

Etec - Adolpho Berezin

**ANÁLISE DOS DEFAIOS ECONÔMICOS,
MERCADOLÓGICOS E BUROCRÁTICOS PARA O
SUCESSO DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

Viabilidade da Abertura de um Resort

**DAVID HIRAN RAMOS DE OLIVEIRA
FRANCISCO NOVAIS CABRAL GONÇALVES
LUIZ OTÁVIO ALVES CARVALHO
RYCHARD MENDES ROMBALDO
VINÍCIUS SANTOS ALVES DO NASCIMENTO
VINÍCIUS WILTON DE FREITAS MARCELINO**

MONGAGUÁ

2025

**DAVID HIRAN RAMOS DE OLIVEIRA
FRANCISCO NOVAIS CABRAL GONÇALVES
LUIZ OTÁVIO ALVES CARVALHO
RYCHARD MENDES ROMBALDO
VINÍCIUS SANTOS ALVES DO NASCIMENTO
VINÍCIUS WILTON DE FREITAS MARCELINO**

**ANÁLISE DOS DEFAFIOS ECONÔMICOS,
MERCADOLÓGICOS E BUROCRÁTICOS PARA O
SUCESSO DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

Viabilidade da Abertura de um Resort

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração de empresas, no Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual Adolpho Berezin, sob orientação dos Professores Marcelo Hipólito de Moura.

MONGAGUÁ

2025

Primeiramente, dedicamos este trabalho a Deus, por nos conceder sabedoria, força e coragem para seguir em frente, mesmo diante dos desafios. Dedicamos também às nossas famílias, pelo amor, paciência e apoio incondicional em todos os momentos desta jornada. E, por fim, dedicamos à ETEC Adolpho Berezin, aos professores, coordenadores e à direção, que contribuíram para nossa formação pessoal e profissional, tornando possível a realização deste projeto.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradecemos a Deus, por nos conceder força, sabedoria e determinação para chegar até aqui e concluir mais uma etapa importante de nossas vidas.

Agradecemos também às nossas famílias, que sempre estiveram ao nosso lado com amor, paciência e incentivo, acreditando em nós mesmo nos momentos mais difíceis.

Somos gratos a todos os professores, coordenadores e à direção da ETEC Adolpho Berezin, por todo o conhecimento compartilhado e pela dedicação em nos preparar para o futuro.

E deixamos um agradecimento especial ao professor Marcelo Hipólito de Moura, pelas orientações, por acreditar no potencial do grupo e pelo comprometimento ao longo do desenvolvimento deste trabalho, sendo essencial para a realização deste projeto.

*“Não podemos prever o futuro, mas
podemos criá-lo.”*

(Peter Drucker)

RESUMO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) analisa os desafios e estratégias para a implantação de um resort na região da Baixada Santista, utilizando como estudo de caso o empreendimento fictício “Ocean Coast Resort”. O problema central investiga as dificuldades enfrentadas por investidores no setor hoteleiro de grande porte, considerando fatores como altos custos de implantação, burocracia, instabilidade do turismo local e concorrência com plataformas digitais. A pesquisa tem como objetivo identificar soluções sustentáveis e economicamente viáveis que possibilitem o desenvolvimento do projeto, aliando inovação, sustentabilidade e qualidade nos serviços. A metodologia aplicada foi baseada em pesquisa bibliográfica, estudo de caso e análise de mercado, permitindo compreender o comportamento dos consumidores e o contexto regional. Os resultados demonstram que, com planejamento adequado, o Ocean Coast Resort pode se tornar um empreendimento competitivo e responsável, contribuindo para o fortalecimento do turismo local, a geração de empregos e o crescimento econômico da Baixada Santista. As conclusões reforçam a importância de práticas sustentáveis, inovação e gestão eficiente para o sucesso de empreendimentos no setor hoteleiro.

PALAVRAS-CHAVE: Resort; Turismo; Sustentabilidade; Viabilidade Econômica; Inovação; Baixada Santista

ABSTRACT

This Final Paper analyzes the challenges and strategies for establishing a resort in the Baixada Santista region, using the fictional project “Ocean Coast Resort” as a case study. The main problem investigates the difficulties faced by investors in the hotel sector, such as high construction costs, bureaucracy, local tourism instability, and competition with digital platforms. The study aims to identify sustainable and viable solutions that combine innovation, environmental responsibility, and service quality. The research was developed through bibliographic study, market analysis, and case study methods. The results indicate that, with proper planning, the Ocean Coast Resort can become a competitive and sustainable business, contributing to tourism growth, job creation, and regional development.

KEYWORDS: Resort; Tourism; Sustainability; Economic Feasibility; Innovation; Baixada Santista

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Tabela 1 - Análise SWOT31

LISTA DE SIGLAS

SBCClass - Sistema Brasileiro de Classificação de Meios de Hospedagem

Fhoresp - Federação de Hotéis, Bares e Restaurantes do Estado de São Paulo

SPU - Secretaria do Patrimônio da União

IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis

CETESB - Companhia Ambiental do Estado de São Paulo

ESG - Environmental, Social and Governance

FOHB - Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil

CADASTUR - Cadastro de Prestadores de Serviços Turísticos

AVCB - Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	4
RESUMO.....	6
ABSTRACT.....	7
LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS	8
LISTA DE SIGLAS.....	9
INTRODUÇÃO	12
1. FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	13
2. DELIMITAÇÃO DO TEMA	15
3. OBJETIVO GERAL.....	16
3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO.....	16
4. USUÁRIO/BENEFICIÁRIO	17
5. VIABILIDADE	18
5.1 VIABILIDADE OPERACIONAL	18
5.1.1 <i>Processos Operacionais Diários</i>	18
5.1.2 <i>Estrutura Física</i>	19
5.1.3 <i>Quadro de Funcionários</i>	20
5.1.4 <i>Gestão da Cadeia de Suprimentos</i>	20
5.1.5 <i>Documentação e Aspectos Legais</i>	20
5.2 VIABILIDADE ECONÔMICA	21
5.2.1 <i>Investimento Inicial</i>	21
5.2.2 <i>Preços das Diárias e Eventos</i>	22
5.2.3 <i>Receitas Operacionais</i>	23
5.2.4 <i>Custos Operacionais</i>	23
5.2.5 <i>Ponto de Equilíbrio</i>	23
5.2.6 <i>DRE e Fluxo de Caixa</i>	24
5.2.7 <i>ROI e Payback</i>	24
5.3 VIABILIDADE SOCIAL	25
5.4 VIABILIDADE AMBIENTAL	26
6. JUSTIFICATIVA.....	28
7. HIPÓTESES.....	29
8. METODOLOGIA	30
8.1 MÉTODOS DE ABORDAGEM	30

8.2 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS	30
9. ANÁLISE SWOT	31
9.1 ANÁLISE TOWS	31
9.2 PESQUISA DE MERCADO	32
10. REFERENCIAL TEÓRICO.....	34
10.1 TURISMO	34
10.2 MARKETING.....	34
10.3 CONSTRUÇÃO CIVIL.....	35
CONCLUSÃO	36
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	37
APÊNDICES	40

INTRODUÇÃO

Já parou para pensar como funciona a abertura de um Resort no Brasil? Esse empreendimento vai muito além da escolha de um local deslumbrante, ele exige planejamento estratégico, conhecimento técnico e atenção a diversas exigências legais e operacionais.

De acordo com o Ministério do Turismo, no Sistema Brasileiro de Classificação de Meios de Hospedagem (SBClass), resorts são definidos como “hotel com infraestrutura de lazer e entretenimento que disponha de serviços de estética, atividades físicas, recreação e convívio com a natureza no próprio empreendimento.” Ou seja, trata-se de um estabelecimento hoteleiro que vai além da hospedagem tradicional, proporcionando aos seus hóspedes uma experiência completa de conforto, lazer e bem-estar. (oferecidos], 2022)

Diante disso, este projeto tem como finalidade a viabilização da abertura de um resort, abordando desde o conceito desse tipo de hospedagem até as etapas essenciais para a sua implantação. Serão analisadas as principais dificuldades enfrentadas durante esse processo, como o cumprimento das regulamentações legais, a estruturação empresarial, o planejamento financeiro e a definição de estratégias de mercado.

1. FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

De acordo com estudos realizados, foi identificado que, apesar da Baixada Santista ser uma das regiões mais visitadas do estado de São Paulo e do Brasil, a abertura de novos empreendimentos hoteleiros de grande porte, como resorts, ainda enfrenta diversas dificuldades. A proposta de instalar um resort na região encontra diversas barreiras, como a falta de incentivo para investidores, a complexidade operacional e legal exigida para a implantação desse modelo de negócio, e a crescente perda de interesse do público em frequentar e visitar a Baixada Santista.

Mas, afinal, por que é tão difícil abrir um resort na Baixada Santista?

