



Um guia prático para transformar
sua hospedagem em um negócio
promissor e rentável

HOSPEDAGEM LUCRATIVA:

Gestão Financeira Inteligente
para Hotéis, Pousadas e Hostels

© 2025. Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610). B

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Bahia), Rua Arthur de Azevêdo Machado, 1225, Civil Towers | Torre Cirrus. Costa Azul.

Salvador - BA. CEP: 41760-000.

Tel.: 0800 570 0800

Site: www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Humberto Miranda

Diretor-Superintendente

Jorge Khoury

Diretor-técnico

Franklin Santos

Diretora de Administração e Finanças

Vitor Lopes

Unidade de Gestão do Portfólio

Gerente

Norma Lucia Oliveira da Silva

Gerente-adjunta

Cyntia Ferraz de Sá Bittencourt Câmara

Conteúdo

Liliane Santos Rocha

Diagramação

Redaweb

Sumário

Apresentação.....	5
Seção 1: O Negócio da Hospitalidade e o Turismo.....	7
1. O papel da hospedagem no turismo.....	8
2. O modelo de negócio na hotelaria.....	8
3. Fatores que impactam o faturamento e a lucratividade.....	9
4. O desafio da rentabilidade no setor.....	10
Seção 2: Entendendo os Custos da Hospedagem.....	11
1. Custos Fixos.....	12
2. Custos Variáveis.....	13
3. CMV da Diária (Custo de Mercadoria Vendida).....	15
Seção 3: Ferramentas de Gestão Financeira.....	17
1. Fluxo de Caixa para Hospedagem.....	18
2. Precificação da Diária.....	20
3. Gestão de OTAs x Vendas Diretas.....	21
4. Sistemas de Gestão (PMS – Property Management System).....	22

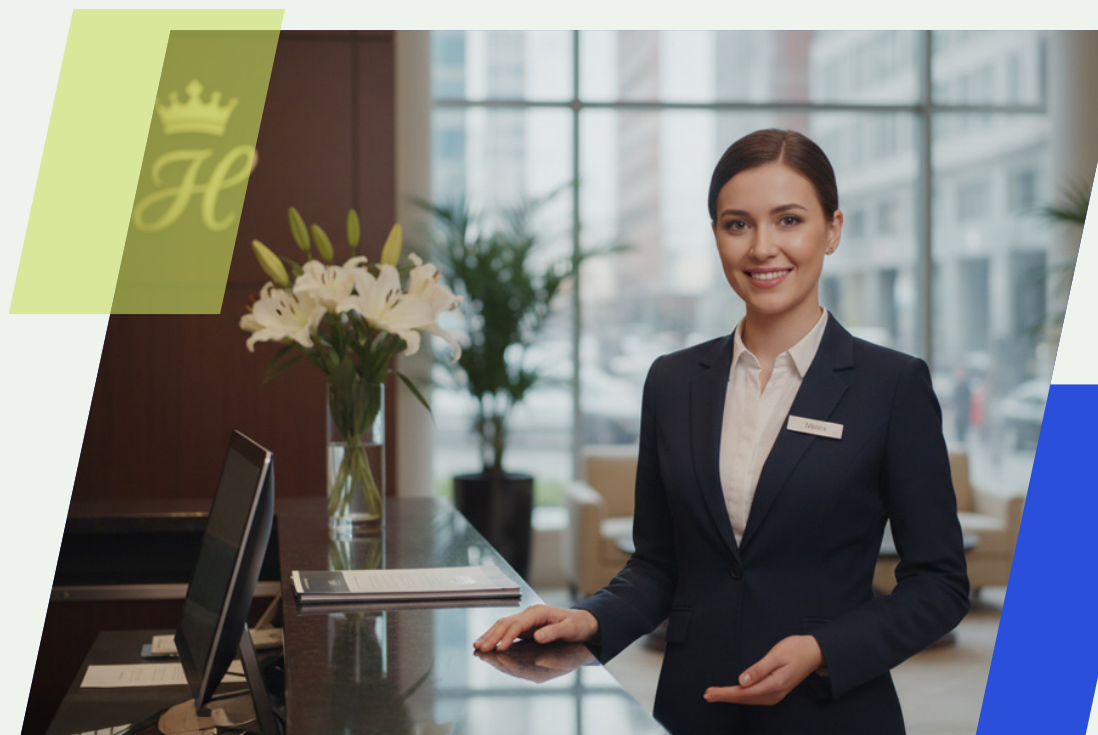
Seção 4 Estratégias para Aumentar Rentabilidade.....24

