativa as opções para os hóspedes, permitindo que eles apreciem tanto a culinária local de São José do Cerrito quanto da gastronomia na cidade polo.

A cabana está situada em uma área rural, em torno de 15 km do Centro de São José do Cerrito. Está a 18 km da Vinícola Abreu Garcia, 58 km do aeroporto que fica na cidade de Correia Pinto, 175 km da Serra do Rio do Rastro, 268 km de Florianópolis e 296 km de Chapecó.

O acesso é fácil de acordo com a figura 1: após sair da Rodovia Ulysses Guimarães, são apenas 850 metros de estrada de terra, garantindo facilidade no deslocamento, mesmo em períodos de chuva.

Figura 1 Localização do Terreno as Margens da Rodovia Ulysses Guimarães



Fonte: google maps (2025).

O empreendimento terá ações voltadas com base nas demandas relacionadas ao desenvolvimento sustentável e alinhado aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) propostos pela Organização das Nações Unidas (ONU), nesse contexto busca desenvolver suas atividades de forma responsável, promovendo ações voltadas à preservação ambiental, ao desenvolvimento econômico e à valorização social da comunidade local. Segundo a ONU os ODS representam um compromisso global com a redução da pobreza, a proteção do meio ambiente e a promoção da qualidade de vida e do bem-estar das populações.

Nesse sentido, o empreendimento pretende adotar práticas sustentáveis capazes de gerar benefícios econômicos, ambientais e sociais para o local onde está inserido. Entre as ações ambientais previstas, destaca-se a proteção das nascentes existentes na propriedade, por meio do plantio de mudas de espécies nativas, contribuindo para a conservação dos recursos hídricos e da biodiversidade local.

Em relação à gestão de resíduos sólidos, será realizado o processo de separação e destinação adequada dos materiais recicláveis, buscando minimizar os impactos ambientais decorrentes da atividade turística. Os resíduos orgânicos produzidos na propriedade serão destinados a uma composteira, possibilitando o reaproveitamento da matéria orgânica e reduzindo a geração de resíduos.

No aspecto social, o empreendimento pretende incentivar a integração com o poder público e com a comunidade local, divulgando os empreendimentos e locais para visita no município, permitindo que a comunidade também seja beneficiada economicamente pelo fluxo de turistas hospedados na cabana.

Quanto às iniciativas econômicas e tecnológicas, o empreendimento buscará adotar medidas que proporcionem maior eficiência e redução de custos operacionais, como a utilização de fonte de iluminação de baixo consumo energético. Além disso, o posicionamento da construção será planejado de acordo com a incidência solar, permitindo maior aproveitamento da iluminação natural durante o dia e contribuindo para a eficiência energética do empreendimento.

4.1 Mercado Local

O município de São José do Cerrito tem apresentado crescimento no decorrer dos últimos anos, ampliando as ofertas de turismo para receber visitantes. Com isso estão surgindo novos estabelecimentos tanto voltados para hospedagens quanto para visitação.

Segundo o site oficial da Prefeitura de São José Cerrito (2026), atualmente o município conta com dez hospedagens cadastradas. Entre os principais empreendimentos estão: Cabanas do Arvoredo, Fazenda Araçá, Fazenda Rancho de Tábua e Recanto Cavalli, os quais contribuem para a consolidação da oferta turística local.

O município está localizado no Planalto Serrano, na microrregião dos Campos de Lages, no Estado de Santa Catarina. Possui predominância de população residente na área rural, caracterizada por belas paisagens naturais, clima temperado e temperaturas mais baixas durante o inverno.

A região apresenta vastas áreas com araucárias, espécie símbolo da Serra Catarinense. Na estação do inverno, o pinhão, semente da araucária, é uma das principais atrações gastronômicas da região. Ele pode ser feito e consumido de diferentes maneiras, como assado na chapa do fogão a lenha, na sapecada, ou ainda cozido e incorporado a pratos típicos, como a paçoca e o entrevero.

Segundo Branded Studio Nd (2025), o pinhão vai além de um alimento típico da estação; a semente da araucária representa a conexão entre tradição, sustentabilidade, renda e turismo, unindo gerações e contribuindo para a transformação da paisagem econômica e cultural da região.

O turismo religioso é um dos pontos fortes do município, especialmente com a tradicional Festa de São Pedro, realizada no Centro da cidade, que atrai visitantes de vários municípios da região. Somado a isso, há festas nas igrejas do interior do município, que consolidam as tradições e a cultura local. Percebe-se o quanto o município tem oportunidades de ampliação no setor do turismo. O que favorece novos investimentos no município.

4.2 Público-alvo

O público-alvo pode ser definido como o grupo de consumidores que demonstram maior potencial de demanda pelos produtos ou serviços oferecidos por um empreendimento.

