Nugah

Estudo de Viabilidade Econômico - Financeira

Ibis Alta Floresta - MT



Recife, PE
Julho de 2026

A Nugah é uma marca dinâmica e inovadora da Eninova Hotels & Resorts, dedicada à consultoria especializada no setor hoteleiro.

Com mais de 15 anos de experiência, nosso ecossistema de soluções cobre todas as etapas, desde a idealização até a operação dos projetos, resultando em empreendimentos com conceitos únicos e uma gestão operacional de alta qualidade.

Até o momento, já contribuímos para a conclusão de mais de 88 empreendimentos e estamos atualmente envolvidos em 22 novos projetos, que incluem condo-hotéis, residências de temporada e multipropriedades.

Consultoria personalizada para decisões seguras.

Clientes & Parceiros



© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Declaro, para os devidos fins e em atendimento ao disposto no inciso XIV do Anexo B da Resolução CVM nº 86, de 31 de março de 2022, que todas as informações fornecidas no âmbito do presente processo são verdadeiras, completas e consistentes com os documentos e registros que lhes dão suporte. Declaro, ainda, que estou ciente de que a prestação de informações falsas ou incompletas constitui infração à regulamentação vigente, podendo ensejar a aplicação das penalidades previstas na legislação aplicável, sem prejuízo das responsabilidades civis e penais cabíveis. Por ser expressão da verdade, firmo a presente declaração.
A empresa ALTA FLORESTA INCORPORACAO E ADMINISTRACAO DE HOTEIS SPE LTDA., pagou a Nugah, parte do grupo Eninova o valor fixo de R$ 33.000,00 (trinta e Três mil reais) referente a confecção do estudo em Novembro de 2024 e R$ 5.000,00 (cinco mil reais) para a atualização em Março de 2026. Nos últimos 12 (doze) meses não houve qualquer outra contratação e/ou remuneração das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro. As informações contidas neste relatório tem consentimento da Eninova para divulgação, desde que mencionada a fonte.

Responsáveis Técnicos



Núbio Gadelha Neto

Diretor Executivo

Núbio Gadelha Neto, Engenheiro Civil pela PUC- RS, Postgraduate in International Hospitality Management, com vasta experiência na área de Gestão Hoteleira. Nascido literalmente em um hotel, Nubio cresceu imerso no universo da hospitalidade. Com mais de 20 anos de experiência na gestão hoteleira, ele desenvolveu uma paixão intensa por tecnologia e soluções inovadoras para transformar o mercado. Sua jornada o levou a fundar a Eninova, no qual tem construído um ecossistema robusto de soluções voltadas para hotéis, resorts, pousada e empreendimentos de aluguel por temporada

Nubio Gadelha Neto
Representante legal

Nugah

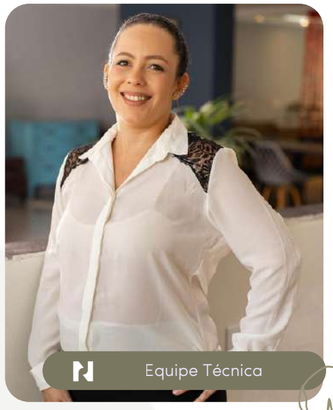
Responsáveis Técnicos



Ana Paula Santiago

Diretora de Operações

Turismóloga pela UFPE- PE.



Danielle Gomes

Gerente de Business Intelligence

Turismóloga pela FAFIRE- PE.



Rafael Domingues

Gerente de Reservas

Turismólogo pela UNIVALI-SC

DECLARAÇÃO DOS PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS PELO ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Em atendimento ao disposto no inciso XIV do Anexo B da Resolução nº 86, de 31 de março de 2022, da Comissão de Valores Mobiliários, os profissionais responsáveis pela elaboração do presente Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira, bem como o representante legal da empresa responsável por sua elaboração, declaram, para os devidos fins:

(i) Que todas as informações fornecidas no âmbito do presente estudo são verdadeiras, completas e consistentes com os documentos e registros que lhes dão suporte, estando cientes de que a prestação de informações falsas ou incompletas constitui infração à regulamentação vigente, sujeitando os responsáveis às penalidades previstas na legislação aplicável, sem prejuízo das responsabilidades civis e penais cabíveis;

(ii) Que não são titulares de Certificados de Investimento Coletivo (CIC) hoteleiros objeto da presente oferta, tampouco possuem intenção de adquiri-los durante o período de distribuição;

(iii) Que não possuem qualquer conflito de interesses que possa comprometer ou diminuir a independência necessária ao pleno e adequado desempenho de suas funções na elaboração do presente estudo;

(iv) Que o custo referente à elaboração deste Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira é composto exclusivamente por componente fixo, não havendo qualquer parcela de remuneração contingente, variável ou vinculada ao desempenho comercial da oferta ou à sua efetiva colocação;

(v) Que, nos 12 (doze) meses anteriores ao protocolo do pedido de registro da oferta, não receberam quaisquer valores do ofertante ou de demais contrapartes envolvidas nos contratos relacionados ao CIC hoteleiro, a título de remuneração por serviços de consultoria, avaliação, auditoria ou assemelhados, exceto aqueles estritamente relacionados à elaboração do presente estudo, os quais estão devidamente refletidos no item de custo acima mencionado.

Por fim, os signatários reiteram que atuaram com total independência técnica, observando as melhores práticas de mercado e os princípios de transparência, diligência e boa-fé na elaboração deste estudo.

A empresa ALTA FLORESTA INCORPORACAO E ADMINISTRACAO DE HOTEIS SPE LTDA., pagou a Nugah, parte do grupo Eninova o valor fixo de R$ 33.000,00 (trinta e Três mil reais) referente a confecção do estudo em Novembro de 2024 e R$ 5.000,00 (cinco mil reais) para a atualização em Março de 2026. Nos últimos 12 (doze) meses não houve qualquer outra contratação e/ou remuneração das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro. As informações contidas neste relatório tem consentimento da Eninova para divulgação, desde que mencionada a fonte.

Declaração de custo e independência

Em atendimento ao inciso XIV do Anexo B da Resolução CVM nº 86, de 31 de março de 2022, a Nugah Hospitality Consulting, marca de consultoria da ENINOVA Hotels & Resorts Ltda., CNPJ 17.423.926/0001-92, por seu representante legal, e os profissionais responsáveis pelo estudo declaram expressamente o que segue.

a) Titularidade de CIC. A firma e os signatários não são titulares de CIC hoteleiro objeto da oferta e não têm intenção de adquiri-lo durante a oferta. Quantidade: zero.

b) Independência. Os signatários não têm conflito de interesses que lhes diminua a independência necessária ao desempenho de suas funções.

c) CUSTO DO ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Componente	Referência	Valor
Fixo	Elaboração do estudo, novembro de 2024	R$ 33.000,00
Fixo	Atualização do estudo, março de 2026	R$ 5.000,00
Contingente ou variável	Inexistente. Nenhuma parcela vinculada a resultado, sucesso, volume ou colocação da oferta	R$ 0,00
Custo total do estudo	**Integralmente composto por componente fixo**	**R$ 38.000,00**

d) Valores recebidos nos 12 meses anteriores ao pedido de registro. Do ofertante e das demais contrapartes dos contratos do CIC hoteleiro: R$ 5.000,00, integralmente relativos à atualização do estudo de viabilidade econômica e financeira (março de 2026). Por outros serviços de consultoria, avaliação, auditoria e assemelhados: R$ 0,00. O valor de R$ 33.000,00, relativo ao estudo original, foi recebido em novembro de 2024, fora desse período.

Recife, PE, _____ de _____ de 2026.

Núbio Gadelha Neto
Diretor Executivo e representante legal
Responsável técnico · Engenheiro Civil, PUC-RS

Ana Paula Santiago
Diretora de Operações
Equipe técnica · Turismóloga, UFPE

Danielle Gomes
Gerente de Business Intelligence
Equipe técnica · Turismóloga, FAFIRE

Rafael Domingues
Gerente de Reservas
Equipe técnica · Turismólogo, UNIVALI

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:

Últimos estudos desenvolvidos pela Nugah

Hotel Japaratinga - AL	Janeiro de 2024	Santa Maria - RS	Julho de 2024	Japaratinga - AL	Fevereiro de 2026
Ibis Camaçari - BA	Março de 2024	Dourados - MS	Julho de 2024	Porto de pedras - AL	Novembro de 2025
Ibis Nova Mutum - MT	Fevereiro de 2024	Alta Floresta - MT	Novembro de 2024	Ibis Garanhuns - PE	Março de 2024
Ibis Sobral - CE	Janeiro de 2024	Santa Cruz do Sul - RS	Julho de 2024	Várzea Grande - MT	Dezembro de 2024
Ibis Lucas do Rio Verde - MT	Novembro de 2023	Araguaina - TO	Abril de 2023	Aledia - PE	Janeiro de 2025
Ibis Caxias - MA	Agosto de 2023	Arcoverde - PE	Setembro de 2022	Recife - PE	Março de 2025
Ibis Sorriso - MT	Abril de 2023	Luis Eduardo Magalhães - BA	Março de 2023	Ibis Serra Talhada - PE	Março de 2024
Ibis Triunfo - PE	Março de 2024	Jequiá da Praia - AL	Maio de 2024	Vilhena - RO	Outubro de 2023

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Estudos realizados nos últimos três anos

Estudos de viabilidade mercadológica e econômico-financeira de empreendimentos hoteleiros elaborados pela Nugah de 2023 a 2026, em ordem cronológica.

24 estudos no período, incluindo a presente atualização. Os estudos de 2025 e 2026 estão destacados como os mais recentes.

2023

6 estudos

- Luís Eduardo Magalhães, BA — março
- Araguaína, TO — abril
- Ibis Sorriso, MT — abril
- Ibis Caxias, MA — agosto
- Vilhena, RO — outubro
- Ibis Lucas do Rio Verde, MT — novembro

2024

13 estudos

- Hotel Japaratinga, AL — janeiro
- Ibis Sobral, CE — janeiro
- Ibis Nova Mutum, MT — fevereiro
- Ibis Camaçari, BA — março
- Ibis Garanhuns, PE — março
- Ibis Serra Talhada, PE — março
- Ibis Triunfo, PE — março
- Jequiá da Praia, AL — maio
- Santa Maria, RS — julho
- Dourados, MS — julho
- Santa Cruz do Sul, RS — julho
- Alta Floresta, MT — novembro
- Várzea Grande, MT — dezembro

2025

3 estudos · mais recentes

- Aldeia, PE — janeiro
- Recife, PE — março
- Porto de Pedras, AL — novembro

2026

2 estudos · mais recentes

- Japaratinga, AL — fevereiro
- Alta Floresta, MT — março, atualização do presente estudo

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:



Processo interno de aprovação do estudo

Todo estudo de viabilidade econômica e financeira da Nugah percorre quatro etapas sequenciais, com segregação entre quem coleta as informações, quem elabora o estudo e quem o valida. Nenhuma etapa se inicia sem a conclusão formal da anterior.

01

Coleta de informações

Rafael Domingues

GERENTE DE RESERVAS · TURISMÓLOGO

Levantamento dos dados do empreendimento junto ao contratante, pesquisa da oferta e da cesta competitiva e consulta a fontes oficiais. Cada dado é registrado com a sua origem.

02

Elaboração do estudo

Ana Paula Santiago e Danielle Gomes

DIRETORA DE OPERAÇÕES E GERENTE DE BI · TURISMÓLOGAS

Análise de mercado, demanda e penetração, DRE no padrão USALI, fluxo de caixa de 10 anos, perpetuidade, VPL, TIR e sensibilidades.

03

Validação técnica

Núbio Gadelha Neto

DIRETOR EXECUTIVO E RESPONSÁVEL TÉCNICO

Validação de premissas, cálculos, fontes e consistência entre texto e tabelas, com checklist dos incisos I a XIV do Anexo B. Pendências retornam à etapa de origem.

04

Aprovação e emissão

Núbio Gadelha Neto

REPRESENTANTE LEGAL DA FIRMA

Aprovação da versão final, rubrica de todas as páginas e assinatura das declarações pelos profissionais responsáveis e pelo representante legal.

Regras permanentes. Quem coleta não elabora e quem elabora não valida. Atualizações do estudo percorrem novamente todas as etapas. A remuneração da firma não guarda relação com as conclusões do estudo.



Termo de Entrega

Este objeto trata-se da entrega atualização de estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira desenvolvido para a empresa ALTA FLORESTA INCORPORACAO E ADMINISTRACAO DE HOTEIS SPE LTDA., realizada no mês de Março de 2026, para o empreendimento a ser desenvolvido na **cidade de Alta Floresta- MT**;

O estudo segue a metodologia da publicação Hotels & Motels Valuation and Market Studies do Appraisal Institute, realizada de maneira totalmente independente, não recebendo nenhuma influência interna e/ou externa para a conclusão e coleta dos dados.

A Nugah, parte do Grupo ENINOVA, localizada na Rua Tenente João Cícero, nº47, 7º andar, Boa Viagem, Recife – PE, inscrita sob o CNPJ sob o nº 17.423.926/0001-92 realizou este trabalho com o objetivo de estudar o mercado e a viabilidade econômico – financeira da região para implantação de um **hotel com bandeira Ibis.**

Todas as informações de dados gerais do mercado e da localidade, além da oferta hoteleira atual e futura foram colhidas e analisadas até o momento de fechamento deste relatório.

Não nos responsabilizamos pela inserção ou alteração de informações adicionais após a entrega deste estudo. Estas informações estão sujeitas a imperfeições, variações e alterações do cenário social e econômico analisado que poderão modificar os resultados estimados neste estudo.

Termo de Entrega

A Nugah, parte do grupo ENINOVA não tem qualquer relação com o projeto em questão, e não participa direta e nem indiretamente com resultado dessa pesquisa, não tem qualquer vínculo ou relação de parceria com nenhum dos sócios e investidores desse projeto, a Eninova não será titular ou tem intenção de adquirir nenhuma unidade objeto da oferta;

O modelo econômico criado para analisar a viabilidade do empreendimento, apresenta valores básicos médios de mercado, praticados por hotéis do mesmo padrão do analisado. Como esses valores poderão sofrer variações devido a diversos fatores fora de nosso controle e por se tratar de material de uso restrito aos profissionais da Eninova e das empresas proprietárias do projeto, sem qualquer compromisso relativo a seus resultados, não poderão ser, em nenhum momento, referência para justificar lucros ou perdas em qualquer situação, destacando-se mais uma vez as possíveis alterações nas variáveis dos cenários que foram definidos para as estimativas de mercado e desempenho.