1. Upselling e Cross-selling: aumente a receita por hóspede.....25
2. Redução de desperdícios: pequenas economias, grandes resultados.....26
3. Indicadores-chave: acompanhe seu desempenho.....27
 1. Dados Mensais (preenchidos pelo empreendedor).....28
 2. Indicadores Automáticos (calculados pela planilha).....28
 3. Promoções inteligentes: ocupe mais em períodos de baixa.....29

Seção 5: Acesso a Crédito e Apoio do Sebrae.....31

1. Quando buscar crédito?.....32
2. Onde buscar crédito?.....33
3. FAMPE – Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas.....34
4. Como o Sebrae pode apoiar seu acesso a crédito.....35

Conheça as soluções do Sebrae que podem ajudar o seu negócio, nesta jornada financeira.....39



Apresentação

“Administrar um hotel, pousada ou hostel vai muito além da hospitalidade – o sucesso depende de uma gestão inteligente.”

Receber bem e oferecer experiências memoráveis aos hóspedes é o que move a hotelaria. Mas, para que isso seja sustentável, é essencial olhar além da recepção e entender que o coração do negócio está na saúde financeira.

Muitos empreendedores conseguem atrair clientes, mas ainda enfrentam dificuldades para transformar ocupação em lucro. A boa notícia é que, com organização, planejamento e as ferramentas certas, é possível mudar esse cenário e tornar sua hospedagem mais rentável.

O que este guia vai oferecer a você?

Este material foi desenvolvido para ajudar micro e pequenas empresas de hospedagem a:

- Organizar suas finanças e conhecer melhor seus custos.
- Calcular corretamente o preço da diária, evitando prejuízos.
- Controlar o fluxo de caixa e se preparar para a sazonalidade.
- Reduzir desperdícios e aumentar a rentabilidade, acompanhando indicadores financeiros essenciais.
- Avaliar opções de crédito com segurança, aproveitando programas como o FAMPE e outras soluções de financiamento.

Como o Sebrae pode apoiar seu negócio

O Sebrae entende os desafios do turismo e da hotelaria e está ao seu lado nessa jornada. Além deste guia, você pode contar com:

- Consultorias especializadas em finanças e gestão.
- Cursos e capacitações, presenciais e online.
- Ferramentas digitais que facilitam o controle do dia a dia.
- Apoio no acesso ao crédito, inclusive com o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE).

Você não precisa enfrentar sozinho os desafios da hotelaria. Com informação, planejamento e apoio, sua hospedagem pode se transformar em um negócio sólido, lucrativo e sustentável.



Seção 1

O Negócio da Hospitalidade e o Turismo

1. O papel da hospedagem no turismo

- Hotéis, pousadas e hostels são mais do que um espaço físico: fazem parte da experiência do viajante.
- O turismo é altamente dependente da qualidade da hospedagem, que influencia a satisfação e a fidelização do cliente.
- O setor é **altamente competitivo e sensível** a fatores externos (crises econômicas, variações cambiais, eventos locais).

2. O modelo de negócio na hotelaria

- **Diárias:** principal fonte de receita.
- **Serviços complementares:** alimentação, passeios, transfer, locação de espaços, experiências adicionais.
- **Parcerias com OTAs (Online Travel Agencies):** Booking, Decolar, Airbnb etc., que funcionam como vitrines digitais.