Segundo o Sebrae (2023b), o público-alvo corresponde a um grupo específico de indivíduos para o qual são direcionadas as estratégias de uma organização, com o objetivo de atender às suas necessidades e expectativas. Em outras palavras, trata-se das pessoas que se pretende atingir por meio das ações de marketing, por apresentarem maior propensão a interagir e consumir os produtos ou serviços oferecidos pela empresa.

O público-alvo para a cabana de madeira em São José do Cerrito é formado principalmente por casais com idade entre 29 e 40 anos, com faixa de renda familiar: entre R\$ 5.000 e R\$ 15.000 mensais; residentes de grandes regiões urbanas de Santa Catarina, especialmente do Vale do Itajaí e da Grande Florianópolis.

De acordo com dados divulgados pela Fecomércio (2025), o fluxo turístico observado é predominantemente nacional, sendo que 99,8% dos visitantes são provenientes do próprio Brasil, mantendo-se em consonância com a média histórica registrada. Verifica-se uma expressiva participação de turistas oriundos do próprio estado de Santa Catarina, que correspondeu a 60,4% do total de visitantes. Destacam-se, nesse contexto, as mesorregiões do Vale do Itajaí e da Grande Florianópolis, especialmente os municípios de Florianópolis e Blumenau, que lideraram o envio de turistas.

Com isso observa-se que o público-alvo da cabana possui um perfil urbano, com poder aquisitivo intermediário e que está a procura de experiências em locais tranquilos e em contato com a natureza.

4.3 Promoção e Praça

Como forma de divulgação as plataformas digitais tornam-se grandes aliadas nesse processo, com as mudanças no decorrer do tempo, observa-se que o meio digital está cada vez mais presente no dia a dia das pessoas.

Quando se trata de viagens e hospedagens para novos lugares, a internet se torna uma excelente ferramenta para escolher uma opção na vasta oferta que ela possui. Dessa forma para a divulgação de um novo negócio é primordial estar nas plataformas digitais onde os futuros clientes realizam suas buscas.

As pessoas estão cada vez mais conectadas ao ambiente digital, participando ativamente das redes sociais e buscando informações sobre produtos e serviços em mecanismos de pesquisa na Internet, com o objetivo de auxiliar na escolha durante o processo de decisão de compra Casas (2021, p. 21), com isso é fundamental manter as plataformas digitais atualizadas e com conteúdos relevantes que atinjam o público-alvo.

Para a divulgação da cabana, serão usadas diversas estratégias para aumentar o alcance de possíveis clientes. Com foco nas regiões do Vale do Itajaí e Grande Florianópolis.

Para comunicar-se com os clientes será utilizado plataformas digitais de divulgação e hospedagem, as principais serão Airbnb, Booking.com e Google Meu Negócio, que garantirão ampla visibilidade e facilidade de reserva.

Além disso, a cabana contará com um site próprio em que incluirá todas as informações do empreendimento, disponibilizando também o *link* direto para realizar sua reserva. Simultaneamente, o Instagram será utilizado como ferramenta de divulgação, onde será postado fotos e vídeos do local que enfatizem as experiências que a cabana tem a oferecer.

Para além das mídias digitais, serão realizadas parcerias com comércios e empreendimentos na região de captação dos clientes, destas parcerias com clubes, órgãos de classe e divulgação junto a rádios locais.

Programas de fidelidade, incentivando o retorno dos hóspedes e a indicação para novos clientes, consolidando o relacionamento e garantindo recorrência nas reservas.

Como estratégia complementar de divulgação, efetuar contato com as vinícolas da Serra Catarinense para que recomendem a cabana como alternativa de hospedagem aos seus clientes.

5. PLANO FINANCEIRO

O planejamento financeiro é essencial para que a empresa tenha visibilidade sobre suas entradas e despesas, possibilitando avaliar se o empreendimento está de acordo com o que foi planejado. Além disso, ele apresenta diretrizes que auxiliam a identificar se o negócio está sendo lucrativo.

Como ressalta Affonso (2019, p. 179), o processo de planejamento financeiro é de extrema relevância para a sobrevivência e a manutenção dos negócios e empreendimentos, sendo um elemento essencial para o sucesso do empreendimento e auxiliando significativamente para que o plano de negócio obtenha êxito.

Um planejamento financeiro bem estruturado facilita a comparação da projeção de receitas e despesas e realiza a análise da viabilidade. O planejamento eficaz, com uma análise realista do mercado, é essencial para a sobrevivência do negócio e sua gestão.

5.1 Investimento Inicial

A análise financeira será baseada em modelagem de fluxo de caixa e indicadores clássicos de viabilidade. Com estimativa do investimento inicial que inclui construção civil, mobiliário e equipamentos, paisagismo/área externa, infraestrutura (internet/energia), licenças, taxas, marketing inicial.