Um dos fatores que mais dificultam o crescimento desse tipo de empreendimento é a instabilidade no turismo local. De acordo com a Federação de Hotéis, Bares e Restaurantes do Estado de São Paulo (Fhoresp), houve uma queda de 19% nas reservas de hospedagem na região, causada por surtos de viroses e pelo aumento nos casos de arrastões, o que leva os visitantes a evitarem o destino. Essa triste situação afeta diretamente a renda dos estabelecimentos e pode afastar investidores. (Fhoresp, 2025)

Outro ponto importante é a dificuldade financeira encontrada na construção de novos empreendimentos no litoral. Segundo pesquisas realizadas pelo jornal A Tribuna, a Baixada Santista possui imóveis com o metro quadrado mais caro do estado de São Paulo. Essa valorização imobiliária afasta muitos investidores, devido ao alto custo inicial. Além disso, imóveis construídos próximos ao mar necessitam de manutenção constante, devido aos danos causados pela maresia, o que eleva significativamente os custos operacionais e de conservação, tornando a operação de empreendimentos à beira-mar ainda mais arriscada e pesada financeiramente para os investidores. (A Tribuna, 2025)

Somam-se a esses fatores as exigências legais para o uso da faixa de areia, que, por ser considerada bem de uso comum do povo, exige autorizações da SPU (Secretaria do Patrimônio da União) e licenciamento ambiental por órgãos como IBAMA e CETESB. Há também a necessidade de mão de obra qualificada para garantir a qualidade dos serviços e atender às exigências operacionais, o que demanda planejamento detalhado e estrutura sólida.

Além disso, destaca-se a crescente concorrência com plataformas como o Airbnb, que oferecem alternativas mais acessíveis e personalizadas aos turistas. Isso exige que os resorts se diferenciem por meio de experiências únicas, práticas sustentáveis e alto padrão de atendimento.

Como já dizia Platão: "A necessidade é a mãe da inovação." Sendo assim, diante das dificuldades para viabilizar a construção de um resort na Baixada Santista, torna-se essencial propor soluções criativas, sustentáveis e economicamente viáveis, que atendam à demanda por hospedagem qualificada na região e, ao mesmo tempo, respeitem os desafios ambientais, legais e estruturais.

2. DELIMITAÇÃO DO TEMA

O seguinte trabalho de conclusão de curso (TCC) se propõe a estudar a viabilidade de construção de um resort sustentável na região da Baixada Santista, buscando entender os benefícios que esse empreendimento pode trazer para a economia local, o turismo, os comerciantes, entre outros. A proposta contempla a criação de estratégias que promovam o conforto, segurança e, ao mesmo tempo a sustentabilidade, por meio da implantação de energia solar, reutilização de água e pacotes de hospedagem flexíveis. O resort terá como meta a valorização e a retenção de turistas para a região, dando soluções para problemas de hospedagens que eles tenham. Ao mesmo tempo respeitará as leis ambientais e colaborará com o setor público. O projeto começou em março de 2025, com previsão de conclusão em novembro de 2025.

3. OBJETIVO GERAL

O objetivo deste projeto de forma geral é propor a implantação de um resort na Baixada Santista, região metropolitana do Estado de São Paulo, buscando estimular o desenvolvimento econômico local. Através da atração de visitantes, o projeto busca gerar novas opções de lazer aos turistas, impulsionar o comércio regional e contribuir para a sustentabilidade e geração de emprego na área.

3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO

A partir das hipóteses apresentadas pela equipe, pode-se chegar aos seguintes objetivos específicos:

- Examinar o mercado hoteleiro regional e nacional para determinar os principais concorrentes, tendências do setor de turismo e oportunidades de diferenciação competitiva para o resort da Baixada Santista;
- Analisar o perfil do potencial público mapeando hábitos de consumo, preferências de hospedagem e comportamentos turísticos específicos da região litorânea;
- Avaliar a viabilidade econômica e financeira do negócio estimando o capital necessário, as despesas operacionais e o retorno esperado do investimento;
- Definir o modelo jurídico e tributário ideal enumerando o regime social mais adequado, as exigências legais dos municípios, estados e meio ambiente, bem como as licenças necessárias para operar regularmente na área litorânea;
- Desenvolver um plano de negócios abrangente e sustentável que inclua análise SWOT, estratégia de marketing e branding e práticas ESG (ambientais, sociais e de governança).

4. USUÁRIO/BENEFICIÁRIO

Os usuários beneficiários do projeto englobam a população local, turistas e comerciantes.

5. VIABILIDADE

A viabilidade pode ser entendida como a condição de algo que pode ser realizado de forma prática, ou seja, a possibilidade real de colocar uma ideia ou projeto em execução com chances de sucesso. (Conceito.de, 2011)

No ambiente empresarial, a viabilidade está relacionada à análise que verifica se um empreendimento pode ser instalado e desenvolvido em determinado local, levando em conta aspectos legais, estruturais e administrativos. Esse processo é fundamental para garantir que o negócio funcione de forma regular e sustentável. (gov.br, 2024)

5.1 VIABILIDADE OPERACIONAL

A viabilidade operacional do Resort Ocean Coast tem como objetivo apresentar a forma de funcionamento diário do empreendimento, sua estrutura física, capacidade de atendimento, quadro de funcionários, logística de suprimentos e o cronograma de implantação.

5.1.1 Processos Operacionais Diários

O resort contará com processos organizados e eficientes, garantindo qualidade e uma experiência satisfatória aos hóspedes.

A recepção funcionará diariamente das 8h às 18h, com sistema de auto check-in para quem chegar fora desse horário. Além disso, o resort disponibilizará plataforma online própria para reservas, permitindo maior comodidade aos clientes e integração direta com o sistema de hospedagem.

O horário de entrada será a partir das 14h e a saída até às 12h, período em que a equipe de limpeza organizará os quartos para os próximos hóspedes. A arrumação poderá ser solicitada diariamente, preservando a privacidade e o conforto.

A manutenção preventiva e emergencial será realizada por equipe disponível das 8h às 18h.

Na parte de alimentação, haverá restaurante com buffet no café da manhã, almoço e jantar, além de bares internos, mini quiosques e um quiosque na praia, com prioridade de atendimento aos hóspedes.

No lazer, o resort oferecerá piscinas adulto, infantil e aquecida, além de campos esportivos, sala de jogos e atividades recreativas, sempre com suporte de monitores e salva-vidas.

Durante a noite, haverá plantão 24h de segurança, limpeza emergencial, manutenção e atendimento online na recepção.

Por fim, o resort contará com práticas sustentáveis, como uso de energia solar, reaproveitamento da água da chuva, coleta seletiva de resíduos e monitoramento de segurança 24h.

Segundo o portal Reservas Resorts, os resorts devem oferecer serviços completos de recepção, alimentação, lazer e atividades, de forma organizada e funcional, o que reforça a importância dos processos descritos nesta seção. (Reservas Resorts, 2016)

5.1.2 Estrutura Física

A estrutura do Ocean Coast Resort será planejada para oferecer conforto e funcionalidade, contando com 80 acomodações e capacidade máxima para 275 hóspedes, além de restaurante com buffet, bares internos e quiosque na praia.

As acomodações serão divididas da seguinte forma:

- **Quarto Duplo (30 unidades, até 2 pessoas):** padrão, confortável, com todos os itens de comodidade básicos e serviços do resort;
- **Quarto Família (35 unidades, até 4 pessoas):** espaço maior, ideal para famílias, com camas extras, área de lazer interna e serviços adaptados para crianças;
- **Quarto Premium (15 unidades, até 5 pessoas):** suítes amplas, com varanda e vista especial, itens de conforto premium e acomodações diferenciadas para grupos maiores.

A estrutura será distribuída em dois lotes separados por ruas locais, aproveitando de forma estratégica o terreno:

- **Lote frente-mar:** área principal do resort, com hotel, acomodações, piscinas (adulto, infantil e aquecida), bares internos, quiosque de praia, restaurante, quadra de vôlei de areia e campo de futebol society e áreas de lazer;
- **Lote posterior:** destinado ao estacionamento e ao centro de convenções, com acesso independente, permitindo que empresas ou eventos sociais utilizem o espaço sem interferir na rotina de hospedagem.

Essa divisão garante funcionalidade, privacidade e melhor aproveitamento do terreno, reforçando o posicionamento do Resort Ocean Coast como empreendimento moderno, sustentável e planejado.

Toda a estrutura seguirá padrões sustentáveis, incluindo painéis solares, reuso de água e paisagismo com vegetação nativa.

Segundo a SiteMinder, hotéis de médio porte possuem entre 26 e 300 quartos, e resorts, por sua natureza mais ampla de serviços, tendem a estar na faixa superior dessa categoria, o que válida a escolha de 80 quartos como uma estrutura compatível com o porte do empreendimento. (Elphick, 2025)

5.1.3 Quadro de Funcionários

O dimensionamento da equipe considerou a escala 6×1, aplicando fator de cobertura de 1,17, totalizando 131 colaboradores diretos. Esse número garante que todos os setores, como recepção, gastronomia, limpeza, manutenção, lazer, segurança e administrativo, estejam plenamente atendidos. Organizados da seguinte forma:

- **Direção e Gerência:** 3 (1 diretor e 2 gerentes);
- **Recepção/Atendimento:** 21 (6 por turno × 3 turnos + folgas);
- **Gastronomia:** 45 (19 por turno × 2 turnos + folgas);
- **Limpeza/Governança:** 24 (8 manhãs, 8 tarde, 4 madrugadas + folgas);
- **Manutenção:** 11 (3 por turno × 3 turnos + folgas);
- **Lazer/Esportes/Eventos:** 7 (3 manhãs, 3 tarde + folgas);
- **Segurança patrimonial:** 9 (2 por turno × 3 turnos + rodízio);
- **Segurança aquática:** 6 (2 manhãs, 3 tarde/noite + folgas);
- **Administrativo/Marketing/Compras:** 5.