Ponto de atenção: embora ampliem a visibilidade, as OTAs cobram comissões que podem comprometer até $\frac{1}{4}$ do **faturamento bruto**.



3. Fatores que impactam o faturamento e a lucratividade

- **Sazonalidade:** alta e baixa estação, feriados prolongados, férias escolares.
- **Localização:** quanto mais estratégica, maior o potencial de ocupação, mas também maiores os custos.
- **Estrutura e serviços oferecidos:** um hostel tem custos variáveis diferentes de um hotel de médio porte, por exemplo.
- **Concorrência direta e indireta:** tanto outros meios de hospedagem como novas formas de acomodação (Airbnb).
- **Dependência de intermediários:** quanto mais reservas via OTA, menor a margem líquida.
- **Gestão financeira interna:** controle de custos, precificação e fluxo de caixa fazem a diferença entre lucro e prejuízo.



4. O desafio da rentabilidade no setor

Muitos empreendimentos trabalham com boa taxa de ocupação, mas têm margens apertadas justamente porque:

- Não calculam o custo real da diária.
- Não consideram o impacto das comissões das OTAs.
- Têm dificuldade em se planejar para a baixa temporada.

Mensagem-chave desta seção: “O turismo é cheio de oportunidades, mas também de riscos. Antes de olhar para seus custos internos, é fundamental entender o modelo de negócio em que sua hospedagem está inserida. Assim, você terá clareza sobre o que influencia diretamente suas receitas e como transformar cada diária em resultado positivo.”

Seção 2 Entendendo os Custos da Hospedagem

Gerir uma hospedagem exige clareza sobre os custos que compõem a operação. Muitos empreendedores se surpreendem ao descobrir que, mesmo com boa ocupação, o resultado financeiro não é positivo — justamente porque não sabem detalhar onde o dinheiro está indo.

Aqui você vai aprender a separar custos fixos e variáveis, calcular corretamente o CMV (Custo de Mercadoria Vendida) da diária e identificar onde é possível economizar sem perder qualidade.

1. Custos Fixos

São aqueles que não variam muito de acordo com a quantidade de hóspedes. Mesmo com baixa ocupação, eles continuam existindo.

Exemplos comuns em meios de hospedagem:

- **Aluguel ou financiamento** do imóvel.
- **Salários da equipe** mínima (recepcionista, camareira, gerente).
- **Contas básicas:** energia, água, internet, telefone.
- **Softwares e licenças:** sistema de gestão (PMS), canais de reservas, antivírus e segurança digital.
- **Impostos fixos:** taxas municipais, alvarás.

Ponto de atenção:

Muitos empreendedores mantêm custos fixos altos demais em relação ao faturamento. O ideal é que eles não ultrapassem 30% a 40% da receita média mensal.

Exemplo prático:

Se a sua pousada fatura R\$ 50 mil por mês, seus custos fixos devem ficar no máximo em torno de R\$ 20 mil. Acima disso, o risco de prejuízo é grande.

Dicas práticas:

- Renegocie contratos de aluguel de longo prazo.
- Avalie planos de energia diferenciados (tarifa branca, energia solar).
- Reforce a cultura de consumo consciente de energia e água com hóspedes e equipe.



2. Custos Variáveis

São aqueles que aumentam ou diminuem conforme a quantidade de hóspedes. Quanto mais ocupação, maior será esse custo.

Exemplos comuns em hospedagens:

- **Café da manhã:** alimentos, bebidas, descartáveis.
- **Lavanderia:** lavagem de lençóis, toalhas e uniformes.
- **Amenities:** sabonetes, shampoos, papel higiênico.
- **Comissões de OTAs (Booking, Decolar, Airbnb):** variam de 15% a 25% sobre o valor da reserva.
- **Serviços extras:** reposição de minibar, transfer contratado sob demanda.