A empresa ALTA FLORESTA INCORPORACAO E ADMINISTRACAO DE HOTEIS SPE LTDA., pagou a Nugah, parte do grupo Eninova o valor fixo de R$ 33.000,00 (trinta e Três mil reais) referente a confecção do estudo em Novembro de 2024 e R$ 5.000,00 (cinco mil reais) para a atualização em Março de 2026. Nos últimos 12 (doze) meses não houve qualquer outra contratação e/ou remuneração das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro. As informações contidas neste relatório tem consentimento da Eninova para divulgação, desde que mencionada a fonte.

Critérios para a Escolha da Rede Hoteleira

A definição da bandeira hoteleira para Alta Floresta foi orientada por critérios estratégicos que consideraram a relevância da marca, sua experiência consolidada no setor e a força de mercado no cenário nacional e internacional.

O Ibis Plaza Alta Floresta integrará a rede Accor, um dos maiores grupos hoteleiros do mundo. De origem francesa, a Accor está presente em 110 países, operando mais de 5.100 hotéis sob marcas consagradas, como Ibis, Ibis Styles e Ibis Budget, que revolucionaram o conceito de hotelaria econômica ao unir acessibilidade, conforto e padronização de serviços com qualidade.

A Accor é reconhecida por sua capacidade de adaptar-se aos diferentes perfis de viajantes, estabelecendo novos referenciais de excelência no segmento. Só nas Américas, são mais de 300 hotéis da família Ibis, sendo 235 no Brasil. No país, a Accor é líder em gestão hoteleira, com a maior variedade de marcas e o maior número de empreendimentos operados sob bandeira própria.

Dentre essas marcas, a rede Ibis se destaca como referência em hospedagem eficiente e acessível, somando mais de 37 mil quartos em território nacional. Essa capilaridade, aliada à confiança do mercado, reforça a escolha da bandeira Ibis como a mais adequada para atender à crescente demanda por hospedagem qualificada em Alta Floresta, impulsionando o desenvolvimento turístico e econômico da região.

Bandeira Escolhida para o Empreendimento



Critérios para a Escolha da Rede Hoteleira

- Marca Hoteleira mais LEMBRADA E RECONHECIDA pelos viajantes brasileiros.
- 77% dos viajantes brasileiros conhecem o Ibis.
- 1 a cada 2 dos viajantes brasileiros já se hospedaram em um Ibis.
- 62% do público que considera se hospedar no Ibis, consome a marca.
- 47% escolhem como primeira ou segunda escolha.

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Índice

1. Apresentação e dados do projeto;

2. Tendências e perspectivas macroeconômicas;

3. Análise da localização geográfica do terreno e sua vizinhança;

4. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução;

5. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado;

6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;

7. Metodologia escolhida;

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

8. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;

9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados;

10.Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;

11. Anexos;

Quadro de atendimento ao Anexo B

Localização, neste estudo, de cada informação mínima exigida pelo Anexo B da Resolução CVM nº 86, de 31 de março de 2022, para o estudo de viabilidade econômica e financeira de empreendimento hoteleiro.

Inciso	Informação exigida	Páginas
I	Tendências e perspectivas macroeconômicas	16 a 40
II	Mercado hoteleiro por segmento, demanda e oferta futura	45 a 53
III	Localização geográfica do empreendimento e vizinhança	41 a 44
IV	Posicionamento competitivo	54 e 55
V	Penetração do empreendimento no mercado	56 a 58
VI	Custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, pré-operacionais e capital de giro	59 e 59A
VII	Custos administrativos e tributários do investidor na aquisição do CIC	60, 60A e 60B
VIII	Metodologia escolhida e razões para sua adoção	61, 62 e 62A
IX	Projeção de receitas, despesas e resultados	63 a 69
X	VPL e TIR, 10 anos seguidos de perpetuidade, taxa compatível com o risco	70 a 74, 74A e 74B
XI	Taxa de capitalização frente a hotéis similares em operação	75
XII	Assinaturas e identificação dos responsáveis	4, 5 e 5A
XIII	Experiência, estudos dos últimos 3 anos e processo interno de aprovação	4 a 6, 6A e 6B
XIV	Declarações dos profissionais e do representante legal	4, 5 e 5A

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:



Dados do Projeto

Ibis Alta Floresta - MT

Rede – Accor
Bandeira – Ibis
Administradora – à definir
Categoria – Econômico
Uhs – 88 quartos
Tipo de negócio – Venda de Condo-Hotel
Previsão de inauguração – à definir – previsto para 2029.

Este estudo teve como objetivo estudar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira do Ibis Alta Floresta, com a projeção para um total de 88 quartos. O projeto foi pensado para a construção de um hotel de categoria econômica, que deverá ser operado com a marca Ibis, cuja propriedade pertence à Accor.



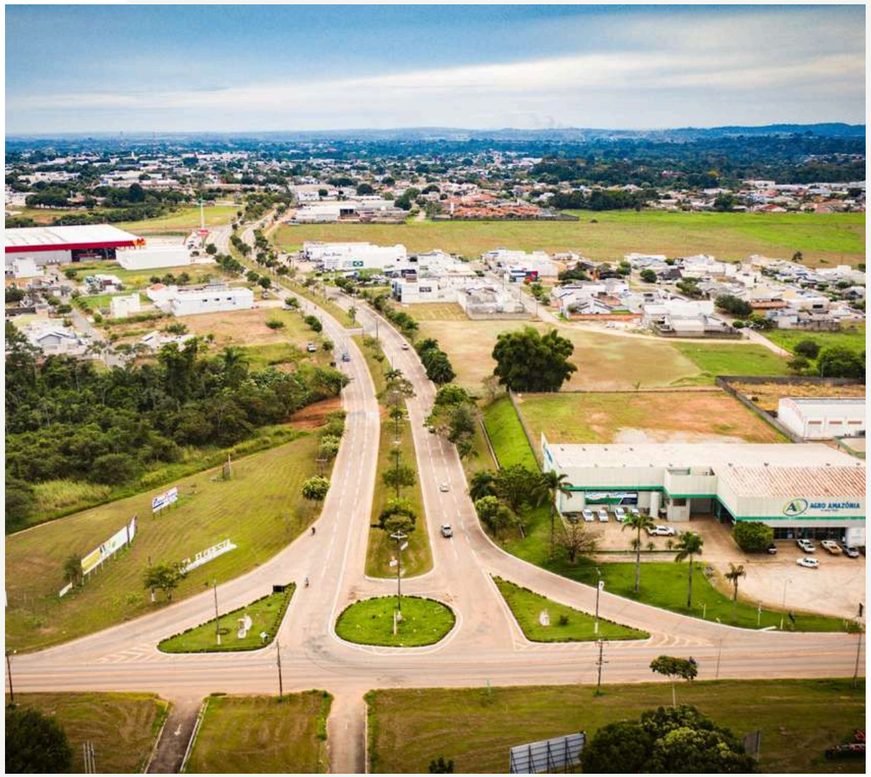
© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Por que investir em Alta Floresta

Um investimento em Alta Floresta que combina demanda corporativa consistente com o potencial crescente do turismo ecológico.

O empreendimento se posiciona para ser referência em gestão e padronização hoteleira na região.

Um projeto que traduz a escassez como valor: pouca concorrência qualificada, alta capacidade de diferenciação e espaço real para liderança.



Diferenciais do Projeto

- LOCALIZAÇÃO EM VETOR DE CRESCIMENTO
- MARCA INTERNACIONAL RECONHECIDA
- INFRAESTRUTURA MODERNA
- ALTA LIQUIDEZ NO MERCADO IMOBILIÁRIO
- DEMANDA CORPORATIVA ESTRUTURADA
- POTENCIAL TURÍSTICO COMPLEMENTAR



Fonte: IBGE

Alta Floresta

Alta Floresta vem se consolidando como um dos principais vetores de crescimento econômico do norte de Mato Grosso, destacando-se pela combinação entre expansão produtiva, dinamismo empresarial e fortalecimento de seus indicadores socioeconômicos. O município assume papel estratégico na região ao integrar atividades ligadas ao agronegócio, comércio, serviços e ao turismo ecológico, impulsionado pela sua proximidade com importantes áreas de preservação ambiental da Amazônia.

Os indicadores macroeconômicos recentes evidenciam um cenário consistente de desenvolvimento. O Produto Interno Bruto (PIB) municipal apresenta crescimento de 11,10%, refletindo o avanço da atividade econômica e o aumento da geração de valor no território. Esse desempenho é acompanhado pela expansão do tecido empresarial, com crescimento de 9,46% no número de empresas, sinalizando um ambiente favorável ao empreendedorismo e à atração de novos investimentos.

No mercado de trabalho, o aumento de 4,06% no pessoal ocupado reforça a tendência de aquecimento econômico, com ampliação das oportunidades de emprego e fortalecimento da renda local. Paralelamente, o avanço de 2,01% no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) indica melhorias graduais nas condições de vida da população, refletindo impactos positivos em áreas como educação, saúde e renda.

Cidades que compõem a Microregião - Alta Floresta				
Cidade	**População**	**% da**	**PIB (2023)**	**% da**
Alta Floresta	58.613	53%	3.034.593	55%
Apiacás	8.590	8%	291.453	5%
Carlinda	10.332	9%	423.098	8%
Nova	13.635	12%	506.046	9%
Nova Monte	8.313	7%	441.951	8%
Paranaíta	11.671	10%	833.109	15%
	111.154	**100%**	**5.530.250**	**100%**

TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS MACROECONÔMICAS - Alta Floresta			
PIB		**Empresas**	
2014	1.058.489	**2014**	1.473
2023	3.034.593	**2023**	3.640
TCM*	**11,10%**	**TCM***	**9,46%**
Pessoal Ocupado		**IDH-M**	
2014	11.826	**2000**	0,585
2023	17.608	**2010**	0,714
TCM*	**4,06%**	**TCM***	**2,01%**

Alta Floresta

A microrregião de Alta Floresta, situada no norte do estado de Mato Grosso, destaca-se como um território de elevada relevância econômica e ambiental no contexto da Amazônia Legal. Composta por seis municípios, a região apresenta uma rica diversidade ecológica, inserida no bioma amazônico, ao mesmo tempo em que desenvolve uma base econômica diversificada, sustentada por atividades como agropecuária, manejo florestal sustentável, mineração, comércio e, de forma crescente, o ecoturismo.

Nesse cenário, o município de Alta Floresta, configura-se como seu principal polo econômico, social e institucional. Fundada em 1976, a cidade teve sua origem vinculada a um projeto estruturado de colonização da Amazônia, evoluindo ao longo das décadas para um centro urbano consolidado e estratégico na região.

Cidades que compõem a Microregião - Alta Floresta				
Cidade	**População**	**% da Região**	**PIB (2023)**	**% da Região**
Alta Floresta	58.613	53%	3.034.593	55%
Apiacás	8.590	8%	291.453	5%
Carlinda	10.332	9%	423.098	8%
Nova Bandeirantes	13.635	12%	506.046	9%
Nova Monte Verde	8.313	7%	441.951	8%
Paranaíta	11.671	10%	833.109	15%
	111.154	**100%**	**5.530.250**	**100%**

Atualmente, Alta Floresta concentra aproximadamente 53% da população total da microrregião e responde por cerca de 55% do Produto Interno Bruto (PIB) regional, evidenciando sua expressiva centralidade econômica. Esse protagonismo é sustentado por uma infraestrutura mais desenvolvida, maior diversificação de atividades produtivas e pela presença de serviços especializados.

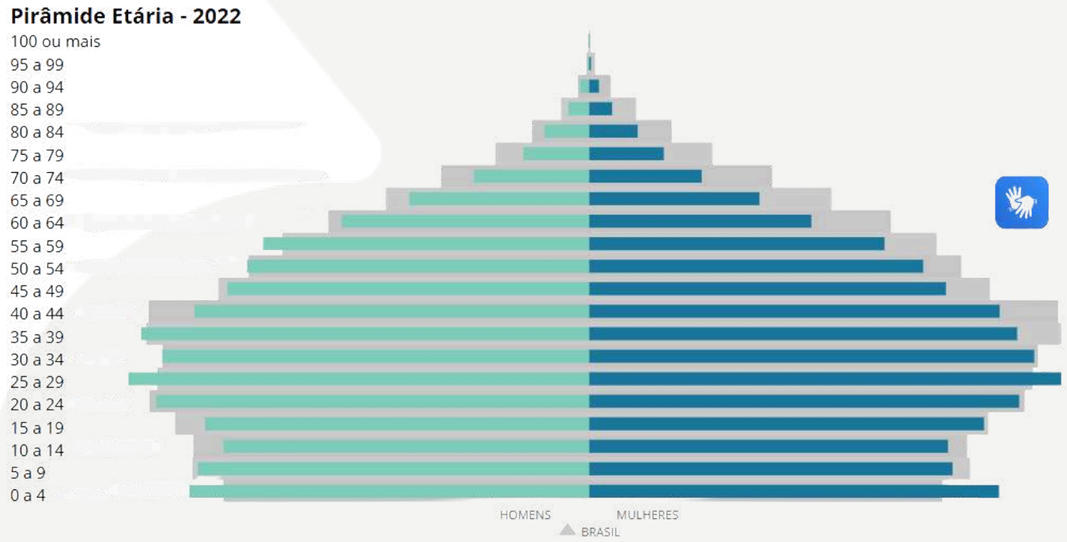
A cidade atua, portanto, como um verdadeiro hub regional, concentrando fluxos de comércio, prestação de serviços, logística e iniciativas ligadas à inovação e sustentabilidade ambiental. Esse posicionamento reforça seu papel como vetor de desenvolvimento para toda a microrregião, impulsionando a integração econômica e a geração de oportunidades nos municípios do entorno.