Como ressalta Neto e Lima (2016, p.326) o desembolso inicial corresponde ao montante de capital efetivamente investido, representando a saída de caixa destinada à geração de resultados operacionais futuros. Esse valor engloba todos os gastos realizados com o objetivo de proporcionar benefícios econômicos ao longo do tempo, como aumento de receitas ou redução de custos e despesas. Nesse contexto, são considerados investimentos de capital as aquisições de ativos produtivos, como imóveis, terrenos, máquinas e equipamentos, entre outros. Além disso, devem ser incluídos todos os custos necessários para que esses ativos entrem em operação, como fretes, seguros e despesas de instalação, bem como gastos de natureza intangível, como pesquisas e treinamentos eventualmente exigidos pelo projeto. Na tabela 1 a seguir é apresentado o detalhamento do investimento inicial.

Tabela 1 Investimento Inicial Total Cabana

INVESTIMENTO TOTAL	R\$ 106.489,23
INVESTIMENTO INICIAL	R\$ 100.131,23
OBRA CIVIL CONSTRUÇÃO DA CABANA	R\$ 68.864,23
Mão de Obra	R\$ 28.000,00
Material	R\$ 20.523,45
Acabamentos	R\$ 20.340,78
MÓVEIS	R\$ 17.730,00
Para Quarto e Banheiro	R\$ 9.000,00
Para Sala e Cozinha	R\$ 8.730,00
EQUIPAMENTOS	R\$ 11.050,00
Para Quarto e Banheiro	R\$ 7.000,00
Para Sala e Cozinha	R\$ 4.050,00
UTENSÍLIOS	R\$ 2.487,00
Para Quarto e Banheiro	R\$ 1.150,00
Para Sala e Cozinha	R\$ 1.337,00
INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 6.358,00
Abertura de Empresa	R\$ 500,00
Divulgação	R\$ 2.000,00
Enxoval Para Hospedagem	R\$ 3.858,00

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Como descrito na tabela 1, foi realizado um levantamento dos materiais para a construção da cabana bem como mão de obra envolvida e móveis e utensílios, que compõem a estrutura do imóvel para estar apto a receber hóspedes.

5.2 Custos e Despesas Operacionais

Estimativa de custos e despesas operacionais que inclui custos e despesas fixas: internet, energia mínima, tributos, seguros, manutenção preventiva, assinaturas, contabilidade e os custos e despesas variáveis: lavanderia, limpeza, reposição de itens, comissionamento de plataformas, taxas de meios de pagamento, lenha/gás/aquecimento e amenidades.

Independentemente de a empresa atuar como indústria ou prestadora de serviços, as informações de custos são essenciais para identificar oportunidades de geração de valor e para o aumento da lucratividade (Oliver, 2004).

O custo corresponde ao valor monetário dos recursos consumidos, utilizados ou transformados no processo de produção de bens ou serviços, enquanto a despesa refere-se ao valor monetário dos recursos empregados nas atividades administrativas e em outros processos que ocorrem após a produção. (Martins e Rocha, 2010). Sob esse viés, foram relacionados os custos e as despesas do empreendimento, valores esses descritos na tabela 2.

Tabela 2 Total de Despesas

TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 1.869,90
DESPESAS FIXAS	R\$ 1.089,90
Contabilidade	R\$ 500,00
Luz	R\$ 100,00
Água	R\$ 50,00
Gás	R\$ 20,00
Internet	R\$ 50,00
Streaming (TV)	R\$ 30,00
Divulgação (Impulsionamento)	R\$ 200,00
Seguro	R\$ 50,00
Impostos (MEI)	R\$ 89,90
DESPESAS VARIÁVEIS	R\$ 780,00
Diária de Limpeza (4X 80,00)	R\$ 320,00
Material de Limpeza (4 X 10,00)	R\$ 40,00
Comissão Plataforma (4 X 50,00)	R\$ 200,00
Manutenção Mês	R\$ 80,00
Lavanderia (4 x 15,00)	R\$ 60,00
Jardinagem Mensal	R\$ 80,00

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

5.3 Projeção de Receitas

Para a projeção de receitas, primeiro estimou-se a quantidade de dias passíveis de locação, para isso projetou-se que a cabana será locada em 20% dos dias úteis e em 80% dos finais de semana, resultando em uma projeção de 52 locações nos dias de semana e 104 locações nos dias de fim de semana ocupados. O quadro 2 apresenta o cálculo de locação da cabana.

Quadro 2 Cálculo de Lotação

SEMANAS	FINAIS DE SEMANA	DIAS DE SEMANA
52	104 dias	260 dias
PORCENTAGEM	80%	20%
DIAS	83 dias	52 dias
TOTAL DE DIAS NO ANO		135 dias

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Conforme o quadro 2, o total de dias com locação é de 52 dias semanais e 104 dias de final de semana, totalizando 135 dias.