Ponto de atenção:

Muitos negócios perdem margem por falta de controle desses custos. Um café da manhã mal planejado, por exemplo, pode gerar **desperdícios de até 20%**.

Exemplo prático:

Se uma diária custa R\$ 200 e a OTA cobra 20% de comissão, você só receberá R\$ 160. Se o custo de lavanderia e café da manhã for de R\$ 40, o lucro líquido dessa diária será apenas R\$ 20.

Dicas práticas:

- Planeje o cardápio do café da manhã de acordo com a ocupação prevista.
- Adote controle de estoque para amenities, evitando “sumiços” ou uso exagerado.
- Incentive **reservas diretas** (site, WhatsApp, redes sociais) para reduzir dependência das OTAs.



3. CMV da Diária (Custo de Mercadoria Vendida)

O CMV é o custo direto dos itens e serviços consumidos pelos hóspedes. Ele é essencial para calcular se a diária está cobrindo os gastos.

Fórmula:

(Estoque inicial + Compras do período) – Estoque final = CMV

Exemplo prático (café da manhã):

- Estoque inicial: **R\$ 2.000**
 - Compras do mês: **R\$ 8.000**
 - Estoque final: **R\$ 1.500**
- ⇒ **CMV = R\$ 8.500**

Se, nesse mesmo mês, sua pousada vendeu 850 diárias, o custo médio do café da manhã foi de:

R\$ 8.500 ÷ 850 = R\$ 10 por hóspede.

Ponto de atenção: Muitos gestores não conhecem esse custo por hóspede e acabam precificando a diária de forma errada.



Dicas práticas:

- Sempre calcule o **custo médio por hóspede**: $CMV \div n^\circ$ de diárias vendidas.
- Compare o CMV com o valor cobrado da diária. Se a margem estiver muito baixa, é hora de revisar preços ou cardápio.
- Inclua no cálculo do CMV **todos os itens de consumo**, não apenas alimentação. Amenities e lavanderia também entram no custo da hospedagem.

Resumo prático da seção:

- **Custos fixos**: precisam ser monitorados e, se possível, reduzidos.
- **Custos variáveis**: exigem controle diário para evitar desperdícios.
- **CMV da diária**: deve ser calculado sempre para garantir precificação correta.

Seção 3 Ferramentas de Gestão Financeira

Uma boa gestão financeira exige mais do que anotações em planilhas ou cadernos. É preciso ter **ferramentas práticas** que ajudem a organizar entradas e saídas, definir preços de forma correta, equilibrar vendas por diferentes canais e tomar decisões baseadas em dados.

Nesta seção, você vai conhecer quatro pilares fundamentais para manter sua hospedagem saudável financeiramente.



1. Fluxo de Caixa para Hospedagem

O fluxo de caixa é como o **mapa da saúde financeira** da sua empresa. Ele mostra de onde o dinheiro entra, para onde sai e quando podem faltar ou sobrar recursos.

Entradas típicas

- Reservas diretas (site, telefone, WhatsApp).
- Reservas via OTAs (Booking, Airbnb, Decolar).
- Pacotes e eventos (casamentos, grupos corporativos).
- Serviços extras (transfers, passeios, alimentação, minibar).

Saídas típicas

- Custos fixos (aluguel, folha de pagamento, internet, energia).
- Custos variáveis (lavanderia, café da manhã, amenities).
- Impostos e taxas.
- Investimentos (reformas, compra de equipamentos).



Ajustes importantes

- **Cancelamentos e no-shows:** sempre registre esses impactos para não contar com receitas que não entraram.
- **Parcelamentos:** controle quando o dinheiro realmente cai na conta. Uma reserva feita hoje pode ser paga só no próximo mês.

Exemplo prático:

Se em julho você espera R\$ 80 mil em reservas, mas sabe que 10% são cancelamentos ou no-shows, planeje um caixa de **R\$ 72 mil**, e não R\$ 80 mil. Isso evita ilusões financeiras.