Segundo o relatório Hotelaria em Números 2023 do FOHB (p. 18), hotéis com diária média entre R\$360 e R\$610 apresentam uma proporção de aproximadamente 0,45 colaboradores por unidade habitacional. Considerando que resorts demandam mais mão de obra devido à oferta de lazer, gastronomia e serviços adicionais, o Ocean Coast Resort foi projetado com um número superior de funcionários, garantindo qualidade e excelência no atendimento. (FOHB, 2023)

5.1.4 Gestão da Cadeia de Suprimentos

O resort dará prioridade a fornecedores locais, incentivando a economia regional. As compras serão realizadas de forma programada, com controle informatizado de estoque, garantindo eficiência no abastecimento e qualidade dos insumos.

5.1.5 Documentação e Aspectos Legais

Para garantir o funcionamento regular do Ocean Coast Resort, serão atendidas todas as exigências legais do setor hoteleiro. Entre as principais documentações estão:

- Registro da empresa como Sociedade Limitada (LTDA), enquadrada no regime de Lucro Real;
- Alvará de funcionamento emitido pela Prefeitura de Mongaguá;
- Licenças ambientais e autorização de uso do solo, considerando a localização próxima ao Parque Ecológico;
- Cadastro no CADASTUR (Ministério do Turismo), obrigatório para meios de hospedagem;
- Licença do Corpo de Bombeiros (AVCB) e normas de acessibilidade (Lei Brasileira de Inclusão);
- Autorizações sanitárias e de vigilância, relacionadas à gastronomia e serviços de saúde/higiene.

Esse conjunto de medidas garante que o empreendimento funcione dentro da legalidade, com segurança jurídica, ambiental e sanitária.

5.2 VIABILIDADE ECONÔMICA

O plano financeiro do Ocean Coast Resort apresenta as projeções econômicas e financeiras do empreendimento, garantindo viabilidade, sustentabilidade e retorno do investimento. Para sua elaboração, foram utilizados dados de mercado e referências atualizadas, assegurando que os valores estejam fundamentados em informações reais.

5.2.1 Investimento Inicial

O investimento total para construir e iniciar as operações do Ocean Coast Resort é de R\$ 58.825.688,00. Esse valor inclui tudo o que é necessário para que o resort possa funcionar desde o primeiro dia, como construção, compras, licenças e reserva para imprevistos.

A maior parte desse valor está nos investimentos fixos, que somam aproximadamente R\$ 51.143.184,00. Dentro dessa etapa, o principal gasto é a compra do terreno, avaliado em R\$ 15.000.000,00, segundo a consultoria imobiliária Gustavo Biagioni. Outra parte importante é a construção da infraestrutura, que foi calculada em aproximadamente R\$ 26.825.040,00. Esse valor foi calculado com base nos dados do site Little Hotelier, que explica que resorts têm um custo de construção mais alto, variando entre US\$ 300 (R\$ 1.625,76) e US\$ 550 (R\$ 2.980,56) por metro quadrado. (Biagioni, 2025) (Elphick, 2025)

Além disso, foram destinados R\$ 4.622.400,00 para a construção do centro de convenções e do estacionamento, seguindo o mesmo valor por metro quadrado usado no resort.

Também fazem parte dos investimentos fixos os equipamentos, móveis e tecnologias, que custam R\$ 4.695.744,00. Esse valor corresponde a 15% do total gasto na construção, proporção comum em empreendimentos hoteleiros modernos.

Já os custos pré-operacionais, necessários antes da abertura oficial, somam R\$ 5.000.000,00. Nessa parte entram as licenças, projetos, primeiras campanhas de marketing e a operação de teste do resort.

Por fim, o projeto conta com uma reserva de contingência de R\$ 2.682.504,00, que funciona como capital de giro e também como proteção contra imprevistos durante os primeiros meses de funcionamento.

5.2.2 Preços das Diárias e Eventos

O Ocean Coast Resort oferece diferentes tipos de acomodações, projetadas para atender às necessidades de diversos perfis de hóspedes, garantindo conforto, exclusividade e qualidade premium. Os preços das diárias foram definidos com base em resorts de médio porte na Baixada Santista, considerando o padrão do empreendimento, custos operacionais e competitividade de mercado. A seguir os valores das diárias: (Booking, 2025)

- **Quarto Duplo (até 2 pessoas):** R\$ 700/dia;
- **Quarto Família (até 4 pessoas):** R\$ 840/dia (20% a mais);
- **Quarto Premium (até 5 pessoas):** R\$ 980/dia (40% a mais).

No caso dos eventos corporativos, o centro de convenções terá valor médio de locação de R\$ 10.000,00 por evento. Como os serviços adicionais serão terceirizados, o resort ficará com cerca de 50% desse valor, ou seja, R\$ 5.000,00 líquidos por evento. A projeção inicial considera 1 evento por mês, resultando em R\$ 60.000,00 anuais. (Nes, 2025) (Barbosa, 2025)

5.2.3 Receitas Operacionais

A projeção de receita do Resort Ocean Coast foi elaborada utilizando a média dos valores das diárias disponíveis no empreendimento. Considerando os preços de R\$ 700,00, R\$ 840,00 e R\$ 980,00, a média simples resulta em uma diária média de R\$ 840,00, valor adotado para o cálculo da receita anual.

Com 80 suítes disponíveis e uma taxa média de ocupação de 65%, conforme dados do FOHB (Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil), estima-se a ocupação de 52 suítes por dia ao longo de 26 dias por mês, totalizando cerca de 1.352 diárias mensais. Com base nisso, a receita gerada apenas com hospedagem alcança R\$ 1.135.680,00 por mês, o que corresponde a R\$ 13.628.160,00 por ano. (FOHB, 2023)

Além da hospedagem, soma-se a receita proveniente do centro de convenções do resort. Considerando a realização de um evento corporativo por mês, com lucro líquido de R\$ 5.000,00 por evento, sendo assim, o valor mensal obtido é de R\$ 5.000,00, e o anual é de R\$ 60.000,00.

Assim, a receita total mensal projetada do Resort Ocean Coast é de aproximadamente R\$ 1.140.680,00, e anual R\$ 13.688.160,00, englobando hospedagem e eventos.

5.2.4 Custos Operacionais

Os custos fixos mensais do resort foram estimados em R\$ 600.000,00, incluindo salários da equipe, manutenção, água, energia, segurança, administração e marketing. Sendo assim, os custos fixos anuais totalizam R\$ 7.200.000,00.

Já os custos variáveis (aqueles que aumentam conforme a quantidade de hóspedes) foram calculados em R\$ 120,00 por diária ocupada, resultando em aproximadamente R\$ 162.240,00 mensais. Assim, os custos variáveis anuais chegam a R\$ 1.946.880,00.

Somados, os custos fixos e variáveis representam um valor total de aproximadamente R\$ 762.240,00 por mês, e R\$ 9.146.880,00 anual.

5.2.5 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa a quantidade mínima de diárias que o resort precisa vender por mês para conseguir pagar todos os seus custos, sem gerar prejuízo. Ele é calculado com base na relação entre a margem de contribuição e os custos fixos mensais.

Considerando o preço médio de diária de R\$ 840,00 e o custo variável de R\$ 120,00 por diária ocupada, a margem de contribuição por diária é de R\$ 720,00. Com custos fixos mensais de R\$ 600.000,00, o ponto de equilíbrio mensal é alcançado quando o resort vende aproximadamente 833 diárias por mês. Isso equivale a cerca de 28 suítes ocupadas por dia.

Como a ocupação projetada para o Ocean Coast Resort é de 52 suítes por dia, de acordo com os dados do FOHB, o empreendimento opera bem acima desse limite mínimo. Dessa forma, o resort demonstra segurança financeira e capacidade de manter suas operações com estabilidade ao longo do ano.

5.2.6 DRE e Fluxo de Caixa

A Demonstração do Resultado do Exercício e o Fluxo de Caixa apresentam o desempenho financeiro anual do Ocean Coast Resort. Considerando a diária média de R\$ 840,00 e a taxa de ocupação de 65%, o resort alcança uma receita anual de R\$ 13.688.160,00, resultado da soma entre hospedagem e eventos corporativos.

Para manter suas operações, o resort possui custos fixos anuais de R\$ 7.200.000,00 e custos variáveis anuais de R\$ 1.946.880,00, calculados a partir de R\$ 120,00 por diária ocupada. Com isso, o lucro operacional anual atinge R\$ 4.541.280,00, valor que demonstra que o empreendimento é financeiramente viável e apresenta resultados positivos já no primeiro ano.

No fluxo de caixa mensal, o Ocean Coast Resort registra uma receita média de R\$ 1.140.680,00. Subtraindo os custos fixos mensais de R\$ 600.000,00 e os custos variáveis mensais de R\$ 162.240,00, o saldo mensal positivo é de R\$ 378.440,00. Esse resultado mostra que o empreendimento tem boa capacidade de pagamento e mantém um fluxo saudável para cobrir despesas, formar reservas e realizar melhorias contínuas.