Em relação à definição de valores a serem cobrados foi pesquisado em plataformas de locação hospedagens na região e de acordo com a pesquisa realizada, a média diária das cabanas foi de R\$450,00, valor adotado para o cenário realista.

No cenário otimista, estimou-se um preço maior, levando em conta que o espaço será novo, bem construído e localizado em uma área estratégica, o que

pode aumentar a demanda. Já no cenário pessimista, foi considerado um valor inferior, caso as expectativas mais favoráveis não se confirmem. Com isso é possível determinar que no primeiro ano não seria adequado arrecadar mais que R\$81.000,00 e menos de R\$40.500,00 conforme quadro 3.

Quadro 3 Lotação Máxima e Mínima

	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
DIAS	135	135	135
R\$ DIÁRIAS	R\$ 600,00	R\$ 450,00	R\$ 300,00
TOTAL	R\$ 81.000,00	R\$ 60.750,00	R\$ 40.500,00

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Portanto, na projeção do fluxo de caixa mensal do primeiro ano apresentado nos apêndices A, foi considerada uma variação da taxa de ocupação ocasionada pela sazonalidade inverno e verão, além da possível ocorrência de feriados. Considerou-se também que as diárias cobradas poderiam ter uma variação de valores ocasionados por promoções e descontos de pacotes.

5.4 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa registra todas as entradas e saídas financeiras do caixa do negócio. Com ele é possível rastrear os gastos e realizar projeções do lucro em determinado período.

“Chamamos de fluxo de caixa ao método de captura e registro dos fatos e valores que provoquem alterações no saldo de caixa e sua apresentação em relatórios estruturados, de forma a permitir sua compreensão e análise”. (Sa, 2014, p. 11).

Para este estudo de caso foi montada uma planilha com o fluxo de caixa do primeiro ano de funcionamento, que dentro do contexto é considerado realista, considerando uma sazonalidade do turismo, sendo que nos meses de inverno e férias de final de ano existe uma demanda maior. Na (Tabela 3) é apresentado o fluxo de caixa anual de um período de cinco anos.

Para o segundo ano, estimou-se um aumento de receita de 25% considerando que entre o primeiro e segundo ano ocorre a consolidação da taxa de ocupação, bem como dos valores de locação cobrados impulsionado pela divulgação e reconhecimento do destino e nos anos seguintes uma taxa de 10% com base nos

dados disponibilizados Ministério do Turismo e do Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB), o setor hoteleiro brasileiro apresentou o seguinte desempenho aumento média da receita do setor hoteleiro de aproximadamente 9-11% ao ano no período 2021-2026.

Já em relação às despesas foi estimada uma correção de 10% que seria o suficiente para cobrir os aumentos dos custos demandados pela média da inflação nos últimos 10 anos (IBGE,2026). Porém no segundo ano foi incluído os custos de contabilidade necessários para uma melhor gestão da propriedade, pois no primeiro ano estes custos podem ser nulos devido ao uso do benefício de apoio de realização da contabilidade ofertado pelo Sebrae ao Microempreendedores Individuais - MEIs.

O fluxo de caixa permite que a empresa tenha uma dimensão de suas receitas e despesas, contribuindo para uma melhor gestão do negócio. Na tabela 3 é apresentado o fluxo de caixa anual projetado, conforme as considerações acima.