Dica: registre todas as entradas e saídas **diariamente**, mesmo as menores, como a compra de café ou pilhas para controles remotos. Esses “pequenos gastos” somados podem virar um grande rombo.

O ideal é ter um sistema integrado, para facilitar a dinâmica de gestão e uma gestão á vista para as melhores tomadas de decisão.

Caso o negócio ainda não tenha essa possibilidade de contratar um sistema integrado o Sebrae possui uma ferramenta de Fluxo de Caixa que pode ajudar...

2. Precificação da Diária

A precificação é um dos maiores erros de gestão na hotelaria. Muitos definem preços baseados apenas na concorrência ou “no que acham justo”, sem considerar os **custos reais**.

Fórmula simplificada:

$(\text{Custos Fixos} + \text{Custos Variáveis} + \text{Margem de Lucro}) \div \text{Ocupação Esperada}$

Exemplo prático:

- Custos mensais: **R\$ 60.000**
- Ocupação esperada: **1.000 diárias**
- Margem desejada: **20%**

➡ **Diária mínima = R\$ 72**

Isso significa que cobrar menos que R\$ 72 por diária coloca seu negócio em risco.

Pontos de atenção:

- Se sua taxa de ocupação cair, a diária mínima necessária aumenta.
- Em baixa temporada, vale criar pacotes (3 diárias pelo preço de 2) para manter ocupação sem reduzir demais o valor unitário.
- Avalie sempre o impacto das comissões das OTAs no cálculo.

3. Gestão de OTAs x Vendas Diretas

As OTAs (Online Travel Agencies) são grandes parceiras da hotelaria, mas também podem comprometer sua margem de lucro se forem sua principal fonte de reservas.

Como funcionam:

- Divulgam sua hospedagem para o mundo inteiro.
- Aumentam a confiança do cliente no processo de reserva.
- Cobram comissões de **15% a 25%** por reserva confirmada.

Exemplo prático:

- Diária vendida no Booking: R\$ 200
- Comissão de 20%: R\$ 40

➡ **Receita líquida para o hotel: R\$ 160**

Dicas para equilibrar:

- Use as OTAs como vitrine para atrair novos hóspedes.
- Crie estratégias de **reservas diretas**, oferecendo vantagens como:
 - ▶ Descontos no site oficial.
 - ▶ Café da manhã incluso.
 - ▶ Upgrade de quarto.
 - ▶ Late check-out gratuito.
- Invista em marketing digital (redes sociais, Google Meu Negócio, anúncios locais).

4. Sistemas de Gestão (PMS – Property Management System)

Um **PMS (Property Management System)** é um software que centraliza a gestão do seu negócio. Ele pode ser um grande aliado na redução de erros, organização financeira e aumento da eficiência.

Principais funções de um PMS:

- Controle de reservas em tempo real.
- Check-in e check-out automatizados.
- Emissão de notas fiscais e relatórios de faturamento.
- Integração com OTAs (evitando overbooking).
- Relatórios de desempenho (taxa de ocupação, ADR, RevPAR).

Benefício direto: *um PMS bem configurado reduz retrabalho, melhora o controle do caixa e ajuda a tomar decisões baseadas em dados, não em achismos.*

Exemplo prático:

Sem um PMS, você pode perder uma reserva por erro humano ao anotar em planilhas. Com o sistema, a ocupação é atualizada automaticamente em todos os canais de venda.

O ideal é contar com um sistema integrado de gestão (PMS), que centralize reservas, controle de caixa e relatórios em um só lugar. Isso facilita a rotina, evita erros e oferece uma visão clara do negócio, essencial para tomar decisões rápidas e estratégicas.

Mas, se sua hospedagem ainda não tem condições de investir em um sistema completo, você não precisa ficar sem controle: o **Sebrae oferece gratuitamente uma ferramenta de Fluxo de Caixa**, simples e prática, que ajuda a registrar entradas e saídas, planejar pagamentos e acompanhar o resultado financeiro do seu negócio.