Alta Floresta

Com uma população estimada em aproximadamente 58 mil habitantes, segundo os dados mais recentes do IBGE, Alta Floresta apresenta um perfil marcado pela transição entre o urbano e o rural, combinando o avanço da urbanização com fortes vínculos às atividades do campo, em um território de cerca de 8.947 km². A estrutura demográfica do município é equilibrada, com leve predominância feminina, sendo cerca de 50,2% da população composta por mulheres e 49,8% por homens, refletindo uma distribuição populacional estável.

O município possui Índice de Desenvolvimento Humano (IDH-M) de 0,714, classificado como alto, refletindo avanços consistentes nos pilares de saúde, educação e renda. A cidade dispõe de uma infraestrutura educacional relevante, com a presença de escolas técnicas e de uma unidade da Universidade do Estado de Mato Grosso (UNEMAT), contribuindo para a formação de mão de obra qualificada. No campo da saúde, conta com uma rede de atendimento que atende não apenas à população local, mas também aos municípios do entorno.

Esse conjunto de fatores reforça o posicionamento de Alta Floresta como um polo regional estruturado e em expansão, oferecendo um ambiente favorável à atração de novos investimentos e sustentando perspectivas positivas de crescimento econômico e desenvolvimento social nos próximos anos.



Pirâmide Etária

Alta Floresta

A economia de Alta Floresta, apresenta uma estrutura dinâmica e diversificada, refletida na composição do seu Produto Interno Bruto (PIB) e na integração entre os diferentes setores produtivos. Impulsionado por uma base econômica sólida e em expansão, o município tem consolidado seu papel como polo regional, combinando o fortalecimento do agronegócio com o crescimento consistente do setor de serviços e da atividade industrial.

Em 2025, as projeções deram continuidade desse ciclo de expansão, com incremento adicional da área plantada e ganhos de produtividade, impulsionados por condições de mercado favoráveis, câmbio competitivo e manutenção da demanda internacional por commodities agrícolas, especialmente por parte da China. Além disso, o avanço tecnológico no campo, com uso intensivo de agricultura de precisão, biotecnologia e manejo eficiente do solo, deve sustentar níveis elevados de produção, mesmo diante de eventuais oscilações climáticas.

No horizonte de 2026, a tendência é de consolidação desse crescimento em um ritmo mais moderado, porém sustentável. A expansão da área agrícola deve continuar, ainda que de forma mais seletiva, com maior foco em produtividade por hectare e eficiência operacional. Práticas como integração lavoura-pecuária, rotação de culturas e intensificação do uso de áreas já abertas tendem a ganhar ainda mais relevância, alinhadas às exigências de sustentabilidade e rastreabilidade do mercado internacional.

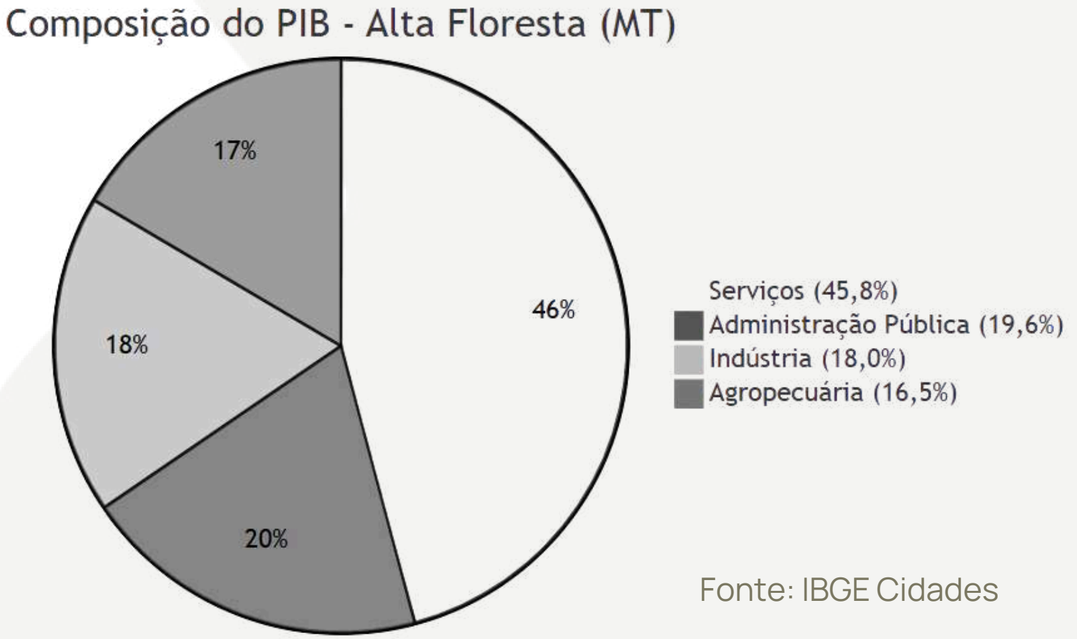
Esse avanço contínuo do agronegócio reforça o papel de Alta Floresta como um polo emergente dentro da dinâmica agrícola do norte mato-grossense, ampliando sua inserção nas cadeias produtivas e fortalecendo os efeitos multiplicadores sobre os setores de serviços, logística e indústria local.

A indústria, embora com participação menor em relação aos serviços, desempenha papel relevante, especialmente por meio das indústrias de transformação. Destacam-se o beneficiamento de produtos agropecuários e as atividades ligadas ao setor madeireiro, historicamente importante na região. A diversificação industrial contribui para a geração de empregos formais e agrega valor à produção local, fortalecendo a economia como um todo. Outro componente significativo do PIB municipal é a administração pública, que representa parcela relevante da geração de renda. A arrecadação tributária e os investimentos governamentais são fundamentais para a manutenção e expansão da infraestrutura urbana, além do financiamento de áreas essenciais como saúde, educação e assistência social.

Alta Floresta

Apesar de sua participação proporcionalmente menor no PIB, a agropecuária mantém caráter estratégico, funcionando como base estruturante da economia local. A produção de carne bovina, leite e grãos conecta Alta Floresta a mercados regionais, nacionais e internacionais, sustentando cadeias produtivas amplas e gerando efeitos multiplicadores sobre os demais setores.

Dessa forma, o desempenho econômico de Alta Floresta é resultado da combinação entre um agronegócio em expansão, um setor de serviços robusto e uma indústria em processo de diversificação. Esse conjunto de fatores cria um ambiente econômico resiliente e com perspectivas positivas de crescimento, reforçando o papel do município como um importante eixo de desenvolvimento no norte mato-grossense.



Fonte: IBGE Cidades

Alta Floresta

O setor de serviços constitui o principal pilar da economia de Alta Floresta, respondendo pela maior parcela do Produto Interno Bruto municipal, cerca de 45,8%, podendo ultrapassar 65% quando considerada a administração pública, conforme dados do IBGE. Esse protagonismo reflete a consolidação do município como um polo regional estratégico no norte de Mato Grosso, exercendo forte influência sobre cidades do entorno nas áreas de comércio, saúde, educação, turismo e serviços especializados.

O dinamismo do setor está diretamente associado ao crescimento urbano e ao fortalecimento do agronegócio na região, que gera demanda contínua por serviços de apoio, logística, assistência técnica, comércio e soluções corporativas. Esse movimento tem impulsionado a expansão do varejo, do setor imobiliário, de serviços financeiros e de atividades voltadas ao atendimento empresarial, elevando o nível de sofisticação da economia local.

No campo educacional, Alta Floresta desempenha papel relevante na formação de capital humano qualificado, abrigando instituições de ensino superior, como a Universidade do Estado de Mato Grosso, além de escolas técnicas e centros de capacitação profissional. Esse ambiente educacional contribui diretamente para a qualificação da mão de obra local, atendendo tanto às demandas do setor produtivo quanto à crescente complexidade dos serviços ofertados no município.

Na área da saúde, o município se destaca como referência regional, atendendo não apenas sua população, mas também moradores de diversas cidades vizinhas.



UNEMAT - Universidade do Estado do Mato Grosso

Alta Floresta

A estrutura de saúde é composta por uma rede integrada de serviços públicos e privados, abrangendo desde a atenção básica até atendimentos de média e alta complexidade. O Hospital Regional de Alta Floresta é a principal unidade pública da região, desempenhando papel central na oferta de serviços hospitalares e especialidades médicas. Complementarmente, o município conta com diversas Unidades Básicas de Saúde (UBSs), estrategicamente distribuídas para garantir capilaridade no atendimento, inclusive em áreas rurais, além de programas de atenção preventiva desenvolvidos em parceria com o Sistema Único de Saúde (SUS).

A rede privada também vem se expandindo de forma consistente, acompanhando o aumento da demanda por serviços mais especializados e ágeis. Clínicas médicas e odontológicas, laboratórios de análises clínicas e hospitais privados ampliam a capacidade de atendimento e contribuem para a diversificação dos serviços de saúde disponíveis. Observa-se ainda um movimento contínuo de atração de profissionais qualificados e investimentos em modernização tecnológica, elevando o padrão dos serviços ofertados.

As perspectivas para 2026, são de continuidade no crescimento do setor de serviços em Alta Floresta, impulsionado pela expansão econômica regional, aumento da renda e fortalecimento do município como hub de atendimento. A demanda por serviços de saúde, educação, comércio e soluções corporativas deve seguir em alta, acompanhando o avanço do agronegócio e a ampliação da base populacional.



Hospital Regional de Alta Floresta

Alta Floresta

Além disso, o potencial turístico da região, associado à proximidade com biomas relevantes como a Amazônia, começa a ganhar maior visibilidade, abrindo novas oportunidades para o desenvolvimento de serviços ligados ao ecoturismo e à hospitalidade.

O turismo em Alta Floresta vem se consolidando como um importante vetor complementar de desenvolvimento econômico, com forte no ecoturismo e na valorização dos ativos naturais da região amazônica. Inserido em uma área de transição entre o Cerrado e a Floresta Amazônica, o município se destaca pela biodiversidade, paisagens preservadas e potencial para atividades sustentáveis, atraindo visitantes nacionais e internacionais interessados em experiências imersivas na natureza.

Um dos principais destaques é o Parque Estadual do Cristalino, reconhecido por sua rica fauna e flora, além de ser considerado um dos melhores destinos de observação de aves do mundo. O parque, aliado às áreas privadas de conservação, impulsiona diretamente a cadeia de serviços turísticos, dinamizando setores como hospedagem, alimentação, transporte e guiamento especializado.

Nesse contexto, a Reserva Particular do Patrimônio Natural Cristalino desempenha papel central na estruturação do turismo sustentável na região. Com uma área inicial de 670 hectares, sendo cerca de 30 hectares destinados ao empreendimento de ecoturismo Cristalino Lodge, o projeto se tornou referência internacional em turismo de natureza aliado à conservação ambiental.



Parque Estadual do Cristalino

Alta Floresta

O modelo adotado promove uma economia sustentável, gerando empregos e renda para a população local, ao mesmo tempo em que assegura a proteção dos ecossistemas. A atuação integrada com a Fundação Ecológica Cristalino fortalece ainda mais esse modelo, destinando parte dos recursos gerados pelo turismo para a manutenção das áreas protegidas, financiamento de pesquisas científicas e desenvolvimento de projetos de educação ambiental. Essa sinergia entre iniciativa privada e conservação ambiental posiciona Alta Floresta como um exemplo bem-sucedido de turismo responsável na Amazônia.

A expansão das áreas protegidas reforça esse potencial. Na margem esquerda do Rio Cristalino, foram demarcadas novas reservas, ampliando o corredor ecológico da região. Entre elas, destacam-se a RPPN Gavião-Real, com aproximadamente 2.420 hectares, e a RPPN Mirante da Serra, com cerca de 1.616,7 hectares, ambas já formalizadas. Soma-se a essas a área da futura RPPN Castanheira, com 2.502,7 hectares, ainda em processo de criação. Esse conjunto de reservas contribui para a preservação da biodiversidade e amplia as possibilidades de exploração turística sustentável.

Além do turismo de natureza, a região apresenta potencial crescente para segmentos como turismo científico, educacional e de experiência, atraindo pesquisadores, estudantes e viajantes em busca de vivências autênticas na floresta. A observação de aves, trilhas interpretativas, passeios fluviais e atividades de educação ambiental são alguns dos atrativos que fortalecem essa vocação.



Parque Estadual do Cristalino

Alta Floresta

As perspectivas para 2026, são as tendências de fortalecimento do turismo ecológico em Alta Floresta, impulsionado pela crescente demanda global por destinos sustentáveis e pela valorização da Amazônia como patrimônio ambiental.

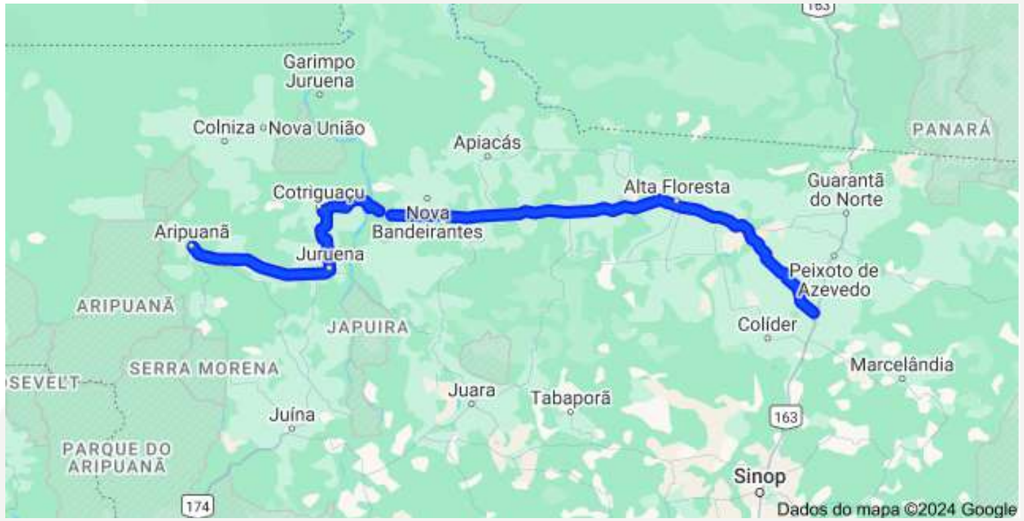
Segundo dados da Sociedade Internacional de Ecoturismo (Ties), a procura por destinos ecologicamente responsáveis cresce aproximadamente 3% ao ano no mundo inteiro. O levantamento aponta que a Amazônia se destaca como um polo de turismo sustentável, onde a conservação ambiental e o respeito às comunidades locais são prioridades. A Organização Mundial de Turismo (OMT) define turismo sustentável como atividades que satisfazem as necessidades dos turistas, mas que acima de tudo protege e amplia as oportunidades para as regiões receptoras. Esse modelo busca equilibrar o desenvolvimento turístico com a preservação ambiental e cultural, assegurando benefícios a longo prazo.