Tabela 3 Fluxo de Caixa

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA	R\$ 59.400,00	R\$ 74.250,00	R\$ 81.675,00	R\$ 89.842,50	R\$ 98.826,75
Hospedagem R\$ 600,00	R\$ 49.200,00	R\$ 61.500,00	R\$ 67.650,00	R\$ 74.415,00	R\$ 81.856,50
Hospedagem R\$ 400,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 8.250,00	R\$ 9.075,00	R\$ 9.982,50
Hospedagem Promocional R\$ 200,00	R\$ 4.200,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.775,00	R\$ 6.352,50	R\$ 6.987,75
TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 14.198,80	R\$ 21.618,68	R\$ 23.780,55	R\$ 26.158,60	R\$ 28.774,46
DESPESAS FIXAS	R\$ 7.078,80	R\$ 13.786,68	R\$ 15.165,35	R\$ 16.681,88	R\$ 18.350,07
Contabilidade	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.600,00	R\$ 7.260,00	R\$ 7.986,00
Luz	R\$ 1.200,00	R\$ 1.320,00	R\$ 1.452,00	R\$ 1.597,20	R\$ 1.756,92
Água	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 726,00	R\$ 798,60	R\$ 878,46
Gás	R\$ 240,00	R\$ 264,00	R\$ 290,40	R\$ 319,44	R\$ 351,38
Internet	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 726,00	R\$ 798,60	R\$ 878,46
Streaming (TV)	R\$ 360,00	R\$ 396,00	R\$ 435,60	R\$ 479,16	R\$ 527,08
Divulgação (Impulsioneamento)	R\$ 2.400,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.904,00	R\$ 3.194,40	R\$ 3.513,84
Seguro	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 726,00	R\$ 798,60	R\$ 878,46
Impostos (MEI)	R\$ 1.078,80	R\$ 1.186,68	R\$ 1.305,35	R\$ 1.435,88	R\$ 1.579,47
DESPESAS VARIÁVEIS	R\$ 7.120,00	R\$ 7.832,00	R\$ 8.615,20	R\$ 9.476,72	R\$ 10.424,39
Diária de Limpeza (4X 80,00)	R\$ 2.560,00	R\$ 2.816,00	R\$ 3.097,60	R\$ 3.407,36	R\$ 3.748,10
Material de Limpeza (4 X 10,00)	R\$ 480,00	R\$ 528,00	R\$ 580,80	R\$ 638,88	R\$ 702,77
Comissão Plataforma (4 X 50,00)	R\$ 2.400,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.904,00	R\$ 3.194,40	R\$ 3.513,84
Manutenção Mês	R\$ 640,00	R\$ 704,00	R\$ 774,40	R\$ 851,84	R\$ 937,02
Lavanderia (4 x 15,00)	R\$ 720,00	R\$ 792,00	R\$ 871,20	R\$ 958,32	R\$ 1.054,15
Jardinagem mensal	R\$ 320,00	R\$ 352,00	R\$ 387,20	R\$ 425,92	R\$ 468,51
SALDO OPERACIONAL	R\$ 45.201,20	R\$ 52.631,32	R\$ 57.894,45	R\$ 63.683,90	R\$ 70.052,29
SALDO INICIAL	R\$ 0,00	R\$ 45.201,20	R\$ 97.832,52	R\$ 155.726,97	R\$ 219.410,87
SALDO FINAL	R\$ 45.201,20	R\$ 97.832,52	R\$ 155.726,97	R\$ 219.410,87	R\$ 289.463,16

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Por meio do fluxo de caixa, apresenta-se o saldo final de R\$289.463,16, valor esse referente aos 5 anos descritos.

6 RESULTADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS (PREMISSAS, PROJEÇÕES E VIABILIDADE)

Neste estudo projetou-se um investimento total de R\$106.489,23, incluindo itens como obra civil, móveis, equipamentos e utensílios. Só a obra civil aparece como a principal parcela (R\$68.864,23), o que é coerente para um projeto desse tipo: o risco financeiro inicial está fortemente concentrado na construção.

O estudo da projeção de receita baseou-se no fator preço x ocupação, considerando essencialmente fins de semana, sendo realista para turismo de curta duração. Na tabela 4 apresenta a projeção de receitas e despesas no período de 5 anos.

Tabela 4 Receitas Projetadas

	RECEITAS PROJETADAS				
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Receita	R\$ 59.400,00	R\$ 74.250,00	R\$ 81.675,00	R\$ 89.842,50	R\$ 98.826,75
Despesas	R\$ 14.198,80	R\$ 21.618,68	R\$ 23.780,55	R\$ 26.158,60	R\$ 28.774,46
Saldo Operacional	R\$ 45.201,20	R\$ 52.631,32	R\$ 57.894,45	R\$ 63.683,90	R\$ 70.052,29
Saldo Final					R\$ 289.463,16

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Conforme apresentado na tabela 4, com as informações extraídas do fluxo de caixa, o fluxo de receitas é crescente e proporcional às despesas do empreendimento.

Pelas projeções apresentadas o negócio tende a gerar resultado operacional positivo desde o primeiro ano, e acumula caixa ao longo do período. Isso é um sinal forte de viabilidade dentro das premissas, mas depende criticamente de: manter a ocupação anual projetada, sustentar o preço médio (ou compensar com maior ocupação), controlar custos de plataforma/manutenção/lavanderia/serviços e executar ações para reduzir o fator da sazonalidade.

No cálculo de um *payback*, Neto e Lima (2025, p. 358) entende que “O tempo de retorno médio se baseia na relação existente entre o valor do investimento e o valor médio dos fluxos esperados de caixa”. *Payback* simples que é o tempo necessário para recuperar o investimento inicial usando os lucros anuais, sem descontar

juros. Temos Investimento inicial: R\$ 106.489,23; Lucro no 1º ano: R\$ 45.201,20, Lucro no 2º ano: R\$ 52.631,32 e Lucro no 3º ano: 57.894,45.