Acesse a ferramenta do Sebrae e dê o primeiro passo para organizar suas finanças de forma profissional.

Resumo prático da seção:

- O **fluxo de caixa** mostra a real saúde do negócio.
- A **precificação correta** garante lucro em cada diária.
- O equilíbrio entre **OTAs e vendas diretas** aumenta a margem líquida.
- Um bom **PMS** traz organização e eficiência para a gestão financeira.



Seção 4 Estratégias para Aumentar Rentabilidade

Na hotelaria, não basta encher os quartos: o segredo está em **aumentar a margem de lucro por hóspede** e reduzir desperdícios. Isso exige criatividade, controle e acompanhamento de indicadores-chave.

Aqui estão algumas estratégias práticas para potencializar seus resultados:



1. Upselling e Cross-selling: aumente a receita por hóspede

- **Upselling:** oferecer uma categoria superior ao cliente.
Exemplo: “Por apenas R\$ 50 a mais, você pode ficar na suíte com vista para o mar”.
- **Cross-selling:** oferecer serviços adicionais.
Exemplo: transfer para o aeroporto, passeios turísticos, jantar especial, aluguel de bicicletas.

Ponto de atenção:

Essas ofertas devem agregar valor à experiência do hóspede, e não parecer uma “venda forçada”. O ideal é que sejam apresentadas de forma natural no momento da reserva ou check-in.

Exemplo prático:

Se 20 hóspedes comprarem um passeio extra de R\$ 100, sua hospedagem terá **R\$ 2.000 a mais de faturamento** no mês, sem aumentar a taxa de ocupação.



2. Redução de desperdícios: pequenas economias, grandes resultados

- **Café da manhã:** planeje o cardápio de acordo com a ocupação. Evite excesso de alimentos que acabam indo para o lixo.
- **Lavanderia:** incentive hóspedes a reutilizarem toalhas e roupas de cama em estadias mais longas (além de sustentável, reduz custos).
- **Energia e água:** instale sensores de presença, controle o uso do ar-condicionado e substitua lâmpadas por LED.

Ponto de atenção:

O desperdício pode representar **até 10% dos custos operacionais**. Um bom controle traz economia sem prejudicar a experiência do hóspede.

Exemplo prático:

Se sua pousada gasta R\$ 5.000/mês em lavanderia, e você consegue reduzir 15% com políticas de uso consciente, já são **R\$ 750 de economia mensal**, ou quase R\$ 9.000 ao ano.



3. Indicadores-chave: acompanhe seu desempenho

Monitorar os números certos ajuda a identificar se sua hospedagem está sendo lucrativa e quais ajustes precisam ser feitos.

• Taxa de Ocupação

Fórmula: **Diárias vendidas ÷ diárias disponíveis**

Exemplo: 600 diárias vendidas ÷ 1.000 disponíveis = **60% de ocupação**

• ADR (Average Daily Rate – Tarifa Média Diária)

Fórmula: **Receita de hospedagem ÷ nº de diárias vendidas**

Exemplo: R\$ 72.000 ÷ 600 = **R\$ 120 de ADR**

• RevPAR (Revenue per Available Room – Receita por quarto disponível)

Fórmula: **Receita ÷ nº de quartos disponíveis**

Exemplo: R\$ 72.000 ÷ 1.000 = **R\$ 72 de RevPAR**

Dica Sebrae: acompanhe esses três indicadores mensalmente. Eles mostram se sua precificação está correta, se a ocupação está dentro da média do mercado e qual é a receita real de cada quarto disponível.