5.2.7 ROI e Payback

O Retorno Sobre Investimento (ROI) mostra o percentual de retorno anual gerado pelo empreendimento em relação ao valor aplicado. Considerando o investimento inicial total de R\$ 58.825.688,00 e o lucro operacional anual de R\$ 4.541.280,00, o Ocean Coast Resort apresenta um ROI aproximado de 7,71% ao ano. Esse resultado demonstra que o empreendimento, mesmo exigindo um investimento elevado para sua construção, é capaz de gerar um retorno financeiro consistente ao longo dos anos.

O prazo de retorno do investimento, conhecido como Payback, também foi recalculado com base no investimento inicial correto. Dividindo o valor aplicado pelo lucro anual, o Ocean Coast Resort apresenta um prazo de retorno de aproximadamente 13 anos. Esse período é comum em empreendimentos hoteleiros de grande porte, que demandam infraestrutura extensa, mão de obra qualificada, sustentabilidade e equipamentos modernos. Com o fortalecimento da marca, aumento da ocupação e expansão dos serviços, é possível que esse prazo reduza nos anos seguintes.

5.3 VIABILIDADE SOCIAL

A análise da viabilidade social do projeto considera os impactos positivos e negativos que a abertura do resort Ocean Coast pode gerar na Baixada Santista. A seguir, os benefícios do Resort Ocean Coast:

- **Geração de empregos e renda:** A abertura de um resort criaria novas oportunidades de trabalho localmente, desde funções de atendimento ao cliente e manutenção de equipamentos até possíveis posições administrativas e de marketing;
- **Valorização da região:** A presença de um resort tende a atrair turistas nacionais e internacionais, promovendo o crescimento do turismo na região. Isso pode incentivar melhorias na infraestrutura urbana, como saneamento básico e segurança pública, beneficiando também os moradores locais;
- **Aumento da visibilidade da região:** O resort pode colocar a Baixada Santista em destaque no cenário turístico nacional e internacional, atraindo novos investimentos. Dessa forma, também incentiva a criação de novos empreendimentos, como restaurantes, lojas e atrações culturais.

Mas não existem apenas benefícios, também há malefícios:

- **Impacto na infraestrutura urbana:** O aumento do fluxo turístico pode sobrecarregar vias, transporte público, abastecimento de água e rede de esgoto da região.

Uma solução para esse problema encontrado é o resort tentar firmar acordos com a prefeitura e empresas de saneamento e transportes para investir em melhorias estruturais, garantindo que a infraestrutura local acompanhe o crescimento do turismo sem prejudicar a população residente.

5.4 VIABILIDADE AMBIENTAL

A implantação do Resort Ocean Coast em área costeira da Baixada Santista exige atenção especial aos impactos ambientais. Entre os principais desafios estão o consumo de recursos naturais (água e energia), geração de resíduos sólidos e efluentes, preservação da vegetação nativa e manutenção da fauna local.

Para tornar o empreendimento ambientalmente viável, o projeto prevê:

- **Preservação do entorno:** Respeito à faixa de areia, proteção da vegetação nativa e cuidados com fauna local, minimizando impactos sobre aves e espécies marinhas;
- **Gestão de água e energia:** Implantação de sistemas de reaproveitamento de água da chuva, uso de tecnologias para economia de água e energia, placa solares e iluminação LED com sensores de presença;
- **Tratamento de resíduos:** Coleta seletiva de lixo e parceria com cooperativas de reciclagem;
- **Educação ambiental:** Programas de conscientização para hóspedes e colaboradores, incentivando práticas sustentáveis no dia a dia do resort;
- **Mobilidade sustentável:** Incentivo ao transporte coletivo, bicicletas e pontos de recarga para veículos elétricos;
- **Gestão de riscos ambientais:** Planos de contingência para eventos climáticos, erosão costeira ou vazamentos de produtos químicos;
- **Certificações e monitoramento:** Busca por selo verde e monitoramento contínuo de indicadores ambientais, garantindo compliance com IBAMA, CETESB e legislação local.

Essas ações tornam o Resort Ocean Coast compatível com a preservação ambiental da região, promovendo sustentabilidade sem comprometer o conforto e a experiência dos hóspedes, e mostrando que o projeto foi pensado de forma responsável e estratégica.

6. JUSTIFICATIVA

A construção de um resort na Baixada Santista se sustenta por alguns fatores estratégicos, como o crescimento populacional da Baixada Santista, que é um indicativo da necessidade de novos investimentos na infraestrutura da região.

Como por exemplo a cidade de Praia Grande, na qual teve um aumento de 33,5% na população em 2022 em comparação com o Censo de 2010, sendo assim a cidade se coloca como uma área promissora para novos empreendimentos, visto que o aumento do número de moradores na cidade cria uma demanda por serviços de acomodação, o que cria uma região propícia para a implantação de um resort. (G1, 2023)

Além disso, a Baixada Santista já é um importante destino turístico no Brasil, com destaque para a cidade de Santos, que registrou altos índices de ocupação nos últimos anos. A construção de um resort na região contribuiria para o atendimento a essa demanda, oferecendo uma opção de hospedagem de qualidade.

Outro ponto que reforça a justificativa do projeto é a necessidade de uma grande rede hoteleira na Baixada santista. Embora o turismo na região seja crescente, a cidade carece de uma grande rede hoteleira para oferecer uma hospedagem de alto padrão. A implantação de um resort seria uma grande oportunidade de preencher essa lacuna e posicionar a Baixada Santista como um destino mais atrativo para os turistas. (Bezerra, 2025)

Por fim, a construção de um resort, além de suprir a carência por hospedagem de alto padrão, impactará a economia local, gerando empregos, renda e valorização imobiliária. Assim fortalecendo a mesma.

7. HIPÓTESES

Considerando o problema de pesquisa apresentado, algumas hipóteses foram levantadas:

- **Falta de incentivo ao investidor:** A baixa segurança e a instabilidade dos turistas na região fazem com que os investidores percam o interesse em novos investimentos hoteleiros na Baixada Santista.
- **Insegurança por parte dos turistas:** O aumento da violência, roubos e o recente surto de virose nas regiões têm feito com que os visitantes evitem se hospedar na Baixada Santista, diminuindo a procura por hotéis e resorts.
- **Custos de operação muito altos:** O grande valor dos terrenos na região e os gastos com a manutenção constante por conta da maresia tornam difícil a sustentabilidade financeira de novos resorts na região.
- **Concorrência na área da hospedagem:** O crescimento das plataformas digitais, como o Airbnb, por exemplo, pode estar atraindo os turistas para longe das opções de hospedagem tradicionais, afetando de forma negativa a ocupação desses locais de hospedagem.
- **Ausência de inovação:** A ausência de ideias novas nos estabelecimentos hoteleiros pode causar a perda de interesse por parte dos turistas, que afeta a queda das taxas de ocupação na região.

8. METODOLOGIA

A metodologia representa uma etapa fundamental no desenvolvimento de qualquer projeto acadêmico, pois define os caminhos que serão percorridos para alcançar os objetivos propostos. Ela estabelece os métodos, técnicas e procedimentos que orientarão a coleta, análise e interpretação dos dados da pesquisa.

Segundo o site Brasil Escola, “além de ser uma disciplina que estuda os métodos, a metodologia é também considerada uma forma de conduzir a pesquisa ou um conjunto de regras para o ensino da ciência e da arte.” (Benigno Núñez Novo, 2023)

A partir dessa definição, entende-se a metodologia como o conjunto de estratégias utilizadas para estruturar a investigação de forma clara, coerente e fundamentada. É por meio dela que se determina quais fontes serão utilizadas, como as informações serão obtidas, quais ferramentas serão aplicadas e como os resultados serão interpretados.

8.1 MÉTODOS DE ABORDAGEM

Os métodos de abordagem, orientam como investigamos e entendemos o assunto estudado. Neste projeto, exploramos alguns métodos de abordagem, incluindo:

- **Método Hipotético-Dedutivo:** É a formulação de hipóteses que são testadas.
- **Método Dialético:** Compreensão dos estudos, pelo diálogo.

8.2 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

Falando sobre os métodos de pesquisa e seus objetivos que orientam nossa investigação. Os métodos e procedimentos, são de importância, pois geram uma confiança nos resultados. A seguir, os tipos que foram utilizados no trabalho:

- **Pesquisa Exploratória:** Explorar um tema que é pouco conhecido.
- **Pesquisa Qualitativa:** Compreensão profunda de fenômenos.
- **Pesquisa Quantitativa:** Análise de dados, gerando resultados.
- **Pesquisa Bibliográfica:** Revisão e análise crítica de textos que já existem.
- **Pesquisa Experimental:** Mudança de algo, para ver como isso afeta outra coisa.

9. ANÁLISE SWOT

Tabela 1 - Análise SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
• Localização litorânea privilegiada; • Integração com a praia e serviços exclusivos; • Estrutura moderna e sustentável; • Resort seguro e inovador.	• Alto custo de implantação; • Demanda concentrada em períodos específicos; • Infraestrutura exposta à maresia; • Necessidade de equipe altamente capacitada.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
• Crescimento do turismo regional; • Parcerias com agências, empresas e setor público; • Interesse por experiências ecológicas e seguras; • Divulgação em redes sociais e plataformas digitais.	• Riscos climáticos (erosão, ressacas); • Dependência de licenças e regulamentações; • Crises econômicas e queda no turismo; • Concorrência com resorts e hotéis.