Projeções da OMT estimam que, até 2030, o número de turistas internacionais atinja 1,8 bilhão, um aumento significativo em relação aos atuais 1,2 bilhão. O Brasil tem ampliado sua relevância no cenário do turismo sustentável, impulsionado por sua vasta biodiversidade e potencial para o ecoturismo. De acordo com o Sustainable Travel Index, o país ocupa posições intermediárias no ranking global, a 54ª colocação, evidenciando avanços, mas também desafios relacionados à infraestrutura, políticas públicas e gestão ambiental. Pesquisas revelam que 39% dos viajantes optam por destinos sustentáveis em suas viagens. Além disso, turistas brasileiros demonstram disposição para pagar 21% a mais por experiências e hospedagens que adotem práticas sustentáveis. Este engajamento do mercado brasileiro destaca uma crescente conscientização sobre a importância de apoiar iniciativas que promovam o turismo sustentável.

A ampliação da infraestrutura turística, o aumento da conectividade e o fortalecimento de parcerias institucionais devem contribuir para elevar o fluxo de visitantes e consolidar o município como um destino estratégico no ecoturismo brasileiro. Dessa forma, o turismo em Alta Floresta vai além de uma atividade complementar, assumindo papel relevante na diversificação econômica, geração de renda e promoção do desenvolvimento sustentável, alinhando conservação ambiental e oportunidades econômicas para a região.

Alta Floresta - Infraestrutura da Cidade

A cidade apresenta uma infraestrutura urbana em processo contínuo de consolidação, compatível com seu papel crescente como polo regional, combina características de um centro urbano estruturado com a dinâmica típica de regiões em expansão, oferecendo suporte adequado às atividades econômicas, especialmente aquelas ligadas ao agronegócio, serviços e turismo.



Do ponto de vista logístico, o acesso ao município é realizado principalmente por vias rodoviárias e aéreas. O principal eixo terrestre é a MT-208, que conecta Alta Floresta a outros municípios estratégicos da região e à malha rodoviária estadual, permitindo o escoamento da produção agropecuária e o deslocamento de pessoas e insumos. A cidade também possui conexão indireta com importantes corredores logísticos do estado, como a BR-163, fundamental para a integração com polos econômicos e rotas de exportação.

No que se refere à mobilidade interna, a cidade apresenta malha viária urbana funcional, com avenidas estruturantes que organizam o fluxo de veículos e facilitam o acesso aos principais bairros e zonas comerciais. Embora ainda existam desafios típicos de cidades em crescimento, como expansão periférica e necessidade de investimentos contínuos em pavimentação e drenagem, observa-se avanço gradual na qualificação da infraestrutura urbana. Para quem deseja chegar a Alta Floresta, há duas principais opções. Por via terrestre, o trajeto pode ser realizado a partir de Cuiabá, em um percurso de aproximadamente 800 km, passando por importantes municípios do norte mato-grossense, com duração média de 10 a 12 horas, a depender das condições da estrada.

Alta Floresta - Aeroporto

No modal aéreo, o município é atendido pelo Aeroporto Regional Piloto Osvaldo Marques Dias, uma infraestrutura estratégica que desempenha papel fundamental na conectividade de Alta Floresta com os principais centros econômicos do país. O aeroporto opera voos comerciais regulares, conectando o município especialmente a Cuiabá e São Paulo, além de receber operações de aviação executiva e fretada, amplamente utilizadas por empresários do agronegócio, investidores e turistas que visitam a região.

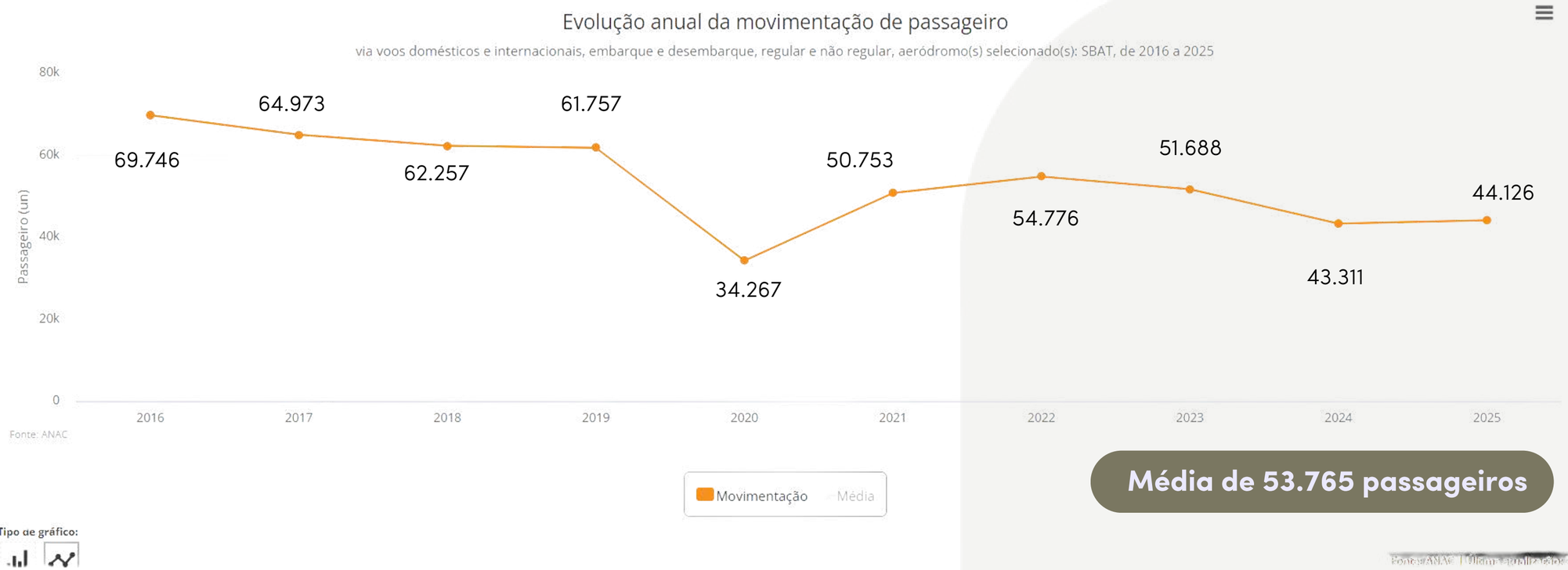
Essa conectividade aérea representa um diferencial competitivo relevante, sobretudo em função da localização geográfica mais remota do município, reduzindo distâncias e otimizando o tempo de deslocamento. O acesso por via aérea ocorre, em geral, por meio de voos com conexão nesses grandes centros, garantindo integração eficiente com a malha aérea nacional.
Localizado a aproximadamente 6,3 km da área em estudo, o aeroporto permite um deslocamento rápido, em torno de 10 minutos, o que agrega conveniência tanto para visitantes quanto para profissionais que demandam mobilidade ágil. Essa proximidade com a área urbana reforça sua importância como facilitador logístico e elemento de valorização para empreendimentos na região.

Em termos de movimentação, o aeroporto registra um fluxo anual da ordem de 53 mil passageiros, evidenciando sua relevância regional e o crescimento gradual da demanda por transporte aéreo. A infraestrutura conta com pista pavimentada apta a receber aeronaves de pequeno e médio porte, além de oferecer serviços essenciais aos passageiros e suporte operacional às companhias aéreas.

Diante do avanço econômico da região, impulsionado pelo agronegócio e pelo turismo ecológico, observa-se uma tendência de aumento contínuo no fluxo de passageiros e operações aéreas.

Alta Floresta - Aeroporto

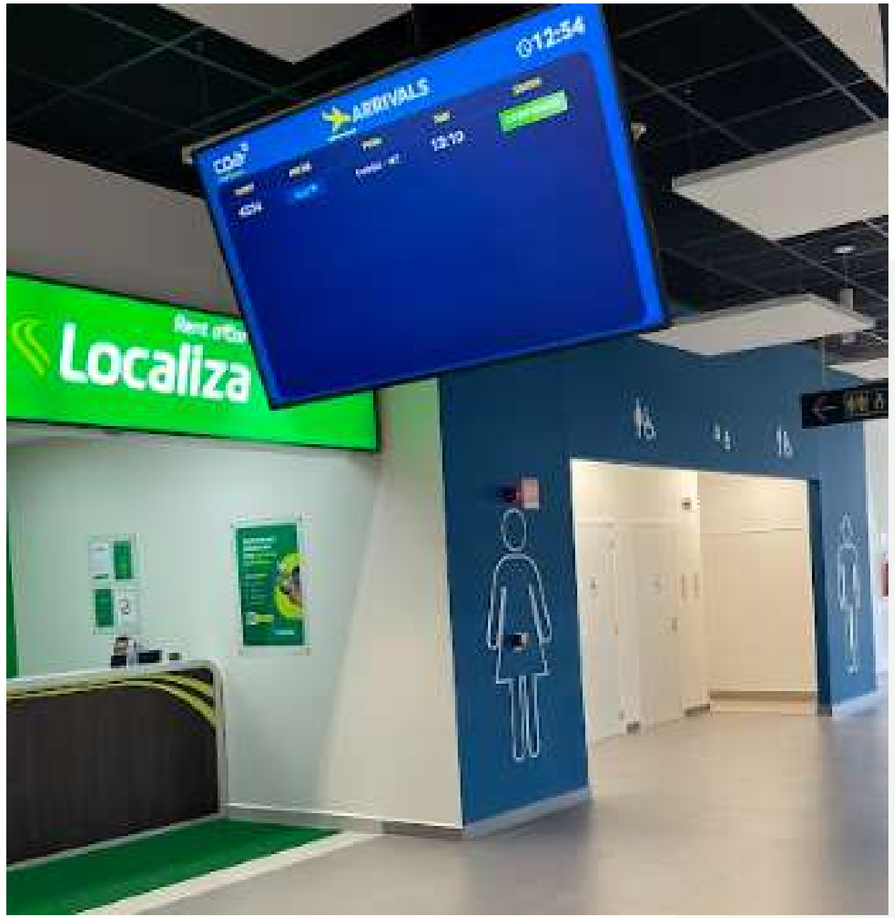
Nesse contexto, o aeroporto apresenta potencial estratégico para ampliação de sua capacidade e modernização de suas instalações, podendo se consolidar ainda mais como um importante hub regional. Dessa forma, a infraestrutura aeroportuária de Alta Floresta, aliada à sua conectividade logística, sustenta o crescimento econômico local e reforça a posição do município como um centro regional dinâmico, com elevada capacidade de atração de investimentos e desenvolvimento sustentável.



Alta Floresta - Aeroporto









Alta Floresta - Economia e geração de renda

A economia de Alta Floresta apresenta uma base produtiva sólida e diversificada, fortemente ancorada no agronegócio e em suas cadeias associadas, que desempenham papel central na geração de renda e na dinamização do mercado local. Inserido em uma das regiões mais produtivas do país, o município se beneficia da presença de extensas áreas de cultivo de grãos, especialmente soja e milho, que impulsionam não apenas a produção primária, mas também uma ampla rede de serviços e atividades industriais correlatas.

Esse cenário favorece a instalação e operação de empresas voltadas à comercialização de insumos agrícolas, maquinário, defensivos e assistência técnica, criando um ambiente propício para a atuação de representantes comerciais, consultores e empreendedores. A circulação de capital gerada por esse ecossistema contribui diretamente para o fortalecimento do comércio local, do setor de serviços e da atividade imobiliária, ampliando as oportunidades de negócios e emprego no município.

Paralelamente, a pecuária mantém papel estratégico na economia regional, com destaque para a produção de carne bovina, tanto para abastecimento interno quanto para mercados mais amplos. A presença de unidades frigoríficas, como o Faz Carne e o Frigorífico Alvorada, além de estruturas de menor porte abastecidas por produtores locais, reforça a cadeia produtiva da carne e contribui significativamente para a geração de empregos diretos e indiretos.

A produção agropecuária de Alta Floresta se integra a importantes polos regionais, como Sinop e Sorriso, ampliando o alcance dos produtos e fortalecendo as conexões comerciais. Essa integração regional favorece o escoamento da produção e consolida o município como um elo relevante dentro da dinâmica econômica do norte mato-grossense.

Alta Floresta - Economia e geração de renda

Além disso, o crescimento contínuo do agronegócio tem efeito multiplicador sobre a economia local, estimulando setores como transporte, armazenagem, logística, serviços financeiros e comércio varejista. Esse conjunto de atividades amplia a geração de renda e contribui para a formalização do mercado de trabalho, elevando o nível de desenvolvimento econômico do município.

Dessa forma, a economia de Alta Floresta se caracteriza por uma forte sinergia entre campo e cidade, na qual o desempenho do setor agropecuário sustenta e impulsiona os demais segmentos.

Esse modelo econômico, aliado à expansão das atividades produtivas e ao fortalecimento das cadeias de valor, posiciona o município como um polo regional em crescimento, com perspectivas positivas para a geração de renda e atração de novos investimentos.









Fonte: Arquivo Eninova

Alta Floresta - Geração de renda

A renda média da população de Alta Floresta gira em torno de 2,2 salários mínimos, refletindo um padrão compatível com municípios de perfil econômico semelhante no interior do país.

O mercado de trabalho formal conta com aproximadamente 17.608 pessoas empregadas, o que representa cerca de 33,3% da população, evidenciando uma base relevante de empregos com carteira assinada, ainda que coexistindo com uma expressiva parcela de informalidade.