1. Dados Mensais (preenchidos pelo empreendedor)

Mês	Quartos disponíveis no mês	Diárias vendidas	Receita de hospedagem (R\$)	Receita de extras (R\$)	Custos fixos (R\$)	Custos variáveis (R\$)
Janeiro	300 (10 quartos x 30 dias)	180	27.000	2.000	15.000	6.000
Fevereiro	280 (10 quartos x 28 dias)	210	31.500	3.000	15.000	7.500
Março	310 (10 quartos x 31 dias)	150	22.500	1.500	15.000	5.000

2. Indicadores Automáticos (calculados pela planilha)

Mês	Taxa de Ocupação (%)	ADR (R\$)	RevPAR (R\$)	Lucro Bruto (R\$)	Margem de Lucro (%)
Janeiro	60% (180 ÷ 300)	150 (27.000 ÷ 180)	90 (27.000 ÷ 300)	8.000 (27.000 + 2.000 - 21.000)	26%
Fevereiro	75% (210 ÷ 280)	150	112	12.000 (31.500 + 3.000 - 22.500)	33%
Março	48% (150 ÷ 310)	150	73	4.000 (22.500 + 1.500 - 20.000)	17%



3. Promoções inteligentes: ocupe mais em períodos de baixa

Nem sempre reduzir o preço é a melhor estratégia. O ideal é **criar pacotes e experiências** que incentivem reservas nos períodos de menor demanda.

Sugestões de promoções inteligentes:

- **Pacotes de fim de semana:** "Pague 2 diárias e ganhe a 3ª".
- **Descontos em baixa temporada:** preços especiais para grupos ou reservas antecipadas.
- **Parcerias locais:** ofereça pacotes com restaurantes, vinícolas, passeios de barco ou guias turísticos.
- **Programas de fidelidade:** benefícios para hóspedes que retornam (desconto, upgrade de quarto, presente de boas-vindas).



Exemplo prático:

Na baixa temporada, em vez de reduzir a diária de R\$ 200 para R\$ 150, ofereça:

“3 diárias por R\$ 500 + passeio de cortesia”.

O hóspede percebe mais valor, e você mantém a rentabilidade.

Resumo prático da seção:

- O **upselling e cross-selling** aumentam a receita por cliente.
- A **redução de desperdícios** gera economia significativa no longo prazo.
- Os **indicadores-chave** (ocupação, ADR e RevPAR) são bússolas da rentabilidade.
- **Promoções inteligentes** ajudam a manter ocupação sem comprometer margem.

Seção 5 Acesso a Crédito e Apoio do Sebrae

Muitos empreendedores veem o crédito como solução imediata para qualquer dificuldade. Mas é importante lembrar: **crédito não é dinheiro extra, é um compromisso futuro**. Quando bem utilizado, pode ser a chave para o crescimento; quando mal planejado, pode se tornar uma armadilha.

Nesta seção, você vai aprender **quando faz sentido buscar crédito, onde encontrá-lo e como o Sebrae pode apoiar seu negócio nessa decisão**.

1. Quando buscar crédito?

Buscar financiamento só vale a pena se ele for **um investimento para gerar mais resultado** ou se for **fundamental para manter a operação saudável**.

Bons motivos para buscar crédito:

- **Renovar quartos e estrutura:** modernizar instalações, melhorar conforto e aumentar o valor percebido da diária.
- **Investir em tecnologia:** adotar sistemas de gestão (PMS), melhorar site e canais de reservas.
- **Reforçar capital de giro na baixa temporada:** garantir o pagamento das despesas fixas mesmo com queda de ocupação.
- **Expandir serviços:** criar novos espaços (sala de eventos, área de lazer) ou oferecer experiências extras que aumentem a receita.

Evite usar crédito para:

- Cobrir despesas do dia a dia sem planejamento.
- Pagar dívidas antigas sem reorganizar a gestão.
- Custos supérfluos que não aumentam faturamento.



2. Onde buscar crédito?

Hoje existem várias opções, cada uma com características próprias:

- **Bancos tradicionais:** linhas de crédito específicas para pequenas empresas, mas exigem garantias e análise de histórico.
- **Cooperativas de crédito:** geralmente têm taxas mais baixas e condições mais flexíveis que os bancos.
- **Fintechs:** oferecem crédito rápido e digital, mas é importante avaliar bem os juros.
- **Programas de fomento regionais:** iniciativas estaduais ou municipais que incentivam o turismo e podem oferecer crédito subsidiado.