Após o 1º ano, ainda falta recuperar R\$ 61.288,03 (R\$ 106.489,23 - R\$ 45.201,20) no 2º ano, aplica-se o mesmo cálculo e valor a recuperar fica R\$ 8.656,71 (R\$ 61.288,03 - 52.631,32). Então o *payback* ocorre durante o 3º ano. A fração do 3º ano é calculada dividindo o saldo deficitário acumulado pelo lucro obtendo o valor a fração 0,1495 anos (R\$ 8.656,71 / R\$ 57.894,45).

O *payback* simples foi de 2,1495 anos. Convertendo 0,1495 ano em meses e dias, obtém-se 1 mês e 24 dias, portanto temos um *payback* simples de $\approx$ 2 anos, 1 mês e 24 dias.

Outra métrica que podemos verificar é Retorno sobre o Investimento (ROI) que é uma métrica financeira usada para medir a rentabilidade de um investimento em relação ao seu custo, gerou lucro ou prejuízo. O resultado é geralmente expresso em porcentagem, permitindo avaliar a eficiência de recursos aplicados.

Conforme Neto e Lima (2025, p.281), “essa expressão de cálculo do ROI indica a rentabilidade do investimento efetuada pela empresa mediante capitais próprios ou captada junto a terceiros”. A tabela 5 possui o resultado estimado do retorno para cada ano.

Tabela 5 Retorno Sobre o Investimento

ROI - RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO				
	ANO 1	ANO 2	Ano 3	ACUMULADO
Lucro Total	R\$ 52.280,00	R\$ 52.631,32	R\$ 57.894,45	R\$ 162.805,77
Investimento	R\$ 106.489,23	R\$ 106.489,23	R\$ 106.489,23	R\$ 106.489,23
ROI	49,09%	49,42%	54,37%	153%

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Portanto podemos verificar conforme o demonstrado na tabela 5 acima que no primeiro ano a projeção do lucro apurado já paga 42,45% do valor investido inicialmente e no segundo ano 49,42% (totalizando 91,67%), com o ROI do terceiro ano de 54,37%, após o desconto do retorno do investimento inicial, obtém-se um lucro de 46%.

Outro parâmetro utilizado foi o custo de oportunidade que representa o retorno que o investidor deixa de obter ao decidir aplicar seus recursos em determinado projeto em vez de investir em outra alternativa disponível no mercado financeiro. No

presente estudo, o custo de oportunidade aplicado como referência para o empreendimento da cabana turística foi baseado na taxa Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - Selic.

Segundo o Banco Central do Brasil “A taxa Selic é a taxa básica de juros da economia, que influencia outras taxas de juros do país, como taxas de empréstimos, financiamentos e aplicações financeiras.”

A análise financeira do projeto demonstra resultados positivos quanto à sua viabilidade econômica. O Valor Presente Líquido (VPL) obtido foi de **R\$ 84.347,53**, indicando que o investimento gera retorno superior ao capital investido, considerando a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) adotada. Para o cálculo da TMA, utilizou-se a taxa Selic, equivalente a **14,5% ao ano**, representando o custo de oportunidade do capital.

Já a Taxa Interna de Retorno (TIR) encontrada foi de aproximadamente **41,72% ao ano**, valor significativamente superior à TMA estabelecida. Isso demonstra que o projeto possui elevada rentabilidade e apresenta viabilidade financeira, uma vez que o retorno esperado supera a taxa mínima exigida para o investimento.

A relação custo-benefício do projeto apresentou resultado positivo, demonstrando que os benefícios econômicos superam os custos do investimento. Considerando o fluxo de caixa descontado pela Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 14,5% ao ano, baseado na taxa Selic, obteve-se uma relação custo-benefício de aproximadamente **1,79**.

Esse resultado indica que, para cada **R\$ 1,00 investido**, o projeto tende a gerar cerca de **R\$ 1,79 em retorno econômico**, evidenciando a atratividade financeira e a viabilidade do investimento analisado.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se que o projeto de implantação de uma cabana turística em São José do Cerrito, Santa Catarina, apresenta viabilidade econômico-financeira sob as premissas adotadas neste estudo. Os resultados obtidos reforçam a atratividade do investimento, uma vez que o *payback* simples estimado em 2 anos, 1 mês e 24 dias indica uma recuperação relativamente rápida do capital investido. Adicionalmente, o Retorno sobre o Investimento (ROI) de 146% acumulado em três anos sugere uma boa rentabilidade no curto e médio prazo, tornando o empreendimento potencialmente lucrativo.

Contudo, é fundamental ressaltar que essa conclusão depende da manutenção adequada da operação, especialmente no que tange ao controle de custos, à preservação da taxa de ocupação projetada e a uma gestão eficiente do empreendimento. A sensibilidade do projeto a variações nessas variáveis operacionais e financeiras exige um acompanhamento contínuo e proativo. A análise SWOT, embora tenha apontado a viabilidade, também destacou a necessidade de moderação devido à limitação de ampliação e à possibilidade de aumento da concorrência na região, fatores que devem ser constantemente monitorados.