TRABALHO E RENDIMENTO	
Salário médio mensal dos trabalhadores formais [2023]	**2,2** salários mínimos
Pessoal ocupado em postos de trabalho formais [2023]	**17.608** pessoas
Percentual da população com rendimento nominal mensal per capita de até 1/2 salário mínimo [2010]	**33,3** %

O setor público se destaca como um dos principais empregadores formais do município, especialmente nas áreas de educação, saúde e administração, exercendo papel fundamental na sustentação da renda e na estabilidade econômica local. Essa presença contribui para a manutenção de serviços essenciais e para a circulação de recursos na economia. Por outro lado, assim como ocorre em diversas cidades do interior, uma parcela significativa da população está inserida no mercado informal, atuando principalmente em pequenos negócios, agricultura familiar e atividades autônomas de prestação de serviços. Esse cenário, embora contribua para a geração de renda, também expõe a economia local a desafios relacionados à menor proteção social e à instabilidade de rendimentos. Adicionalmente, fatores como a oscilação dos preços das commodities agrícolas e a forte dependência do agronegócio representam pontos de atenção para a estabilidade econômica do município. Nesse contexto, iniciativas voltadas à diversificação econômica ganham relevância. O fortalecimento do ecoturismo, aliado à expansão do setor de serviços e aos investimentos em infraestrutura, desponta como uma oportunidade estratégica para ampliar a geração de empregos, reduzir a informalidade e promover uma distribuição de renda mais equilibrada em Alta Floresta.

Alta Floresta - Infraestrutura e oferta de serviços

A infraestrutura e a oferta de serviços em Alta Floresta refletem o estágio de desenvolvimento de um município que vem se consolidando como polo regional no norte de Mato Grosso. A cidade dispõe de uma base urbana funcional e em constante evolução, capaz de atender às demandas da população local e também de municípios vizinhos, especialmente nas áreas de comércio, saúde, educação e serviços essenciais.

No segmento de comércio, Alta Floresta apresenta um ambiente dinâmico e diversificado, com destaque para estabelecimentos de maior porte, como o Machadão Atacado e o Supermercado Delmoro, que atuam como importantes polos de abastecimento. Além disso, o centro comercial da cidade concentra uma ampla variedade de lojas de departamentos, comércios varejistas e prestadores de serviços, oferecendo produtos e soluções que atendem desde demandas básicas até necessidades mais especializadas. Esse dinamismo comercial é impulsionado tanto pelo crescimento populacional quanto pela influência regional do município.







Fonte: Arquivo Eninova

Alta Floresta - Infraestrutura e oferta de serviços

A presença da Havan em Alta Floresta representa um marco importante para o desenvolvimento econômico e comercial da cidade. A inauguração de uma unidade da rede, reconhecida nacionalmente por suas lojas de grande porte, demonstra o potencial de crescimento do município e sua atratividade para grandes investimentos. Além de gerar empregos diretos e indiretos, a instalação da Havan diversifica as opções de consumo para os moradores e fortalece o comércio local, incentivando a competitividade. A loja também atua como um ponto de referência regional, atraindo consumidores de municípios vizinhos e movimentando a economia de Alta Floresta. A estrutura de serviços acompanha esse movimento, com presença de instituições financeiras, serviços educacionais, unidades de saúde, empresas de tecnologia e suporte ao agronegócio, além de uma rede crescente de prestadores de serviços autônomos e especializados. Esse conjunto contribui para a geração de empregos, circulação de renda e fortalecimento da economia local, criando um ambiente favorável ao empreendedorismo e à instalação de novos negócios.

Do ponto de vista urbano, a cidade tem avançado gradualmente em melhorias de infraestrutura, incluindo pavimentação, mobilidade, abastecimento de água, energia elétrica e telecomunicações. Embora ainda enfrente desafios típicos de municípios em expansão, como a necessidade de ampliação de redes e qualificação de serviços em áreas periféricas, observa-se um esforço contínuo do poder público em promover a modernização da cidade. De acordo com a administração municipal, estão em andamento projetos estruturantes voltados ao fortalecimento de setores estratégicos como turismo, educação e desenvolvimento econômico. Essas iniciativas visam não apenas melhorar a qualidade de vida da população, mas também ampliar a capacidade de atração de investimentos, consolidando Alta Floresta como um centro urbano competitivo e em crescimento.

Em síntese, a infraestrutura e os serviços de Alta Floresta encontram-se em um processo contínuo de aprimoramento, acompanhando o ritmo de expansão econômica do município. Esse cenário reforça seu potencial como polo regional e cria bases sólidas para um desenvolvimento sustentável nos próximos anos.

Alta Floresta - Incentivos ao investimento

A política de incentivos fiscais em Alta Floresta está alinhada às diretrizes de desenvolvimento econômico do estado de Mato Grosso, que busca estimular a atração de novos investimentos, a geração de empregos e a diversificação da base produtiva. Nesse contexto, o município, em conjunto com o governo estadual, oferece um conjunto de mecanismos que tornam o ambiente de negócios mais competitivo, especialmente para atividades ligadas ao agronegócio, indústria de transformação, logística, comércio e serviços.

No âmbito estadual, destacam-se programas de incentivo vinculados ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que permitem a concessão de benefícios como redução de carga tributária, créditos presumidos e diferimentos fiscais para empresas que se instalam ou expandem suas operações na região. Esses incentivos são geralmente condicionados a contrapartidas, como geração de empregos formais, realização de investimentos produtivos e cumprimento de metas de desenvolvimento econômico. Tais políticas são operacionalizadas por órgãos como a Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Mato Grosso, que atua na atração e acompanhamento de novos empreendimentos.

Em nível municipal, a Prefeitura de Alta Floresta também pode conceder incentivos fiscais e tributários, especialmente relacionados a impostos como o ISS (Imposto Sobre Serviços) e o IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano). Entre os instrumentos mais comuns estão a redução de alíquotas, isenções temporárias, concessão de áreas em distritos industriais e apoio institucional para instalação de empresas. Esses benefícios são, em geral, direcionados a negócios considerados estratégicos para o desenvolvimento local, com foco na geração de emprego, inovação e fortalecimento de cadeias produtivas.

Além dos incentivos fiscais diretos, o município oferece vantagens competitivas indiretas que reforçam a atratividade para novos negócios. Entre elas, destacam-se o custo operacional relativamente mais baixo em comparação a grandes centros urbanos, a disponibilidade de áreas para expansão, a proximidade com importantes regiões produtoras e a crescente demanda por serviços e infraestrutura, impulsionada pelo avanço do agronegócio e pelo fortalecimento do turismo ecológico.

Alta Floresta - Incentivos ao investimento

Outro ponto relevante é o apoio institucional ao empreendedor, com iniciativas voltadas à desburocratização, incentivo ao micro e pequeno empresário e programas de capacitação. Entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas atuam de forma complementar, oferecendo suporte técnico, consultorias e acesso a linhas de financiamento, contribuindo para o desenvolvimento sustentável dos negócios locais.

Dessa forma, os incentivos fiscais e institucionais disponíveis em Alta Floresta configuram um ambiente favorável à instalação e expansão de empresas. Quando combinados ao dinamismo econômico da região e ao potencial de crescimento dos setores produtivos, esses mecanismos reforçam o posicionamento do município como uma oportunidade estratégica para investidores que buscam crescimento com custos competitivos e acesso a mercados em expansão.



Alta Floresta - Inovação e tecnologia

A agenda de inovação e tecnologia em Alta Floresta vem ganhando relevância como um dos vetores estratégicos para o desenvolvimento econômico sustentável do município. Inserida em um estado que tem avançado na estruturação de políticas públicas voltadas à inovação, como a criação da Governança Estadual de Inovação e o Pacto Estadual de Inovação em Mato Grosso, a cidade acompanha esse movimento ao incorporar soluções tecnológicas em setores-chave da sua economia, especialmente no agronegócio, na educação e nos serviços.

No campo do agronegócio, principal base econômica local, a adoção de tecnologias tem se intensificado de forma consistente nos últimos anos. Produtores rurais e empresas têm investido em ferramentas como agricultura de precisão, uso de drones para mapeamento de lavouras, sistemas de irrigação automatizada e softwares de gestão agrícola. Essas soluções permitem maior controle sobre variáveis produtivas, redução de custos e aumento de produtividade, contribuindo para a competitividade da produção regional. Em 2025, houve uma ampliação do uso dessas tecnologias, impulsionada pelo acesso a crédito rural, pela digitalização do campo e pela crescente exigência de rastreabilidade e sustentabilidade por parte dos mercados consumidores.

A qualificação da mão de obra tem sido um fator determinante nesse processo. Instituições de ensino e pesquisa desempenham papel fundamental na formação de profissionais aptos a lidar com as novas demandas tecnológicas. Destaca-se a atuação do Instituto Federal de Mato Grosso, que oferece cursos técnicos e superiores nas áreas de tecnologia, gestão e ciências ambientais, contribuindo para o desenvolvimento de competências locais. Além disso, a Universidade do Estado de Mato Grosso também participa da formação acadêmica e do incentivo à pesquisa aplicada, fortalecendo o ecossistema de conhecimento da região. Paralelamente, iniciativas voltadas à educação básica têm buscado estimular o interesse por tecnologia desde as etapas iniciais, com a introdução de conteúdos como robótica, programação e empreendedorismo em escolas públicas e privadas. Esse movimento contribui para a formação de uma cultura de inovação no longo prazo, preparando novas gerações para um mercado de trabalho cada vez mais digital.

Alta Floresta - Inovação e tecnologia

O fomento ao empreendedorismo tecnológico também vem ganhando espaço no município. Em parceria com instituições como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e programas como o Startup Mato Grosso, têm sido promovidas ações como capacitações, mentorias, hackathons e consultorias, incentivando o surgimento de startups e negócios inovadores. Esses empreendimentos tendem a se concentrar em áreas com maior vocação local, como o agronegócio (AgTechs) e o turismo sustentável (TravelTechs), ampliando a diversificação econômica.

Outro aspecto relevante é o avanço das chamadas tecnologias verdes. Alta Floresta tem registrado crescimento no uso de energias renováveis, especialmente a solar, tanto em residências quanto em empreendimentos comerciais e rurais. Além disso, iniciativas voltadas à gestão de resíduos sólidos e ao uso eficiente de recursos naturais vêm sendo incorporadas, alinhando o desenvolvimento local às práticas de sustentabilidade e às exigências ambientais contemporâneas.

A consolidação desse ecossistema de inovação, ainda em fase de amadurecimento, mas com forte potencial de expansão. A combinação entre base econômica sólida, instituições de ensino atuantes, políticas públicas de incentivo e crescente digitalização dos setores produtivos posiciona Alta Floresta como um território promissor para o desenvolvimento tecnológico no interior do país.

Dessa forma, a inovação em Alta Floresta não se limita à adoção de novas ferramentas, mas representa uma transformação estrutural em curso, capaz de aumentar a competitividade, diversificar a economia e promover um modelo de desenvolvimento mais sustentável e conectado às demandas do século XXI.

Novos Projetos

A inserção de novos projetos em Alta Floresta, tem se consolidado como um dos principais vetores de dinamização econômica local, refletindo tanto tendências nacionais quanto especificidades regionais ligadas ao agronegócio, à bioeconomia e à infraestrutura. A cidade apresenta condições estratégicas para a expansão de iniciativas produtivas sustentáveis e diversificadas.

Nos últimos anos, observa-se um ambiente favorável à abertura de novos empreendimentos, evidenciado pelo crescimento expressivo do número de empresas ativas. Esse movimento indica não apenas o fortalecimento do empreendedorismo local, mas também a ampliação de oportunidades econômicas em setores como comércio, serviços e construção civil, que acompanham o crescimento urbano e a demanda por infraestrutura.

Paralelamente, a inserção de novos projetos produtivos tem forte relação com o setor agropecuário e com a valorização de cadeias produtivas sustentáveis. Um exemplo relevante é o investimento em cafeicultura na agricultura familiar, que já recebeu cerca de R$ 7,5 milhões em recursos estruturantes ao longo dos últimos anos. Esse tipo de iniciativa tem promovido aumento de produtividade, diversificação da produção rural e geração de renda, além de estimular a agroindustrialização e o fortalecimento de cooperativas locais . Trata-se de um modelo que alia inovação tecnológica, assistência técnica e inclusão produtiva, contribuindo para a fixação do produtor no campo.

Outro eixo estratégico para novos projetos está relacionado à economia verde e ao setor florestal. Mato Grosso, como um todo, movimentou cerca de R$ 1,6 bilhão com a produção florestal em 2024, evidenciando o potencial de expansão da silvicultura e do manejo sustentável . Nesse contexto, Alta Floresta se insere como área prioritária para iniciativas voltadas à restauração ambiental e ao uso sustentável dos recursos naturais. Programas internacionais e nacionais, como iniciativas financiadas por fundos climáticos e pelo BNDES, preveem investimentos significativos em projetos de recuperação florestal e bioeconomia na região, com potencial de geração de milhares de empregos e fortalecimento de cadeias produtivas sustentáveis.

Novos Projetos

Além disso, os investimentos em infraestrutura também desempenham papel fundamental na atração de novos projetos. O estado de Mato Grosso vem sendo contemplado com bilhões de reais em recursos por meio de programas federais, como o Novo PAC, que inclui obras em logística, saúde, educação e mobilidade, além de melhorias em aeroportos regionais, como o de Alta Floresta . Tais investimentos ampliam a conectividade e reduzem gargalos estruturais, criando condições mais favoráveis para a instalação de novos negócios e empreendimentos.

Dessa forma, a inserção de novos projetos em Alta Floresta revela uma convergência entre crescimento econômico, inovação produtiva e sustentabilidade. O município passa por um processo de transformação em que o fortalecimento do empreendedorismo, os investimentos em cadeias agroindustriais e florestais e a melhoria da infraestrutura criam um ambiente propício para o desenvolvimento regional. Ainda que desafios persistam, como a necessidade de maior diversificação econômica e qualificação da mão de obra, os dados recentes indicam uma trajetória consistente de expansão e modernização, posicionando Alta Floresta como um polo emergente no norte mato-grossense.