FONTE: Autoria própria

9.1 ANÁLISE TOWS

Estratégias SO (Força + Oportunidade):

- Aproveitar a localização litorânea para promover o turismo regional;
- Utilizar a estrutura moderna e sustentável como diferencial em campanhas nas redes sociais;
- Estimular parcerias com empresas e agências com foco em ecoturismo;
- Oferecer serviços exclusivos e seguros para atender à demanda por experiências diferenciadas.

Estratégias ST (Força + Ameaça):

- Usar a segurança e inovação como vantagem frente à concorrência;
- Reforçar a sustentabilidade da estrutura para mitigar riscos climáticos;
- Fortalecer o relacionamento com órgãos públicos para facilitar licenças e apoio regulatório;

- Diversificar a oferta de serviços para reduzir o impacto de crises econômicas.

Estratégias WO (Fraqueza + Oportunidade):

- Buscar financiamento e incentivos por meio de parcerias público-privadas para reduzir o custo de implantação;
- Investir em capacitação da equipe com apoio de instituições e projetos regionais;
- Planejar promoções para atrair turistas fora da alta temporada, aproveitando o crescimento do turismo regional.

Estratégias WT (Fraqueza + Ameaça):

- Implementar planos de manutenção preventiva contra efeitos da maresia;
- Criar um plano de contingência financeira para lidar com crises econômicas;
- Automatizar processos para minimizar a necessidade de equipe numerosa em períodos de baixa demanda;
- Monitorar as regulamentações para evitar atrasos e penalidades.

9.2 PESQUISA DE MERCADO

A presente pesquisa de mercado tem como objetivo principal, coletar dados e informações relevantes sobre o setor de resort, com foco na Baixada Santista.

A pesquisa procurou entender melhor o público-alvo de um resort: suas preferências, hábitos de consumo, classe social, faixa etária, objeções e tudo que o influencia na hora de escolher um resort para se hospedar. Também foram levantadas informações sobre o setor de resort/hoteleiro da baixada santista e os aspectos que impactam esses setores, como o crescimento populacional, o turismo e a valorização imobiliária.

A pesquisa revelou que a Baixada Santista é uma região em crescimento. Um exemplo é a cidade de Praia Grande, que em um período entre 2010 e 2024, ganhou 87.884 novos habitantes, o que representa um crescimento de 33,5%, quase seis vezes maior que a média nacional de 6,5% no mesmo período. Outro exemplo é a cidade de Santos que na temporada de verão de 2023 registrou o melhor desempenho hoteleiro desde 2014, com altos índices de ocupação. O turismo de negócios e eventos também ganharam forças, motivados por investimentos em infraestrutura e cultura. (G1, 2023) (Nilton Sergio, 2024)

- **Público-alvo:** Famílias, Casais e Empresas (Grupos corporativos)
- **Classe social:** A e B (renda mensal superior a R\$ 8.100), no entanto podendo disponibilizar para a classe C;
- **Interesses:** Lazer e diversão com estrutura completa, pacotes all inclusive, conforto, segurança, experiências gastronômicas, atividades para crianças, opções românticas e espaço para eventos corporativos
- **Comportamento de consumo:** Tomam decisões baseadas em pesquisas, avaliações e indicações. Buscam pacotes fechados com custo-benefício.
- **Objecções:** Alto custo da hospedagem, falta de segurança na região, e falta de inovação nos serviços oferecidos.

Esses fatores indicam um cenário promissor, mas também revelam obstáculos, como os alto custo de construção e manutenção do resort, além da necessidade constante de inovação nos serviços disponíveis. Portanto, é importante entender bem o comportamento do consumidor, para assim criar uma proposta que atenda às expectativas dos hóspedes e que esteja alinhada ao perfil da região.

10. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico é a parte do trabalho que reúne as bases conceituais e os conhecimentos já existentes sobre o tema estudado. Ele tem como objetivo oferecer sustentação teórica ao projeto, apresentando ideias, definições e pesquisas de autores que contribuam para a compreensão do assunto.

Por meio do referencial teórico, é possível compreender melhor o contexto da pesquisa, identificar lacunas e relacionar o projeto com estudos e experiências anteriores. Essa etapa também orienta as decisões e estratégias adotadas ao longo do desenvolvimento do trabalho, garantindo coerência e embasamento científico.

Neste projeto, o referencial teórico aborda três áreas fundamentais para o desenvolvimento do Resort Ocean Coast, sendo elas:

10.1 TURISMO

O turismo teve um papel essencial no desenvolvimento do projeto, pois serviu como base para a pesquisa de mercado e para a criação das estratégias de marketing do Resort Ocean Coast. A partir do estudo do turismo regional, foi possível compreender o perfil dos visitantes da Baixada Santista, seus hábitos de consumo, interesses e objeções. Com essas informações, foram elaboradas campanhas de divulgação voltadas para famílias, casais e grupos corporativos, destacando o conforto, a segurança e as práticas sustentáveis do resort. Santo Agostinho "A verdade é como um leão. Não precisa ser defendida. Deixe-a solta. Ela se defenderá sozinha", dessa forma, o turismo não apenas impulsionou o projeto, mas também direcionou as decisões estratégicas e ajudou a construir uma imagem positiva e competitiva para o empreendimento.

10.2 MARKETING

O marketing é essencial para o sucesso de qualquer empreendimento, especialmente no setor hoteleiro, pois permite compreender o comportamento do consumidor e desenvolver estratégias voltadas às suas necessidades. De acordo com Philip Kotler, o estudo de mercado envolve um processo sistemático de coleta e análise de dados para entender o comportamento do consumidor, a segmentação, o posicionamento e o impacto de fatores externos.

A pesquisa pode ter diferentes objetivos, como identificar oportunidades, levantar dados de mercado, testar preferências de produtos ou prever vendas. Essa visão reforça a importância de um marketing centrado no valor e na satisfação do cliente, que evoluiu ao longo do tempo para considerar aspectos mais humanos e digitais. No projeto Ocean Coast, o estudo de caso e a pesquisa de mercado foram fundamentais para compreender o comportamento do público-alvo e analisar as condições reais do setor hoteleiro da Baixada Santista.

Por meio dessa análise, foi possível identificar o perfil dos turistas, suas preferências, renda média, motivações e principais objeções ao escolher um resort, como o alto custo da hospedagem e a falta de inovação. Essas informações foram essenciais para orientar as estratégias de marketing, direcionando campanhas voltadas para famílias, casais e empresas que buscam lazer e conforto em um ambiente sustentável.

Além disso, o estudo de caso contribuiu para avaliar a viabilidade econômica e social do projeto, permitindo a criação de soluções práticas diante dos desafios do mercado, como a alta valorização imobiliária e a concorrência com plataformas digitais. Assim, o marketing e a pesquisa de mercado formaram a base analítica do trabalho, garantindo que o resort fosse planejado conforme a realidade da região e as demandas do público consumidor.

10.3 CONSTRUÇÃO CIVIL

A construção civil teve grande importância na viabilidade e na identidade do Resort Ocean Coast, contribuindo diretamente para o posicionamento da marca e para as ações de marketing. O uso de técnicas sustentáveis, como energia solar, reutilização da água e materiais resistentes à maresia, permitiu que o resort transmitisse uma imagem moderna, durável e ambientalmente responsável. Essa abordagem dialoga com a visão do arquiteto Norman Foster, que afirma: “Como arquiteto, se desenha para o presente, com certo conhecimento do passado, para um futuro que é essencialmente desconhecido.” Essa ideia reflete a importância de planejar construções que unam inovação e consciência ambiental, valores aplicados diretamente no projeto. Dessa forma, a construção civil não apenas viabilizou o resort, como também se tornou uma ferramenta de comunicação e valorização no mercado turístico, reforçando o compromisso do empreendimento com a sustentabilidade e a modernidade.

CONCLUSÃO

A análise realizada sobre a abertura de um Resort na Baixada Santista demonstra que o projeto tem boas condições para a implementação. O Ocean Coast é uma oportunidade promissora para o turismo, é um grande ponto atrativo de turistas para a baixada santista, e também tem uma ótima hospedagem, lazer, podendo oferecer diversão, entretenimento, e atividades durante todo o dia. Esses elementos reforçam a atratividade do projeto perante o mercado turístico e hoteleiro.

Ao alinhar todas essas atividades, o Resort pode atrair uma ampla gama de clientes, como estudantes, profissionais, adultos, crianças, famílias, turistas.

Conclui-se que o Ocean Coast é um investimento viável, com potencial de atrair investidores e consolidar a Baixada Santista como referência no turismo. O empreendimento representa uma oportunidade estratégica para o crescimento regional e para a valorização da atividade turística.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A TRIBUNA; Baixada Santista tem imóveis com o metro quadrado mais caro do estado de São Paulo; confira ranking. A Tribuna, Santos, 18 mar. 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/baixada-santista-tem-imoveis-com-o-metro-quadrado-mais-caro-do-estado-de-s-o-paulo-confira-ranking-1.454926>. Acesso em: 13/05/2025.