Dica Sebrae: sempre compare taxas de juros, prazos e exigências antes de escolher a instituição.



3. FAMPE – Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas

Um dos grandes desafios de pequenos negócios é **não ter garantias suficientes** para conseguir crédito. É aí que entra o **FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas)**, oferecido pelo Sebrae.

Como funciona:

- O Sebrae atua como **avalista** da sua operação de crédito.
- O FAMPE pode garantir até **80% do valor solicitado**, facilitando a aprovação no banco.
- É válido para **MEIs, Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP)**.
- Pode ser usado para capital de giro, investimento em estrutura ou inovação.

Diferencial:

Além de ajudar na concessão do crédito, o Sebrae acompanha o empreendedor com **consultorias e orientações de pós-crédito**, para garantir que o recurso seja aplicado de forma estratégica e realmente traga retorno para o negócio.

4. Como o Sebrae pode apoiar seu acesso a crédito

- **Orientação antes do crédito:** análise de viabilidade, fluxo de caixa projetado e definição do melhor valor a solicitar.
- **Conexão com bancos conveniados:** apoio na negociação junto às instituições financeiras.
- **Consultorias de gestão:** acompanhamento após a liberação do crédito, para garantir que o recurso seja usado corretamente.
- **Cursos e capacitações:** educação financeira e planejamento estratégico.

Com o apoio do Sebrae, você não apenas consegue crédito, mas aprende a utilizá-lo como uma ferramenta para crescer com segurança.

Resumo prático da seção:

- Crédito deve ser buscado quando há **planejamento claro** para usar o recurso.
- Existem diferentes opções no mercado (bancos, cooperativas, fintechs, programas regionais).
- O Sebrae, por meio do **FAMPE**, pode ser seu **parceiro e avalista**, garantindo até 80% do valor do crédito.
- Mais do que crédito, o Sebrae oferece **orientação e acompanhamento** para transformar endividamento em investimento.



Checklist Financeiro da Hospedagem Lucrativa

Você pode até ter hóspedes satisfeitos, mas sem gestão financeira não existe negócio sustentável.

Antes de pensar em expandir, responda com sinceridade: **você já faz tudo isso no seu dia a dia?**

- ☒ Separar contas pessoais e empresariais.
- ☒ Controlar o fluxo de caixa diariamente.
- ☒ Acompanhar custos fixos e variáveis.
- ☒ Calcular o CMV da diária e precificar corretamente.
- ☒ Planejar a sazonalidade (alta e baixa).
- ☒ Medir indicadores de desempenho (ocupação, ADR, RevPAR).
- ☒ Rever estratégias de venda (OTAs x vendas diretas).

Se a maioria das respostas for NÃO, está na hora de agir! Cada ponto desse checklist pode representar a diferença entre prejuízo e lucro no fim do mês.



Encerramento

Gerir um meio de hospedagem é muito mais do que abrir portas para hóspedes: é garantir que cada reserva se transforme em rentabilidade e que o negócio esteja pronto para crescer de forma sustentável.

Com uma gestão financeira inteligente, você equilibra custos, planeja o futuro e fortalece a competitividade da sua pousada, hotel ou hostel.

*O Sebrae está pronto para caminhar com você nessa jornada, oferecendo cursos, consultorias, ferramentas e acesso a crédito. Não espere a próxima baixa temporada para perceber a importância da gestão: **comece agora.***

Conheça as soluções do Sebrae que podem ajudar o seu negócio, nesta jornada financeira.



QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.

QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.

QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.

QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.

QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.

QR code

Texto descritivo aqui, texto de exemplo descritivo vai aqui, texto exemplo.



www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