Posicionamento do Bairro

A macrolocalização do terreno situado na Rua Gumercindo Domingues de Morais, Lote 11, no município de Alta Floresta, revela-se estratégica sob a ótica urbana e de desenvolvimento regional, especialmente quando analisada no contexto de expansão da malha urbana e da dinâmica econômica local.

Inserida na porção norte do estado de Mato Grosso, Alta Floresta exerce papel relevante como polo regional, atendendo não apenas sua população residente, mas também municípios do entorno, principalmente nas áreas de comércio, serviços, saúde e educação. Essa centralidade regional contribui diretamente para a valorização de áreas urbanas com potencial de adensamento e desenvolvimento, como é o caso do lote em questão.

A Rua Gumercindo Domingues de Morais está localizada em uma zona urbana em consolidação, caracterizada pela presença de usos predominantemente residenciais, com crescente inserção de atividades comerciais e de serviços de pequeno e médio porte. Esse perfil favorece a implantação de novos projetos, sobretudo aqueles voltados ao uso misto, que integrem moradia e serviços, acompanhando a tendência contemporânea de urbanização mais compacta e funcional.







Localização do entorno do terreno em Estudo

Posicionamento do Bairro

Outro aspecto relevante da macrolocalização diz respeito à acessibilidade. O terreno encontra-se conectado a vias estruturantes do município, o que facilita o deslocamento para áreas centrais e para equipamentos urbanos essenciais, como unidades de saúde, instituições de ensino e centros comerciais. Além disso, a relativa proximidade com o aeroporto regional amplia a conectividade da cidade com outros centros urbanos, reforçando o potencial logístico e econômico da região.

Do ponto de vista do crescimento urbano, a área onde o lote está inserido acompanha o vetor de expansão de Alta Floresta, impulsionado tanto pelo aumento populacional quanto pela intensificação de atividades econômicas, especialmente ligadas ao agronegócio e ao setor de serviços. Esse movimento tende a gerar valorização imobiliária progressiva, tornando a macrolocalização ainda mais atrativa para investimentos de médio e longo prazo.

Adicionalmente, a cidade apresenta indicadores socioeconômicos positivos dentro do contexto regional, com Índice de Desenvolvimento Humano considerado elevado e uma economia em expansão, fatores que reforçam a atratividade de novos empreendimentos. A presença de infraestrutura urbana básica — como redes de energia, abastecimento de água e vias urbanizadas, também contribui para a viabilidade de implantação de projetos no local.

Dessa forma, a macrolocalização do terreno na Rua Gumercindo Domingues de Morais, Lote 11, evidencia um cenário favorável à inserção de novos empreendimentos, combinando acessibilidade, inserção em área urbana em expansão e proximidade com um polo regional consolidado. Esses elementos, em conjunto, posicionam o imóvel como uma oportunidade estratégica dentro do contexto de desenvolvimento urbano de Alta Floresta.

Microlocalização

A microlocalização do terreno situado na Rua Gumercindo Domingues de Morais, Lote 11, em Alta Floresta, evidencia características relevantes para a análise de seu potencial de uso e valorização, especialmente quando observadas as dinâmicas imediatas do entorno urbano. Inserido em uma área predominantemente residencial, o lote encontra-se em um ambiente de ocupação já estabelecida, com presença de moradias unifamiliares e, possivelmente, pequenos empreendimentos de apoio ao cotidiano local, como comércios de bairro e prestadores de serviço. Esse contexto confere ao imóvel um perfil favorável para projetos que valorizem a convivência urbana, o conforto e a proximidade com facilidades básicas, atendendo tanto à demanda habitacional quanto a usos complementares.

A rua em que o terreno está localizado tende a apresentar baixo a médio fluxo de veículos, característica comum em vias secundárias, o que contribui para maior tranquilidade, segurança e qualidade de vida dos usuários. Ao mesmo tempo, sua conexão com vias de maior circulação permite acesso facilitado a outras regiões da cidade, equilibrando privacidade e mobilidade, um fator cada vez mais valorizado em projetos urbanos contemporâneos.

Outro ponto importante da microlocalização refere-se à proximidade com equipamentos urbanos essenciais. Em seu entorno imediato ou em curtas distâncias, é comum a presença de escolas, unidades de saúde, mercados e outros serviços de conveniência, que atendem às necessidades diárias da população. Essa disponibilidade reduz a dependência de deslocamentos longos e aumenta a atratividade do local para residências permanentes e empreendimentos de pequeno porte. Do ponto de vista da infraestrutura, a área tende a contar com serviços básicos já implantados, como rede de energia elétrica, abastecimento de água e vias com algum nível de urbanização, fatores que facilitam a implantação de novos projetos e reduzem custos iniciais de desenvolvimento.

Microlocalização

Além disso, a configuração do lote dentro da malha urbana pode favorecer diferentes possibilidades de aproveitamento construtivo, dependendo da legislação local vigente. A dinâmica de ocupação do entorno também sugere um processo gradual de valorização, impulsionado pelo adensamento urbano e pela consolidação do bairro. A presença de imóveis já edificados contribui para a percepção de segurança e estabilidade da região, ao mesmo tempo em que abre espaço para intervenções qualificadas que possam elevar o padrão construtivo local.

Dessa forma, a microlocalização do terreno na Rua Gumercindo Domingues de Morais, Lote 11, apresenta um conjunto equilibrado de atributos, como inserção em área residencial consolidada, boa acessibilidade, proximidade com serviços e infraestrutura disponível, que favorecem sua atratividade para diferentes tipologias de empreendimento, especialmente aqueles voltados ao uso residencial ou de apoio ao cotidiano urbano.



Localização do entorno do terreno em Estudo

Mercado Hoteleiro

O mercado hoteleiro de Alta Floresta apresenta características próprias de um destino em consolidação, combinando demanda oriunda tanto do turismo de natureza quanto do fluxo corporativo vinculado ao agronegócio e às atividades econômicas regionais. Essa dualidade configura um cenário interessante de crescimento gradual, ainda que com desafios estruturais típicos de mercados emergentes.

Inserida na região conhecida como “porta de entrada da Amazônia”, Alta Floresta tem no ecoturismo um de seus principais vetores de atração. A cidade se destaca pela proximidade com áreas preservadas, como o Parque Estadual do Cristalino, além de oferecer experiências ligadas à observação de fauna, pesca esportiva e turismo de aventura. Esse posicionamento tem ampliado sua visibilidade no cenário nacional e internacional, com crescimento recente do turismo de natureza e maior presença de visitantes estrangeiros. Como reflexo direto, o setor de hospedagem passa a demandar estruturas diferenciadas, especialmente pousadas e lodges voltados a experiências imersivas e de alto valor agregado.

Do ponto de vista da oferta, o município conta com uma cesta hoteleira ainda enxuta, com cerca de 29 meios de hospedagem, onde apenas 15 estão cadastrados no CADASTUR, sendo eles hotéis, pousadas e lodges, com diárias que variam conforme o padrão e a sazonalidade. A presença de empreendimentos de diferentes categorias demonstra um mercado heterogêneo, que atende desde viajantes corporativos e técnicos até turistas de lazer e estrangeiros em busca de experiências ecológicas mais sofisticadas.

Outro fator determinante para o mercado hoteleiro local é o turismo corporativo. Assim como em outras cidades do interior de Mato Grosso, o dinamismo do agronegócio impulsiona a demanda por hospedagem ao longo de todo o ano, reduzindo a sazonalidade típica de destinos exclusivamente turísticos. O fluxo de profissionais, investidores e prestadores de serviço cria uma base constante de ocupação, o que tem atraído o interesse de novos empreendimentos e potencialmente de redes hoteleiras.

Mercado Hoteleiro

Além disso, políticas públicas e iniciativas institucionais vêm contribuindo para a organização e profissionalização do setor. A exigência de cadastro no Cadastur, por exemplo, busca formalizar e qualificar os prestadores de serviços turísticos, criando um ambiente mais estruturado e confiável para o desenvolvimento do mercado . Paralelamente, a inclusão do município no Mapa do Turismo Brasileiro reforça seu papel estratégico dentro da região da Amazônia Mato-grossense, com geração de empregos e movimentação econômica associada ao turismo .

Apesar dos avanços, o mercado hoteleiro de Alta Floresta ainda apresenta oportunidades significativas de desenvolvimento. A necessidade de maior integração entre os atores do turismo, melhoria na promoção do destino e ampliação da infraestrutura são pontos frequentemente destacados em estudos sobre o setor. Há, portanto, espaço para novos projetos que tragam inovação, qualificação de serviços e propostas alinhadas às tendências contemporâneas, como sustentabilidade, experiências personalizadas e hospitalidade de alto padrão.

Dessa forma, o mercado hoteleiro local se encontra em um estágio de transição: de uma estrutura tradicional e limitada para um modelo mais diversificado e orientado à experiência. Impulsionado pelo crescimento do ecoturismo e pela força do agronegócio, Alta Floresta apresenta um cenário promissor para investimentos no setor, especialmente para empreendimentos que consigam integrar natureza, conforto e autenticidade, posicionando-se de forma estratégica em um destino ainda em consolidação.

Demanda hoteleira

A demanda hoteleira de Alta Floresta apresenta um perfil bastante característico de cidades-polo regionais inseridas em economias dinâmicas, sendo fortemente impulsionada pelo segmento corporativo. Esse comportamento reflete diretamente a relevância do município como centro econômico no norte de Mato Grosso, especialmente em atividades ligadas ao agronegócio, comércio e serviços especializados.

De forma predominante, o hóspede que frequenta a rede hoteleira local possui perfil de negócios. Trata-se, em sua maioria, de profissionais vinculados a cadeias produtivas como a agropecuária, a logística, o comércio regional e, em menor escala, atividades relacionadas à mineração e serviços técnicos. Esse público se desloca para a cidade com objetivos claros e prazos definidos, o que influencia diretamente o padrão de consumo e as expectativas em relação à hospedagem. Em paralelo, observa-se uma demanda complementar oriunda do turismo de natureza, ainda que em menor proporção, composta por visitantes interessados nas experiências ecológicas da região amazônica, como observação de fauna, pesca esportiva e vivências em áreas preservadas.

O comportamento de permanência desses hóspedes reforça o caráter funcional do mercado: a estadia média varia entre um e três dias, evidenciando viagens de curta duração, geralmente associadas a compromissos profissionais específicos. A ocupação das Unidades Habitacionais (UH) costuma apresentar uma média de duas a três pessoas por quarto, especialmente em casos de equipes técnicas ou profissionais que viajam em grupo, o que também impacta a configuração e o dimensionamento dos empreendimentos.

A dinâmica semanal da ocupação hoteleira é outro ponto relevante. Durante os dias úteis, de segunda a sexta-feira, a taxa de ocupação se mantém mais estável e elevada, sustentada quase integralmente pelo público corporativo. Esse perfil de hóspede valoriza atributos práticos e funcionais, como localização estratégica, preferencialmente com fácil acesso às principais vias e áreas comerciais, conectividade eficiente por meio de internet de qualidade, café da manhã com horários flexíveis. O foco está menos na experiência turística e mais na eficiência da estadia.

Demanda hoteleira

Por outro lado, os finais de semana apresentam maior variabilidade na taxa de ocupação. Nesse período, a demanda tende a ser mais sazonal e fortemente influenciada pela realização de eventos pontuais, como feiras agropecuárias, exposições, encontros empresariais e agendas institucionais. Esses eventos funcionam como catalisadores temporários de demanda, atraindo visitantes de cidades vizinhas e outras regiões do estado, o que eleva significativamente a ocupação em datas específicas.

Dessa forma, o mercado hoteleiro de Alta Floresta se estrutura sobre uma base sólida de demanda corporativa recorrente, que garante ocupação consistente ao longo da semana, enquanto o turismo e os eventos atuam como elementos complementares, responsáveis por picos de demanda e oportunidades adicionais de receita. As necessidades predominantes dos hóspedes estão centradas em conforto essencial, praticidade e eficiência operacional, o que indica um mercado com forte orientação funcional.

Oferta hoteleira

A oferta hoteleira de Alta Floresta reflete o estágio de desenvolvimento de um destino em consolidação, cuja estrutura de hospedagem atende, prioritariamente, a uma demanda funcional ligada ao setor corporativo, mas que começa, gradualmente, a incorporar elementos voltados ao turismo de natureza. A cesta hoteleira é composta majoritariamente por empreendimentos de pequeno e médio porte, incluindo hotéis urbanos, pousadas e algumas estruturas mais especializadas, voltados ao ecoturismo. Essa diversidade, ainda que limitada em escala, permite atender a diferentes perfis de hóspedes, desde profissionais em viagens de trabalho até turistas em busca de experiências na região amazônica. No entanto, observa-se que a maior parte da oferta está concentrada em estabelecimentos de padrão econômico e midscale, com foco em serviços essenciais e operação enxuta.

Os hotéis urbanos, em sua maioria, estão posicionados em áreas estratégicas da cidade, próximos a vias principais, centros comerciais e serviços, reforçando o atendimento ao público corporativo. Esses empreendimentos oferecem infraestrutura básica, como quartos funcionais, café da manhã, internet e estacionamento, atendendo às necessidades de estadias curtas e objetivas. Em geral, não há grande sofisticação nos serviços, o que evidencia uma lacuna para produtos de maior valor agregado e diferenciação. Por outro lado, a presença de pousadas e lodges em áreas mais próximas às zonas de floresta e rios introduz uma dimensão distinta à oferta hoteleira local. Esses empreendimentos, ainda que em menor número, são mais voltados ao turismo de experiência, com propostas que integram hospedagem, natureza e atividades guiadas, como observação de fauna e trilhas ecológicas. Esse segmento tem ganhado relevância à medida que Alta Floresta se posiciona como destino de ecoturismo, atraindo visitantes nacionais e internacionais.

Apesar dessa diversidade, a oferta hoteleira ainda apresenta limitações importantes. A baixa presença de redes hoteleiras nacionais ou internacionais indica um mercado pouco explorado por grandes operadores, o que pode ser interpretado tanto como um desafio, quanto como uma oportunidade para novos investimentos.