A TRIBUNA; Norovírus, arrastões e falta de água causam cancelamentos de reservas nos hotéis do litoral de São Paulo. A Tribuna, Santos, 16 jan. 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/norovirus-arrast-es-e-falta-de-agua-causam-cancelamentos-de-reservas-nos-hoteis-do-litoral-de-s-o-paulo-1.447664>. Acesso em: 07/06/2025.

BARBOSA; Isabella. Quanto custa uma agência de eventos? CronoShare, 2025. Disponível em: <https://www.cronoshare.com.br/quanto-custa/agencia-eventos>. Acesso em: 20/08/2025.

BENIGNO; Núñez Novo. Metodologia de pesquisa. Brasil Escola, 2023. Disponível em: <https://meuartigo.brasilecola.uol.com.br/educacao/metodologia-de-pesquisa.htm>. Acesso em: 04/05/2025.

BEZERRA; João Pedro. Praia Grande carece de grandes redes hoteleiras para receber turistas. A Tribuna, Santos, 3 maio 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/prai-grande/prai-grande-carece-de-grandes-redes-hoteleiras-para-receber-turistas-1.460233>. Acesso em: 24/06/2025.

BIAGIONI; Gustavo. Confiança e qualidade fazem parte da realização do seu sonho!! Gustavo Biagioni Consultor Imobiliário, 2025. Disponível em: https://gustavobiagioni.com.br/. Acesso em:12/08/2025 .

BOOKING.COM; Pesquise hotéis 5 estrelas na Baixada Santista. 2025. Disponível em: https://www.booking.com/fivestars/region/br/baixada-santista.pt-br.html. Acesso em:01/10/2025.

CONCEITO.DE; Viabilidade: o que é, conceito e definição. 9 set. 2011. Disponível em: https://conceito.de/viabilidade. Acesso em:25/01/2025.

COSTA DO SAUÍPE; O que é resort? Saiba os benefícios e os serviços oferecidos. 17 maio 2022. Disponível em: https://www.costadosauipe.com.br/blog/o-que-resort-saiba-os-benefcios-e-os-servios-oferecidos. Acesso em: 13/08/2025.

ELPHICK; Dean. Quanto custa construir um hotel? Little Hotelier, 2025. Disponível em: https://www.littlehotelier.com/blog/running-your-property/how-much-does-it-cost-to-build-a-hotel/. Acesso em: 25/07/2025.

ELPHICK; Dean. Tipos de hotéis: classificação de hotéis. SiteMinder, 15 jul. 2025. Disponível em: https://www.siteminder.com/pt/r/tipos-hoteis-classificacao/. Acesso em:08/11/2024.

FOHB; Hotelaria em números – 2023. São Paulo: JLL, 2023.

G1; População em Praia Grande (SP) é de 349.935 pessoas, aponta o Censo do IBGE. 28 jun. 2023. Disponível em: https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/noticia/2023/06/28/populacao-em-praia-grande-sp-e-de-349935-pessoas-aponta-o-censo-do-ibge.ghtml. Acesso em:03/03/2025.

GOV.BR; Sobre viabilidade. 2 abr. 2024. Disponível em:

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/redesim/ajuda/viabilidade>. Acesso em: 07/04/2025.

NES; Cynthia Fujikawa. Custos para realização de evento em São Paulo. Venueful, 9 abr. 2025. Disponível em: <https://venueful.com.br/custos-para-realizacao-de-evento-em-sao-paulo>. Acesso em: .

NILTON; Sergio. Santos projeta receber mais de 3 milhões de turistas na temporada de verão. Turismo Santos, 19 nov. 2024. Disponível em:

<https://www.turismosantos.com.br/?q=pt-br/content/santos-projeta-receber-mais-de-3-milh%C3%B5es-de-turistas-na-temporada-de-ver%C3%A3o>. Acesso em: 08/10/2025.

RESERVAS RESORTS; O que um resort precisa ter? 9 ago. 2016. Disponível em:

<https://reservasresorts.com.br/o-que-um-resort-precisa-ter/>. Acesso em: 06/09/2025.

APÊNDICES

APÊNDICE – A: ESTUDO DE CASO

INTRODUÇÃO

Você já parou para pensar como funciona a abertura de um Resort no Brasil? Esse empreendimento vai muito além da escolha de um local deslumbrante, ele exige planejamento estratégico, conhecimento técnico e atenção a diversas exigências legais e operacionais.

Este projeto tem como finalidade a viabilização da abertura de um resort, abordando desde o conceito desse tipo de hospedagem até as etapas essenciais para a sua implantação. Serão analisadas as principais dificuldades enfrentadas durante esse processo, como o cumprimento das regulamentações legais, a estruturação empresarial, o planejamento financeiro e a definição de estratégias de mercado.

De acordo com o Ministério do Turismo, no Sistema Brasileiro de Classificação de Meios de Hospedagem (SBClass), resorts são definidos como “hotel com infraestrutura de lazer e entretenimento que disponha de serviços de estética, atividades físicas, recreação e convívio com a natureza no próprio empreendimento.” Ou seja, trata-se de um estabelecimento hoteleiro que vai além da hospedagem tradicional, proporcionando aos seus hóspedes uma experiência completa de conforto, lazer e bem-estar. (oferecidos], 2022)

Diante disso, este trabalho visa compreender os desafios e oportunidades envolvidos na criação de um resort, destacando os fatores que contribuem para o sucesso desse modelo de negócio no setor de turismo.

PROBLEMA

De acordo com os estudos realizados, foi identificado que a falta de hospedagem na Baixada Santista, é causada pela dificuldade encontrada dos investidores em viabilizar novos empreendimentos e pela insegurança dos turistas em relação à região. Apesar da região da Baixada Santista ser uma das mais visitadas do Brasil, ela apresenta uma dificuldade em relação a novas construções voltadas para a hotelaria e a perda de interesse crescente do público em se hospedar nos estabelecimentos já existentes.

Um dos pontos que mais dificultam o crescimento de empreendimentos hoteleiros, é a instabilidade no turismo local. De acordo com a Federação de Hotéis, Bares e Restaurantes do Estado de São Paulo (Fhoresp), ocorreu uma queda de 19% nas reservas de hospedagens na região da Baixada Santista, por conta dos surtos de virose e os números de casos de arrastões, que levam os visitantes a rejeitarem o a região. Essa triste situação que a Baixada Santista se encontra, afeta diretamente a renda dos estabelecimentos e pode afastar investidores da região. (Fhoresp, 2025)

Outro ponto importante, é a dificuldade financeira encontrada nas construções de novos empreendimentos no litoral. Segundo pesquisas realizadas pela A Tribuna, a Baixada Santista tem imóveis com o metro quadrado mais caro do estado de São Paulo, essa valorização imobiliária, acaba afastando muitos investidores, por conta do alto custo inicial. Além disso, imóveis construídos perto ao mar, necessitam de uma manutenção constante para reparar os danos causados da maresia, assim aumentando os custos operacionais e de conservação. Esses pontos, deixam a hotelaria um setor menos chamativo para novos empreendimentos, dificultando ainda mais a pouca demanda de hospedagem qualificada. (A Tribuna, 2025)

De acordo com Platão “A necessidade é a mãe da inovação”. Ou seja, a combinação de todos os fatores econômicos, estruturais e a falta de segurança, se torna uma dificuldade para o crescimento de hospedagem na Baixada Santista, sendo assim, para resolver essa necessidade, é preciso de soluções inovadoras no setor hoteleiro.

HIPÓTESES

Considerando o problema de pesquisa apresentado, algumas hipóteses foram levantadas:

- **Falta de incentivo ao investidor:** A baixa segurança e a instabilidade dos turistas na região fazem com que os investidores percam o interesse em novos investimentos hoteleiros na Baixada Santista.
- **Insegurança por parte dos turistas:** O aumento da violência, roubos e o recente surto de virose nas regiões têm feito com que os visitantes evitem se hospedar na Baixada Santista, diminuindo a procura por hotéis e resorts.
- **Custos de operação muito altos:** O grande valor dos terrenos na região e os gastos com a manutenção constante por conta da maresia tornam difícil a sustentabilidade financeira de novos resorts na região.

- **Concorrência na área da hospedagem:** O crescimento das plataformas digitais, como o Airbnb, por exemplo, pode estar atraindo os turistas para longe das opções de hospedagem tradicionais, afetando de forma negativa a ocupação desses locais de hospedagem.
- **Ausência de inovação:** A ausência de ideias novas nos estabelecimentos hoteleiros pode causar a perda de interesse por parte dos turistas, que afeta a queda das taxas de ocupação na região.

PESQUISA DE MERCADO

A presente pesquisa de mercado tem como objetivo principal, coletar dados e informações relevantes sobre o setor de resort, com foco na Baixada Santista.

A pesquisa procurou entender melhor o público-alvo de um resort: suas preferências, hábitos de consumo, classe social, faixa etária, objeções e tudo que o influencia na hora de escolher um resort para se hospedar.

Também foram levantadas informações sobre o setor de resort/hoteleiro da baixada santista e os aspectos que impactam esses setores, como o crescimento populacional, o turismo e a valorização imobiliária. A pesquisa revelou que a Baixada Santista é uma região em crescimento.