Dessa forma, entende-se que a proposta se mostra promissora para a região, contribuindo para o desenvolvimento do turismo rural local, desde que haja planejamento e gestão compatíveis com as demandas do negócio. O presente estudo oferece um panorama detalhado e uma base sólida para a tomada de decisão, servindo como um guia para os futuros empreendedores.



REFERÊNCIAS

AFFONSO, Ligia M F.; RUWER, Léia M E.; GIACOMELLI, Giancarlo.

Empreendedorismo. Porto Alegre: SAGAH, 2019. E-book. p.179. ISBN

9788595028326. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788595028326/>. Acesso em: 19 mar. 2026.

BIAGIO, Luiz A. **Como Elaborar o Plano de Negócios**. Barueri: Manole, 2013. E-book. p.33. ISBN 9788520447338. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788520447338/>. Acesso em: 19 mar. 2026.

BRANDED STUDIO ND Pinhão impulsiona economia, turismo e preservação na Serra Catarinense. **ND+**, 12 de jun. de 2025. Disponível

em: <<https://ndmais.com.br/economia/agronegocios/pinhao-impulsiona-economia-turismo-e-preservacao-na-serra-catarinense/>> Acesso em: 14 de fev. de 2026.

BRASIL. Banco Central. **Taxa Selic**. Disponível em:

<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>. Acesso em: 28 mai. 2026.

BRASIL. Nações Unidas. **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável**. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>. Acesso em: 26 mai. 2026.

CASAS, Alexandre Luzzi L. **Marketing Digital**. Rio de Janeiro: Atlas, 2021. E-book. p.21. ISBN 9786559771103. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559771103/>. Acesso em: 28 mai. 2026.

FECOMÉRCIO SC. Temporada de Inverno na Serra Catarinense 2025: Análise do Perfil de Turistas e Impactos nos Setores de Comércio e Serviços. **Relatório de Inverno 2025**. Disponível em: <https://www.fecomercio-sc.com.br/wp-content/uploads/2025/09/Relatorio_Inverno_2025.pdf> Acesso em: 12 de jan. de 2026.

GOOGLE. Google Maps: Localização do terreno às margens da Rodovia Ulysses Guimarães. Disponível em: <https://www.google.com/maps/@-27.6210547,-50.6994413,339m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI2MDQxNS4wKXMDSoASAFQAw%3D%3D>. Acesso em: 17 nov. 2025.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Inflação.

Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>. Acesso em: 31 mar. 2026.

MARCONI, Marina A.; LAKATOS, Eva M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5. 2002. Tese de Doutorado. ed. S o Paulo: Atlas.

MARTINS, E.; ROCHA, W. **Métodos de custeio comparados:** custos e margens analisados sob diferentes perspectivas. São Paulo: Atlas, 2010.

NETO, Alexandre A.; LIMA, Fabiano G. **Administração Financeira: Teoria e Prática**. 5. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2025. *E-book*. ISBN 9786559776740. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559776740/>. Acesso em: 11 mar. 2026.

NETO, Alexandre A.; LIMA, Fabiano G. **Fundamentos de Administração Financeira**, 3ª edição. Rio de Janeiro: Atlas, 2016. *E-book*. p.166. ISBN 9788597010145. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597010145/>. Acesso em: 15 mar. 2026.

NSC TOTAL. O que são as casas subterrâneas que guardam o legado indígena de mais de um milênio em SC. **Redação Lages**, 04 de abril de 2025. Disponível em: <<https://www.nscotal.com.br/noticias/o-que-sao-as-casas-subterraneas-que-guardam-o-legado-indigena-de-mais-de-um-milenio-em-sc>> Acesso em: 08 de jan. de 2026.

OLIVER, L. **Designing strategic cost systems:** how to unleash the power of cost information. New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2004.

PREFEITURA DE SÃO JOSÉ DO CERRITO. **Dicas de hospedagens**. Disponível em: <<https://turismo.cerrito.sc.gov.br/dicas-de-hospedagens/>> Acesso em: 15 de mar. de 2026.

ROIM, T. P. B.; CARDOZO, B. R. O. **Pousadas e suas características específicas de acordo com a nova classificação dos meios de hospedagem no Brasil**. Revista Científica Eletrônica de Turismo, ano 9, n. 17, p. 1-8, jun. 2012. Disponível em: http://faef.revista.inf.br/imagens_arquivos/arquivos_destaque/ybgz9MqVKhH9chu5_2013-5-23-18-8-56.pdf. Acesso em: 12 jan. 2026.

SÁ, Carlos A. **Fluxo de Caixa: A Visão da Tesouraria e da Controladoria**. 5. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2014. *E-book*. p.11. ISBN 9786559773381. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559773381/>. Acesso em: 12 mar. 2026.