Oferta hoteleira

Além disso, há espaço para modernização de parte dos empreendimentos existentes, especialmente no que se refere à qualificação dos serviços, à incorporação de tecnologia e à melhoria da experiência do hóspede. Outro aspecto relevante é a capacidade de resposta da oferta frente a picos de demanda. Em períodos de eventos ou maior movimentação econômica, a rede hoteleira pode operar próxima ao limite, o que evidencia a necessidade de expansão planejada e diversificação da oferta, incluindo novos formatos de hospedagem, como estadias de média duração ou empreendimentos com perfil mais híbrido.

Dessa forma, a oferta hoteleira de Alta Floresta se caracteriza por uma base funcional consolidada, voltada ao atendimento do público corporativo, combinada a iniciativas ainda incipientes, porém promissoras, no segmento de turismo de natureza. O cenário atual aponta para um mercado com potencial de evolução, especialmente por meio da entrada de novos empreendimentos, da elevação do padrão de serviços e da criação de produtos mais alinhados às tendências contemporâneas de hospitalidade, como sustentabilidade, personalização e integração com o território.

Cesta Competitiva

A análise do set competitivo do mercado hoteleiro de Alta Floresta permite uma leitura estruturada sobre o atual estágio de maturidade do destino e as oportunidades de posicionamento para novos empreendimentos. Para essa avaliação, foram considerados 11 hotéis que representam a base ativa da oferta local, caracterizados por uma diária média para ocupação dupla de R$ 205,23. Esse indicador reforça o enquadramento do mercado em uma faixa predominantemente econômica a midscale, alinhada ao perfil funcional da demanda.

Dentro desse universo, destaca-se um subconjunto de 6 empreendimentos que, de forma mais consistente, atendem ao perfil de hóspede que efetivamente consome a cidade, majoritariamente composto por viajantes corporativos. Esses hotéis apresentam melhor desempenho operacional e maior aderência às expectativas do público, refletido em uma diária média superior, de R$ 246,25, e, principalmente, em uma taxa de ocupação média de 81%. Esse nível de ocupação evidencia não apenas a solidez da demanda recorrente, mas também uma possível pressão sobre a oferta qualificada, indicando que os produtos mais alinhados ao mercado tendem a operar próximos de sua capacidade.

Hotel	Diária	Ocupação
CALECHE PARK HOTEL	R$324,00	90%
HOTEL MANDINO	R$245,50	80%
LISBOA HOTEL E	R$269,00	70%
HOTEL ESTORIL	R$219,00	80%
MIRAGE HOTEL	R$200,00	85%
HOTEL MATO GROSSO	R$220,00	80%
	R$246,25	**81%**

O quadro ilustra o valor de diária média cobrado pelos hotéis concorrentes primários, destacados na cesta competitiva, calculada com base nos valores efetivos durante a semana e no fim de semana, para diárias em quarto duplo para 2 pessoas. As informações foram obtidas por meio de pesquisa direta realizadas nos hotéis, coleta de dados em fontes secundárias e ponderações da equipe da Nugah.

Cesta Competitiva

A partir dessa leitura, observa-se que, embora exista uma base consolidada de oferta, o mercado apresenta sinais claros de espaço para qualificação e reposicionamento. A relativa homogeneidade entre os empreendimentos e a limitação de produtos com maior nível de diferenciação criam uma janela estratégica para a inserção de novos projetos que consigam capturar valor adicional por meio de melhor estrutura, serviços mais completos e uma proposta mais contemporânea de hospitalidade.

Nesse contexto, para o posicionamento do empreendimento a ser desenvolvido, foi aplicada uma estratégia de valorização tarifária baseada em um incremento de 40% sobre a diária média dos principais concorrentes diretos. Essa abordagem resulta em uma diária média projetada de R$ 344,75, posicionando o novo produto em um patamar superior ao da média atual do mercado. Tal precificação pressupõe a entrega de atributos diferenciados, capazes de justificar esse deslocamento, como maior qualidade construtiva, melhor experiência do hóspede, serviços mais eficientes e possível incorporação de elementos de conforto e conveniência ainda pouco explorados na cidade.

Importante destacar que esse movimento de reposicionamento não representa um desalinhamento com a demanda existente, mas sim uma evolução natural do mercado, acompanhando a necessidade de produtos mais qualificados em um destino que vem se consolidando economicamente. A alta taxa de ocupação dos principais players indica que há espaço para absorção de novos empreendimentos, especialmente aqueles que consigam equilibrar eficiência operacional com maior valor percebido.

Dessa forma, o set competitivo de Alta Floresta revela um cenário em que a base atual atende adequadamente à demanda vigente, mas também evidencia oportunidades claras para projetos que busquem diferenciação e posicionamento estratégico. A projeção de diária superior, quando associada a uma proposta consistente de valor, tende a se mostrar viável e alinhada ao processo de amadurecimento do mercado hoteleiro local.

Cesta Competitiva





































Caleche Hotel | **Mandino** | **Lisboa** | **Estoril** | **Mirage** | **Mato Grosso**

O Hotel x Mercado: Posicionamento

A análise do posicionamento competitivo e da estratégia de penetração do empreendimento proposto em Alta Floresta deve ser compreendida a partir das características atuais do mercado local, marcado por uma oferta predominantemente funcional e por uma demanda consistente, porém ainda pouco exigente em termos de sofisticação.

O empreendimento, com capacidade prevista de 88 Unidades Habitacionais (UHs), insere-se em um contexto no qual o parque hoteleiro existente é composto majoritariamente por hotéis de pequeno e médio porte, com limitada padronização e baixo nível de diferenciação. Esse cenário favorece a entrada de um produto mais estruturado, com escala operacional superior e potencial para oferecer uma experiência mais qualificada ao hóspede, especialmente ao público corporativo, que representa a base da demanda local.

Do ponto de vista competitivo, o novo empreendimento tende a ocupar uma posição intermediária superior dentro do mercado, acima da média dos hotéis existentes. Considerando a diária projetada de R$ 320,13, superior às médias observadas no set competitivo, o posicionamento proposto está alinhado a uma estratégia de diferenciação por valor, e não apenas por preço. Isso implica na necessidade de entrega consistente de atributos que justifiquem esse patamar tarifário, como qualidade construtiva, padronização dos serviços, conforto das acomodações, eficiência operacional e facilidades voltadas à produtividade do hóspede, como conectividade, áreas de apoio e serviços ágeis.

O Hotel x Mercado: Posicionamento

A penetração no mercado, por sua vez, deverá ocorrer de forma gradual, especialmente considerando o porte do empreendimento. Com 88 UHs, trata-se de um ativo com capacidade relevante para os padrões locais, o que exige uma estratégia bem estruturada de captação de demanda. Nos primeiros anos de operação, é esperado que o hotel busque consolidar sua presença junto ao público corporativo, captando parte da demanda já existente e, simultaneamente, estimulando uma migração de hóspedes que atualmente utilizam empreendimentos de padrão inferior, mas que estejam dispostos a pagar por maior qualidade e conforto. Além disso, o empreendimento poderá desempenhar um papel indutor no mercado, contribuindo para a elevação do padrão geral da oferta e incentivando uma maior profissionalização do setor. Sua escala e posicionamento permitem, inclusive, a possibilidade de atender demandas hoje parcialmente reprimidas, como grupos corporativos maiores, eventos de pequeno e médio porte e estadias com maior nível de exigência.

A taxa de ocupação dos principais concorrentes, atualmente elevada, indica que há espaço para absorção de nova oferta, especialmente se esta vier acompanhada de diferenciação clara. Nesse sentido, o novo hotel não dependerá exclusivamente da captura de demanda existente, mas também poderá ampliar o mercado, ao atrair novos perfis de hóspedes e aumentar o tempo de permanência média, sobretudo se conseguir integrar elementos de conforto e experiência à estadia. Por fim, a estratégia de penetração deverá considerar um equilíbrio entre competitividade tarifária e construção de marca. Ainda que o posicionamento seja superior, práticas promocionais iniciais, parcerias com empresas locais e atuação comercial ativa serão fundamentais para acelerar a curva de ocupação e consolidar o empreendimento no mercado.

O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

Dessa forma, o hotel proposto, com 88 UHs, apresenta potencial para se posicionar como um novo referencial em Alta Floresta, ocupando uma lacuna existente entre a oferta atual e uma demanda crescente por maior qualidade. Sua penetração no mercado, embora gradual, tende a ser consistente, apoiada na solidez da demanda corporativa e na oportunidade de qualificação do setor hoteleiro local.

Para a estimativa da taxa de projeção de demanda do empreendimento, foram considerados indicadores econômicos, sociais e setoriais que refletem a dinâmica de crescimento de Alta Floresta, bem como variáveis diretamente relacionadas ao desempenho do setor hoteleiro.

Os principais parâmetros utilizados foram:

1. Evolução do PIB Municipal (2014–2023), último ano com dados consolidados. Nesse intervalo, o município apresentou crescimento médio anual de 11,10%.
2. Crescimento Empresarial de 9,46% (2014–2023)
3. No mesmo período, o pessoal ocupado, apresentou indicadores de 4,06%.
4. I-DHM apresentou indicadores de 2,01% no periodo de (2000 - 2010).
5. A Movimentação Aeroportuária (2016–2025), Os dados do Aeroporto de Alta Floresta apurados junto à Infraero e ao sistema Hórus, apontaram variação acumulada com índice de -4,47% no período analisado. Ainda que negativo, esse indicador foi ponderado considerando os impactos extraordinários do cenário macroeconômico e da crise sanitária global.

O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

Com base nesses indicadores, foi elaborada uma taxa inicial de projeção de demanda de 4,46% ao ano, obtida por meio de ponderação técnica aplicada pela equipe da Nugah, considerando o potencial de crescimento do município, sua vocação industrial e os dados socioeconômicos consolidados.

Adotando metodologia conservadora e com foco na mitigação de riscos, o percentual projetado foi reduzido em 50%, evitando superestimação da demanda futura e garantindo maior segurança às projeções financeiras. Para fins de valorização da diária média (ADR) nos primeiros cinco anos de operação, foi aplicada taxa de crescimento anual de 3%, alinhada à média de longo prazo do IPCA, garantindo coerência com a expectativa inflacionária e manutenção do poder de receita do empreendimento.

Essa metodologia assegura uma projeção equilibrada entre potencial de mercado e prudência analítica, permitindo avaliar a penetração do empreendimento de forma técnica, realista e alinhada às condições econômicas locais.

Taxa de Projeção de Demanda		
Item	Taxa	Peso
PIB	11,10%	2
Empresas	9,46%	3
Pessoal	4,06%	3
I-DHM	2,01%	2
Aeroporto	-4,47%	0
Taxa de Projeção	**4,46%**	**10**

Projeção de Demanda	
Ano	**Demanda**
2026	232
2027	237
2028	242
2029	**248**
2030	253
2031	259
2032	265
2033	271
2034	277
2035	283
2036	289
2037	296
2038	302
2039	309
2040	316
2041	323

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Hotel x Mercado : Desempenho

	Oferta			Hotel x Mercado			Demanda		Desempenho	
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick Up	Mercado	Hotel	%TO	DM
2029	287	88	375	23,47%	90%	13	253	67	75,59%	R$376,72
2030	287		375	23,47%	95%	13	259	71	80,40%	R$388,02
2031	287		375	23,47%	100%	13	265	75	85,39%	R$399,66
2032	287		375	23,47%	100%	13	271	77	86,96%	R$411,65
2033	287		375	23,47%	100%	13	277	78	88,57%	R$424,00

OBS: O DESEMPENHO DO EMPREENDIMENTO FOI ESTIMADO EM 5 ANOS.
MERCADO: DISPONIBILIDADE DE UH'S PARA VENDA NO ANO.
HOTEL: ACRÉSCIMO DE OFERTA DO HOTEL EM ESTUDO NO GRUPO COMPETITIVO.
TOTAL: HOTEL EM ESTUDO + GRUPO COMPETITIVO.
D. IDEAL: PERCENTUAL QUE DIVIDE PROPORCIONALMENTE A DEMANDA ENTRE OS HOTÉIS DO GRUPO COMPETITIVO. O VALOR INDICADO É A PROPORÇÃO DA DEMANDA QUE CABE AO HOTEL EM ESTUDO;
PENETRAÇÃO: DESEMPENHO DO HOTEL POSITIVO OU NEGATIVO EM RELAÇÃO A SUA D. IDEAL;
PICK UP: DEMANDA CAPTADA FORA DO GRUPO COMPETITIVO ESTIMADO. PRÁTICA USUAL DE EQUIVALÊNCIA ENTRE 0% E 15% DA OFERTA DO HOTEL;
DEMANDA DO HOTEL: APLICAÇÃO DA D. IDEAL E DA TAXA DE PENETRAÇÃO NA DEMANDA ESTIMADA PARA O GRUPO COMPETITIVO;
%TO: ESTIMATIVA DE TAXA DE OCUPAÇÃO PARA O HOTEL EM ESTUDO;
DM: DIÁRIA MÉDIA. PROJEÇÃO DE VALORES A SEREM COBRADOS PELO HOTEL; VALORES PROJETADOS PARA 2029, COM BASE NAS DIÁRIAS DE FEVEREIRO DE 2026 - NÃO É PROMESSA DE RESULTADO, A PERFORMANCE SE BASEIA EM METODOLOGIA QUE AVALIA CONDIÇÕES ATUAIS DE MERCADO EM UM CENÁRIO ESTÁTICO.