Um exemplo é a cidade de Praia grande, que em um período entre 2010 e 2024, ganhou 87.884 novos habitantes, o que representa um crescimento de 33,5%, quase seis vezes maior que a média nacional de 6,5% no mesmo o período. Outro exemplo é a cidade de Santos que na temporada de verão de 2023 registrou o melhor desempenho hoteleiro desde 2014, com altos índices de ocupação.

O turismo de negócios e eventos também ganharam forças, motivados por investimentos em infraestrutura e cultura. (G1, 2023) (Nilton Sergio, 2024)

- **Público-alvo:** Famílias, Casais e Empresas (Grupos corporativos)
- **Classe social:** A e B (renda mensal superior a R\$ 8.100), no entanto podendo disponibilizar para a classe C;
- **Interesses:** Lazer e diversão com estrutura completa, pacotes all inclusive, conforto, segurança, experiências gastronômicas, atividades para crianças, opções românticas e espaço para eventos corporativos
- **Comportamento de consumo:** Tomam decisões baseadas em pesquisas, avaliações e indicações. Buscam pacotes fechados com custo-benefício.

- **Objeções:** Alto custo da hospedagem, falta de segurança na região, e falta de inovação nos serviços oferecidos.
- Esses fatores indicam um cenário promissor, mas também revelam obstáculos, como os alto custo de construção e manutenção do resort, além da necessidade constante de inovação nos serviços disponíveis. Portanto, é importante entender bem o comportamento do consumidor, para assim criar uma proposta que atenda às expectativas dos hóspedes e que esteja alinhada ao perfil da região.

PROPOSTA

Considerando as dificuldades que os hotéis da região da Baixada Santista enfrentam, como a instabilidade no turismo, a baixa segurança e os altos custos, este projeto foca na construção de um resort inovador e sustentável. A principal ideia é que o local ofereça uma experiência única e especial para os visitantes, ao mesmo tempo em que impulsiona a economia da região e promove ações sustentáveis no setor hoteleiro.

Para que isso seja possível, o resort irá usar métodos econômicos que diminuam os danos causados ao meio ambiente e reduzam os gastos, como usar energia solar e sistemas de reutilização da água. Além disso, serão criados diversos pacotes de hospedagem, dando aos clientes a opção de escolher entre um pacote completo com tudo incluso ou alternativas mais baratas sem refeições e bebidas inclusas, o que poderá atender a diferentes perfis de clientes.

Uma das principais ideias do projeto é oferecer serviços e atividades na área da praia, parecido como modelos atuais de funcionamento dos quiosques regulamentados, porém seria feito pelo resort. A proposta é oferecer mais conforto e comodidade tanto para os hóspedes quanto para o público em geral. Os serviços estarão disponíveis para todos, porém os hóspedes terão acesso gratuito como parte dos benefícios da estadia. A implantação será feita respeitando às leis, cuidando especialmente das licenças ambientais e autorizações do governo para o uso da faixa de areia. Nosso objetivo é garantir que tudo funcione de forma legal, sustentável e em harmonia com o espaço público, sem excluir nenhuma classe social.

Além de ter uma estrutura moderna, o resort priorizará a segurança dos hóspedes, investindo em vigilância 24 horas e colaborando com órgãos públicos, com o objetivo de mudar a percepção de insegurança na Baixada Santista.

Com um bom plano estratégico, o empreendimento irá atrair turistas do Brasil e de outros países, empresas interessadas em eventos e famílias que buscam um tempo de diversão e conforto. Para isso serão usadas algumas estratégias de marketing digital, parcerias com agências de turismo e programas de fidelidade para clientes. Essas ações visam garantir uma alta taxa de ocupação do resort.

A implementação do projeto trará diversos benefícios, como a criação de empregos diretos e indiretos, o aumento da valorização da Baixada Santista como destino turístico e o incentivo ao uso de práticas sustentáveis em hotéis e resorts, criando um exemplo que poderá ser seguido por outros empreendimentos na região.

Com a proposta do projeto, o resort não só atenderá à crescente necessidade de hospedagens diferenciadas e seguras, mas também ajudará a fortalecer o setor hoteleiro e promover o desenvolvimento econômico e ambientalmente correto na região da Baixada Santista.

OBJETIVO GERAL

O objetivo deste projeto de forma geral é propor a implantação de um resort na Baixada Santista, região metropolitana do Estado de São Paulo, buscando estimular o desenvolvimento econômico local. Através da atração de visitantes, o projeto busca gerar novas opções de lazer aos turistas, impulsionar o comércio regional e contribuir para a sustentabilidade e geração de emprego na área.

OBJETIVO ESPECÍFICO

A partir das hipóteses apresentadas pela equipe, pode-se chegar aos seguintes objetivos específicos:

- Analisar o mercado hoteleiro para obter conhecimento sobre concorrentes em potencial e a como se posicionar no mercado de trabalho;
- Garantir a legalidade e a sustentabilidade das operações na praia, por meio de licenças e autorizações necessária e exigidas pelos órgãos ambientais, municipais e estaduais;
- Promover a marca através da experiência oferecida e criar campanhas de marketing a respeito dela destacando os pontos diferenciais do resort;
- Acompanhar continuamente as legislações ambientais, turísticas e urbanistas e adaptar o empreendimento quando necessário, a fim de evitar problemas e sanções e se manter regular perante as leis vigentes;
- Implantar e utilizar práticas sustentáveis na administração da área litorânea, a preservar e proteger.

DIFICULDADES

A implementação de um resort sustentável na Baixada Santista enfrenta diversos desafios que precisam ser superados para garantir a viabilidade do projeto. A seguir os desafios encontrados pela equipe:

- **Restrições Legais no Uso da Faixa de Areia:** O projeto sobre a construção de barracas e o fornecimento dos serviços do resort na faixa de areia precisa estar de acordo com a legislação brasileira, para a qual as praias são consideradas “bens de uso comum do povo”. Assim, para qualquer atividade comercial sobre o mesmo, é necessário obter a autorização da SPU, bem como a obtenção do licenciamento ambiental. Além das questões legais, esse tipo de projeto pode ser interpretado de maneira negativa, sob a forma de alegações de privatização.
- **Alto Custo Inicial e Dificuldade para Atrair Investidores:** Segundo pesquisas realizadas pela A Tribuna, a Baixada Santista tem imóveis com o metro quadrado mais caro do estado de São Paulo, o que aumenta os custos iniciais do projeto. Sendo assim, a necessidade de um alto investimento pode “assustar” e dificultar encontrar investidores, especialmente diante dos desafios econômicos e da percepção de riscos no setor.
- **Manutenção e Impacto da Maresia:** A proximidade com o mar gera um grande desgaste nas estruturas do resort. Materiais metálicos sofrem corrosão acelerada, móveis e equipamentos eletrônicos se desgastam mais rapidamente, e as instalações elétricas exigem manutenções frequentes, elevando os custos operacionais.
- **Impactos Ambientais e Licenciamento:** A construção de um resort em uma área litorânea envolve diversas exigências ambientais, incluindo estudos de impacto, autorizações de órgãos como Ibama e Cetesb, e possíveis restrições para proteger a vegetação e a fauna local. O cumprimento dessas regulamentações pode tornar o processo mais demorado e com custo maior.
 - **Desafios do Mercado:** Segundo o Business Insider, o Airbnb ainda está resistindo ao que acredita serem regulamentações exageradas, como as da cidade de Nova York. E, apesar das regulamentações, o Airbnb está crescendo. Sua receita aumentou 10% ano a ano. Sendo assim, é possível analisar que muitos clientes buscam opções de hospedagem, como casas e apartamentos para curto prazo. Isso pode impactar a atratividade dos

resorts tradicionais, exigindo estratégias para oferecer experiências diferenciadas e justificar o custo-benefício da estadia.

SOLUÇÃO

Para superar os desafios do projeto, é necessário adotar estratégias sustentáveis, buscar parcerias e investir em diferenciais que tornem o resort atrativo e viável. A seguir, são apresentadas soluções para cada dificuldade identificada:

- **Concessão Legal e Inclusão Social:** O resort pedirá as licenças e, posteriormente, as regalias necessárias para usar legalmente, de forma sustentável e transparente a faixa de areia. Desta forma, irá oferecer seus serviços para todos os frequentadores da praia, mesmo para aqueles que não são hóspedes, o que possibilita a inclusão por possibilitar o uso gratuito do local para a população a todos na praia, e o serviço para os hóspedes é dado no pacote que irão adquirir. Além disso, a estrutura é removível, ecologicamente viável e não retira o direito de ir e vir de nenhuma classe social.
- **Incentivo Financeiro:** O presente projeto, tem o intuito de explorar fundos de investimento com interesse para o turismo sustentável, dando destaque para o potencial ecológico e sustentável do presente projeto. Além disso, o projeto busca o apoio do governo por meio de incentivos fiscais do município e do estado para investidores que buscam práticas sustentáveis para investir. O projeto também busca realizar acordos com grandes redes de hospedagem ou então até mesmo empresas voltadas para o turismo, e assim ajudar nos custos, ou seja, aumentando a viabilidade financeira do projeto.
- **Manutenção:** A maresia é um grande desafio na parte da construção e manutenção. O presente projeto busca priorizar e utilizar materiais resistentes a corrosão, tanto nas estruturas, como por exemplo o uso de aço inoxidável, alumínio, madeira tratada, concreto reforçada, oferecendo assim resistência a corrosão, e na pintura, como por exemplo o uso de tintas anticorrosivas e materiais impermeabilizantes. O projeto busca adotar um cronograma de inspeção regular para reduzir custos emergenciais. Levando em conta esses aspectos, o resort buscou uma forma natural de realizar

essa prevenção, sendo o uso da vegetação como barreiras naturais para diminuir os danos da maresia nas estruturas.