SEBRAE. Turismo na Serra Catarinense: dados, tendências e oportunidades para pequenos negócios. **Relatório de Inteligência**, 28 de julho de 2025. Disponível em: <<https://www.sebrae-sc.com.br/observatorio/relatorio-de-inteligencia/turismo-de-experiencia-na-serra-catarinense>> Acesso em: 10 de fev. de 2026.

SEBRAE Conheça a Análise SWOT **Empreendedorismo e Gestão**, 19 de abril de 2023a. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conheca-a-analise-swot,202f64e8feb67810VgnVCM1000001b00320aRCRD>> Acesso em: 01 de mar. de 2026.

SEBRAE. Mercado e Vendas. **Como determinar o público-alvo da sua empresa**, 08 de maio de 2023b. Disponível em:
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-determinar-o-publico-alvo-da-sua-empresa,fa1c7553c86c6810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=P%C3%BAblico%20Dalvo%20%C3%A9%20um%20grupo%20espec%C3%ADfico%20de%20pessoas,realizar%20uma%20a%C3%A7%C3%A3o%20com%20a%20sua%20empresa.>
Acesso em: 12 de abr. de 2026.

TORRES, Cláudio. A Bíblia do marketing digital. São Paulo: Novatec, 2009.
KUAZAQUI, Edmir. **Gestão de Marketing 4.0** - Casos, Modelos e Ferramentas. Rio de Janeiro: Atlas, 2019. E-book. p.55. ISBN 9788597022889. Disponível em:
<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597022889/>. Acesso em: 18 mar. 2026.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.



INSTITUTO FEDERAL
Santa Catarina

Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
INSTITUTO FEDERAL DE SANTA CATARINA

APÊNDICE A

APÊNDICE A - Fluxo de Caixa Mensal

	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3	MÊS 4	MÊS 5	MÊS 6	MÊS 7	MÊS 8	MÊS 9	MÊS 10	MÊS 11	MÊS 12	ANO 1
RECEITA	R\$ 6.200,00	R\$ 7.000,00	R\$ 2.800,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 7.600,00	R\$ 7.400,00	R\$ 6.800,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 59.400,00
Hospedagem R\$ 600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 3.600,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 5.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 49.200,00
Hospedagem R\$ 400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 1.200,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00
Hospedagem Promocional R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.200,00
TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 889,90	R\$ 889,90	R\$ 969,90	R\$ 889,90	R\$ 1.289,90	R\$ 1.369,90	R\$ 1.289,90	R\$ 1.289,90	R\$ 1.369,90	R\$ 1.289,90	R\$ 1.289,90	R\$ 1.369,90	R\$ 14.198,80
DESPESAS FIXAS	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 589,90	R\$ 7.078,80
Contabilidade	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	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Luz	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Gás	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 240,00
Internet	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Streaming (TV)	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 360,00
Divulgação (impulsioneamento)	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Seguro	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Impostos (MEI)	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 1.078,80
DESPESAS VARIÁVEIS	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 380,00	R\$ 300,00	R\$ 700,00	R\$ 780,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 780,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 780,00	R\$ 7.120,00
Diária de Limpeza (4X 80,00)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 2.560,00
Material de Limpeza (4 X 10,00)	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 480,00
Comissão Plataforma (4 X 50,00)	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Manutenção Mês					R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 640,00
Lavanderia (4 x 15,00)	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 720,00
Jardinagem mensal			R\$ 80,00			R\$ 80,00			R\$ 80,00			R\$ 80,00	R\$ 320,00
SALDO OPERACIONAL	R\$ 5.310,10	R\$ 6.110,10	R\$ 1.830,10	R\$ 3.110,10	R\$ 2.710,10	R\$ 6.230,10	R\$ 6.110,10	R\$ 5.510,10	R\$ 1.430,10	R\$ 1.510,10	R\$ 2.710,10	R\$ 2.630,10	R\$ 45.201,20
SALDO INICIAL	R\$ 0,00	R\$ 5.310,10	R\$ 11.420,20	R\$ 13.250,30	R\$ 16.360,40	R\$ 19.070,50	R\$ 25.300,60	R\$ 31.410,70	R\$ 36.920,80	R\$ 38.350,90	R\$ 39.861,00	R\$ 42.571,10	0
SALDO FINAL	R\$ 5.310,10	R\$ 11.420,20	R\$ 13.250,30	R\$ 16.360,40	R\$ 19.070,50	R\$ 25.300,60	R\$ 31.410,70	R\$ 36.920,80	R\$ 38.350,90	R\$ 39.861,00	R\$ 42.571,10	R\$ 45.201,20	R\$ 45.201,20

Fonte: elaborado pelos autores (2026).