- **Legalização Ambiental:** O projeto busca desenvolver um resort com certificados ambientais, assim dando prioridade ao uso de energia solar e reaproveitamento da água. Além disso, será realizado atividades ecológicas como reflorestamento e recuperação de áreas desmatadas.
- **Diferencial Inovador:** Com o crescimento de novas plataformas, como o Airbnb, o projeto busca oferecer serviços inovadores para atrair os clientes, como gastronomia de alto padrão, pacotes personalizados, atividades de entretenimento para toda as idades e práticas sustentáveis. Além disso o resort tem como projeto oferecer descontos sazonais, benefícios para os hospedes que frequentam o resort e pacotes especiais. O projeto vai explorar também eventos, como reservas para realização de casamentos, retiros e eventos corporativos, assim atendendo todos os públicos.

CONCLUSÃO

A abertura de um Resort é uma oportunidade promissora para o mundo do turismo atual, é um grande ponto atrativo de turistas para a cidade em que será localizada, e também tem uma ótima hospedagem, lazer, podendo oferecer diversão, entretenimento, e atividades durante todo o dia.

Ao alinhar todas essas alternativas de atividades que se pode fazer no Resort, pode atrair uma ampla gama de clientes, como estudantes, profissionais, adultos, crianças, famílias, turistas.

Além disso, ao investir em um bom planejamento, atendimento eficiente, infraestrutura adequada, o negócio tem potencial de se destacar no mercado e de tornar referência na área de turismo em sua região.

REFERÊNCIAS

A TRIBUNA; Baixada Santista tem imóveis com o metro quadrado mais caro do estado de São Paulo; confira ranking. A Tribuna, Santos, 18 mar. 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/baixada-santista-tem-imoveis-com-o-metro-quadrado-mais-caro-do-estado-de-s-o-paulo-confira-ranking-1.454926>. Acesso em: 13/05/2025.

A TRIBUNA; Norovírus, arrastões e falta de água causam cancelamentos de reservas nos hotéis do litoral de São Paulo. A Tribuna, Santos, 16 jan. 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/norovirus-arrast-es-e-falta-de-agua-causam-cancelamentos-de-reservas-nos-hoteis-do-litoral-de-s-o-paulo-1.447664>. Acesso em: 07/06/2025.

BARBOSA; Isabella. Quanto custa uma agência de eventos? CronoShare, 2025. Disponível em: <https://www.cronoshare.com.br/quanto-custa/agencia-eventos>. Acesso em: 20/08/2025.

BENIGNO; Núñez Novo. Metodologia de pesquisa. Brasil Escola, 2023. Disponível em: <https://meuartigo.brasilecola.uol.com.br/educacao/metodologia-de-pesquisa.htm>. Acesso em: 04/05/2025.

BEZERRA; João Pedro. Praia Grande carece de grandes redes hoteleiras para receber turistas. A Tribuna, Santos, 3 maio 2025. Disponível em: <https://www.atribuna.com.br/cidades/prai-grande/prai-grande-carece-de-grandes-redes-hoteleiras-para-receber-turistas-1.460233>. Acesso em: 24/06/2025.

BIAGIONI; Gustavo. Confiança e qualidade fazem parte da realização do seu sonho!! Gustavo Biagioni Consultor Imobiliário, 2025. Disponível em: [\[https://gustavobiagioni.com.br/\]\(https://gustavobiagioni.com.br/\)](https://gustavobiagioni.com.br/](https://gustavobiagioni.com.br/)]). Acesso em:12/08/2025 .

BOOKING.COM; Pesquise hotéis 5 estrelas na Baixada Santista. 2025. Disponível em: [\[https://www.booking.com/fivestars/region/br/baixada-santista.pt-br.html\]\(https://www.booking.com/fivestars/region/br/baixada-santista.pt-br.html\)](https://www.booking.com/fivestars/region/br/baixada-santista.pt-br.html](https://www.booking.com/fivestars/region/br/baixada-santista.pt-br.html)]). Acesso em:01/10/2025.

CONCEITO.DE; Viabilidade: o que é, conceito e definição. 9 set. 2011. Disponível em: [\[https://conceito.de/viabilidade\]\(https://conceito.de/viabilidade\)](https://conceito.de/viabilidade](https://conceito.de/viabilidade)]). Acesso em:25/01/2025.

COSTA DO SAUÍPE; O que é resort? Saiba os benefícios e os serviços oferecidos. 17 maio 2022. Disponível em: [\[https://www.costadosauipe.com.br/blog/o-que-resort-saiba-os-benefcios-e-os-servios-oferecidos\]\(https://www.costadosauipe.com.br/blog/o-que-resort-saiba-os-benefcios-e-os-servios-oferecidos\)](https://www.costadosauipe.com.br/blog/o-que-resort-saiba-os-benefcios-e-os-servios-oferecidos](https://www.costadosauipe.com.br/blog/o-que-resort-saiba-os-benefcios-e-os-servios-oferecidos)]). Acesso em: 13/08/2025.

ELPHICK; Dean. Quanto custa construir um hotel? Little Hotelier, 2025. Disponível em: [\[https://www.littlehotelier.com/blog/running-your-property/how-much-does-it-cost-to-build-a-hotel/\]\(https://www.littlehotelier.com/blog/running-your-property/how-much-does-it-cost-to-build-a-hotel/\)](https://www.littlehotelier.com/blog/running-your-property/how-much-does-it-cost-to-build-a-hotel/](https://www.littlehotelier.com/blog/running-your-property/how-much-does-it-cost-to-build-a-hotel/)]). Acesso em: 25/07/2025.

ELPHICK; Dean. Tipos de hotéis: classificação de hotéis. SiteMinder, 15 jul. 2025. Disponível em: [\[https://www.siteminder.com/pt/r/tipos-hoteis-classificacao/\]\(https://www.siteminder.com/pt/r/tipos-hoteis-classificacao/\)](https://www.siteminder.com/pt/r/tipos-hoteis-classificacao/](https://www.siteminder.com/pt/r/tipos-hoteis-classificacao/)]). Acesso em:08/11/2024.

FOHB; Hotelaria em números – 2023. São Paulo: JLL, 2023.

G1; População em Praia Grande (SP) é de 349.935 pessoas, aponta o Censo do IBGE. 28 jun. 2023. Disponível em: [\[https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/noticia/2023/06/28/populacao-em-praia-grande-sp-e-de-349935-pessoas-aponta-o-censo-do-ibge.ghtml\]\(https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/noticia/2023/06/28/populacao-em-praia-grande-sp-e-de-349935-pessoas-aponta-o-censo-do-ibge.ghtml\)](https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/noticia/2023/06/28/populacao-em-praia-grande-sp-e-de-349935-pessoas-aponta-o-censo-do-ibge.ghtml](https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/noticia/2023/06/28/populacao-em-praia-grande-sp-e-de-349935-pessoas-aponta-o-censo-do-ibge.ghtml)]). Acesso em:03/03/2025.

GOV.BR; Sobre viabilidade. 2 abr. 2024. Disponível em:

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/redesim/ajuda/viabilidade>. Acesso em: 07/04/2025.

NES; Cynthia Fujikawa. Custos para realização de evento em São Paulo. Venueful, 9 abr. 2025. Disponível em: <https://venueful.com.br/custos-para-realizacao-de-evento-em-sao-paulo>. Acesso em: .

NILTON; Sergio. Santos projeta receber mais de 3 milhões de turistas na temporada de verão. Turismo Santos, 19 nov. 2024. Disponível em:

<https://www.turismosantos.com.br/?q=pt-br/content/santos-projeta-receber-mais-de-3-milh%C3%B5es-de-turistas-na-temporada-de-ver%C3%A3o>. Acesso em: 08/10/2025.

RESERVAS RESORTS; O que um resort precisa ter? 9 ago. 2016. Disponível em:

<https://reservasresorts.com.br/o-que-um-resort-precisa-ter/>. Acesso em: 06/09/2025.

CRONOGRAMA

PERÍODO	2025						2025					
Etapas da Pesquisa	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
INTRODUÇÃO												
FORMULAÇÃO DO PROBLEMA												
DELIMITAÇÃO DO TEMA												
OBJETIVO GERAL												
OBJETIVO ESPECÍFICO												
USUÁRIO BENEFICIÁRIO												
Entrega Parcial do PDTCC (Prévia)												
VIABILIDADE												
VIABILIDADE OPERACIONAL												
VIABILIDADE ECONÔMICA												
VIABILIDADE SOCIAL												
VIABILIDADE AMBIENTAL												
JUSTIFICATIVA												
Apresentação do DTCC												
HIPÓTESES												
METODOLOGIA												
MÉTODOS DE ABORDAGEM												
MÉTODOS E PROCEDIMENTOS												
ANÁLISE SWOT												
ANÁLISE TOWS												
PESQUISA DE MERCADO												
REFERENCIAL TEÓRICO												
CONCLUSÃO												
Coleta de dados												