Estimativa de custos

Conforme tabela abaixo, seguem os valores do apartamento e as taxas cobradas (conforme informações cedidas pelo cliente):

Tipologia	N. de Unidades	Média m^2 privativo	Média de m^2 área comum	Valor de Venda da Unidade	Valor de venda por m^2
Apartamento	88	$18m^2$	$17m^2$	R$ 464.458,83	R$ 13.217,38

LEGENDA:
TIPOLOGIA: TIPO DE UNIDADE HABITACIONAL COM BASE NO LAYOUT FÍSICO E METRAGEM.
NÚMERO DE UNIDADES: OFERTA DE UNIDADES HABITACIONAIS CONTEMPLADAS PELO HOTEL EM ESTUDO POR TIPO.
ÁREA PRIVATIVA UNIDADE: ÁREA PRIVATIVA EQUIVALENTE A CADA UNIDADE HABITACIONAL.
VALOR DA UNIDADE: VALOR DA UNIDADE HABITACIONAL COM BASE NO VALOR DO M^2, SEM CUSTOS DE DECORAÇÃO, PRÉ-OPERACIONAL E CAPITAL DE GIRO.
VALOR FF&E (FURNITURE, FIXTURES & EQUIPMENTS): VALOR DE DECORAÇÃO E ENXOVAL COM BASE NO VALOR POR M^2, POR UNIDADE.
PRÉ-OPERACIONAL E CAPITAL DE GIRO: VALORES RELACIONADOS AO PERÍODO QUE ANTECEDE O INÍCIO DA OPERAÇÃO DO HOTEL EM ESTUDO.
VALOR TOTAL DA UNIDADE: VALOR DE VENDA DA UNIDADE, COMPOSTO PELOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM E EQUIPAGEM. SOMA DO VALOR DA UH + VALOR FF&E (TOTAL) + PRÉ-OPERACIONAL E CAPITAL DE GIRO.
OS PREÇOS DE VENDA SUGERIDOS ESTÃO APONTADOS NA TABELA.
OS APARTAMENTOS SERÃO OFERTADOS COM O MESMO VALOR E ESTÁ COMPOSTO POR AQUISIÇÃO + FF&E (MOBÍLIA).
GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS E CAPITAL DE GIRO INCLUÍDOS NO PREÇO DE VENDA.

Composição do preço e custos de implantação

Desdobramento do preço de venda da unidade de R$ 464.458,83 nos componentes exigidos pelo inciso VI do Anexo B. Todos os componentes estão incluídos no preço; não há aporte adicional previsto para o investidor até a abertura do hotel.

Componente	Escopo	Por unidade	Total (88 unidades)	% do preço
Construção e montagem	Obra civil, instalações e áreas comuns, incluindo terreno, projetos, aprovações, incorporação e comercialização	R$ 365.458,83	R$ 32.160.377,04	78,7%
Equipagem	Mobiliário, equipamentos, tecnologia, cozinha e lavanderia	R$ 32.000,00	R$ 2.816.000,00	6,9%
Decoração	Iluminação decorativa, revestimentos especiais, arte e sinalização	R$ 7.000,00	R$ 616.000,00	1,5%
Enxoval e utensílios	Enxoval de quartos e banhos, louças, utensílios e materiais operacionais	R$ 6.000,00	R$ 528.000,00	1,3%
Despesas pré-operacionais	Recrutamento e treinamento, marketing de lançamento, sistemas, licenças e operação assistida	R$ 50.000,00	R$ 4.400.000,00	10,8%
Filiação à bandeira	Taxa de filiação à rede hoteleira	R$ 2.500,00	R$ 220.000,00	0,5%
Capital de giro inicial	Reserva de caixa para o início da operação	R$ 1.500,00	R$ 132.000,00	0,3%
Preço de venda	**Soma dos componentes**	**R$ 464.458,83**	**R$ 40.872.377,04**	**100,0%**

PREMISSAS

Pré-operacionais, filiação e capital de giro: valores por unidade habitacional informados pela incorporadora e incluídos no preço de venda.

Equipagem, decoração e enxoval: R$ 45.000 por unidade habitacional, parâmetro de mercado para hotéis econômicos de bandeira internacional, inclusive a parcela das áreas comuns.

Construção e montagem: valor residual do preço após os demais componentes.

Valores de março de 2026, sem inflação.

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:

Estimativa de custos

Taxas que incidem sobre o Cic ofertado*
O investidor da unidade terá taxas consideradas como custos fixos e variáveis, conforme abaixo:

- **Taxas Administrativas - Variáveis**
- Incentive Fee: 8% GOP
- Taxa de Distribuição : 2% da Receita Bruta de Hospedagem

- **Taxas Administrativas - Fixas**

• Contas de consumo: energia, gás e água;
•IPTU

- **Taxas Tributárias**

•A exploração imobiliária do residencial, no modelo de pool, onde lucros ou prejuízos são rateados proporcionalmente entre os sócios participantes conforme sua fração ideal na sociedade.
•A operação terá taxas tributárias como Lucro Presumido.
•A distribuição do aluguel é isenta de impostos.

*Taxas inclusas no no item 8 destes estudo, inclusas nos valores bases da pesquisa realizada.

Custos de aquisição do CIC pelo investidor

Estimativa dos custos administrativos e tributários incorridos pelo investidor na aquisição de uma unidade, conforme inciso VII do Anexo B. Os itens que não se aplicam ao empreendimento estão indicados como tal.

Custo	Aplica-se	Base e critério	Por unidade
Escritura pública de compra e venda	Sim	Tabela A, item 07, Provimento TJMT/CGJ nº 80/2025: emolumento máximo para o valor da transação.	R$ 6.948,45
Registro da escritura na matrícula	Sim	Tabela C, item 27, Provimento TJMT/CGJ nº 80/2025: emolumento máximo para o valor da transação.	R$ 6.948,45
Certidões e despesas acessórias	Sim	Certidões do imóvel e dos vendedores e reconhecimentos de firma.	R$ 500,00
Comissão de corretagem	Não se aplica	Não há cobrança adicional ao investidor: quando existente, integra o preço de venda e é destacada no contrato.	R$ 0,00
Taxa de adesão ao pool ou à SCP	Não se aplica	Não há taxa de ingresso. A participação no pool decorre do contrato de aquisição.	R$ 0,00
Custos de financiamento	Não se aplica	Cenário base com recursos próprios. Havendo financiamento, incidem IOF, avaliação e registro de garantia conforme a instituição.	R$ 0,00
Aportes para obra, decoração ou abertura	Não se aplica	Construção, mobília, pré-operacionais e capital de giro estão contidos no preço (página 59A).	R$ 0,00
Total estimado na aquisição		**Equivale a 3,10% do preço da unidade**	**R$ 14.396,90**

Base de cálculo: preço de R$ 464.458,83 por unidade. Os emolumentos incidem sobre o maior valor entre o preço declarado e a base fiscal municipal, acrescidos de selos e repasses legais quando aplicáveis. Custos recorrentes e tributação durante a operação constam da página 60B.

Custos recorrentes e tributação do investidor

Custos suportados pelo investidor durante a detenção do CIC. Todos são pagos pelo pool e reduzem o resultado a ser distribuído. Valores do primeiro ano de operação (2029), por unidade, extraídos do item 8.

CUSTOS ADMINISTRATIVOS

Custo	Critério	2029 por unidade
Remuneração de incentivo da administradora	8% do GOP	R$ 4.408,10
Uso da marca	Contrato de franquia, item 8 linha 5	R$ 4.863,98
Fundo de reposição de FF&E	2% da receita bruta	R$ 2.431,99
Fundo de contenção judicial	2% da receita bruta	R$ 2.431,99
Asset management	R$ 96.000 ao ano	R$ 1.090,91
IPTU	R$ 762,65 por unidade ao ano	R$ 762,65
Seguro patrimonial	R$ 238,80 por unidade ao ano	R$ 238,80
Taxa de distribuição	2% da receita bruta de hospedagem, conforme página 60	incluída no item 8

CUSTOS TRIBUTÁRIOS

Tributo	Critério	2029 por unidade
PIS, COFINS, ISS e ICMS	Deduções da receita, item 8 linha 2	R$ 12.389,13
IRPJ e CSLL da operação	Lucro Presumido: presunção de 32% da receita bruta, alíquota combinada de 34%, item 8 linha 7	R$ 13.230,03
Distribuição ao investidor pessoa física	Isenta, art. 10 da Lei nº 9.249/1995	R$ 0,00
Investidor pessoa jurídica	Conforme o regime tributário do próprio investidor	Variável
Ganho de capital na revenda	Pessoa física: 15% a 22,5% sobre o ganho, Lei nº 13.259/2016. Não considerado no fluxo	Na venda

Atenção à leitura do item 9. O resultado "antes do IR" apresentado no item 9 não deduz o IRPJ e a CSLL da linha 7 do item 8. A distribuição líquida estimada, após esses tributos, é apresentada ano a ano na página 74B: média de R$ 3.923,76 por mês, ou 0,84% ao mês sobre o preço da unidade.

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:

Metodologia

Premissas para o estudo de viabilidade econômico financeira - projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação.

- **Demonstrativo de Resultados do Exercício - DRE:** O DRE foi montado a partir das expectativas de vendas coletadas e estimadas no estudo de mercado, a apresentação do resultado do hotel em estudo foi estruturado a partir dos centros de receitas, centro de custos e gastos de propriedade/capital. Receitas e Gastos foram balizados por pesquisas nos hotéis similares e dados médios de mercado.
- **Centro de Receitas:** Habitação, Alimentos e Bebidas e Departamentos Menores (Aluguel de Espaços e Outras Receitas); foram consideradas receitas e custos e despesas ligadas a cada setor, tais como folha de pagamento, material de limpeza, suprimentos operacionais, entre outros.
- **Gastos de Propriedade/Capital:** Seguros, taxas, retenção para o fundo de reposição de FF&E, fundo de contenção judicial, que tenham como base o Lucro Operacional Bruto, e outros gastos e receitas não operacionais.
- **Centro de Custos:** Administração e Geral, Manutenção, Marketing e Vendas, Água e Energia e honorários da rede hoteleira e do hotel asset manager e/ou mandatário que tenham como base a receita bruta ou líquida do hotel. Os gastos destes departamentos mais relevantes são: (1) ADM & Geral – folha de pagamento, comissão de cartão de crédito, segurança, RH & Administrativo, TI, dados e telecomunicações; (2) Manutenção: gastos gerais com a manutenção e conservação do empreendimento e folha de pagamento; (3) Marketing e Vendas – gastos gerais com a divulgação do hotel, incluem aqui também honorários de Marketing corporativo da rede e uso da marca (conforme contrato); (4) Água e Energia; (5) impostos de , PIS, COFINS.

Metodologia

Premissas para o estudo de viabilidade econômico financeira - projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação.

• A projeção de resultados foi baseada no desempenho estimado para o hotel nos primeiros 5 anos de operação, conforme o item Análise do Posicionamento Competitivo e Penetração do Empreendimento no Mercado (Taxa de ocupação).
•O Fluxo de Caixa para as análises financeiras foi estimado em 10 anos, sendo os 5 primeiros anos conforme as projeções de resultados, que serão apresentadas, a seguir para os demais anos foi adotado um crescimento vegetativo de 0,5% a.a. Para o fluxo de caixa, tendo como base o resultado do 5º ano de operação.
• As receitas foram estimadas conforme valores médios de receita; esses valores foram pesquisados nos hotéis definidos na cesta competitiva.
• Os valores são correntes de Março de 2026, sem inflação, apresentados antes do Imposto de Renda.
• Honorários e Taxas Contratuais referentes à Marca e aos Administradores foram considerados e já estão refletidos no resultado apresentado.
• Os resultados operacionais estão apresentados no modelo Uniform System of Accounting for the Lodging Industry, modelo mundial reconhecido pela indústria hoteleira e utilizado pelas principais redes hoteleiras no mundo, separando os centros de receita (departamentos operacionais) dos centros de custo (gastos não distribuíveis).
•Os resultados podem não ser atingidos, são frutos de premissas mercadológicas e de ambiente sócio e econômico verificadas no momento da pesquisa, mudanças nessas premissas alteram o resultado.

Razões para adoção da metodologia

O estudo combina a metodologia de estudos de mercado e avaliação hoteleira do Appraisal Institute com a estrutura contábil do USALI e o fluxo de caixa descontado. A escolha atende a quatro razões.

01 Valor nasce da demanda

Em hotelaria, o valor do ativo decorre da sua capacidade de gerar receita. A metodologia do Appraisal Institute (Hotels & Motels: Valuations and Market Studies) parte da demanda e da penetração de mercado, que são os direcionadores desse resultado.

02 Comparabilidade com o mercado

O USALI é o padrão contábil adotado pelas redes, inclusive pela Accor. As projeções ficam comparáveis a hotéis em operação e aos relatórios que a administradora emitirá ao investidor.

03 Aderência ao Anexo B

O fluxo de caixa descontado com perpetuidade responde diretamente aos incisos IX e X e gera os indicadores exigidos: VPL, TIR e taxa de capitalização comparável (inciso XI).

04 Rastreabilidade

Premissas por centro de receita e de custo, em moeda constante de março de 2026 e com fontes indicadas, permitem que cada número seja auditado e atualizado.

Alternativas consideradas e descartadas. O método comparativo direto foi descartado pela inexistência de transações recentes de condo-hotel na praça; o método do custo, por não capturar a capacidade de geração de renda do ativo, que é o objeto do investimento.

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA		2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
1.	Receita Bruta	10.700.762	11.723.188	12.824.917	13.453.369	14.113.443	14.609.403	15.122.945	15.654.692	16.204.734	16.774.264
1.1	**Hospedagem**	9.145.951	10.019.819	10.961.468	11.498.606	12.062.772	12.486.669	12.925.594	13.380.079	13.850.200	14.336.978
	Taxa de Ocupação %	76%	80%	85%	87%	89%	89%	89%	90%	90%	91%
	Unidades Ocupadas #	24.278	25.823	27.427	27.933	28.450	28.592	28.735	28.879	29.023	29.168
	Diária Média R$	376,7	388,0	399,7	411,6	424,0	436,7	449,8	463,3	477,2	491,5
	Crescimento a.a										
1.2	**Alimentos e Bebidas**	1.371.893	1.502.973	1.644.220	1.724.791	1.809.416	1.873.000	1.938.839	2.007.012	2.077.530	2.150.547
1.3	**Outros Departamentos**	182.919	200.396	219.229	229.972	241.255	249.733	258.512	267.602	277.004	286.740
2.	Deduções	1.090.243	1.194.413	1.306.662	1.370.691	1.437.943	1.488.473	1.540.795	1.594.972	1.651.013	1.709.039
2.1	**Deduções Hospedagem**	791.125	866.714	948.167	994.629	1.043.430	1.080.097	1.118.064	1.157.377	1.198.042	1.240.149
	Margem 8,65% %										
2.2	**Deduções Alimentos e Bebidas**	283.296	310.364	339.531	356.169	373.644	386.775	400.370	414.448	429.010	444.088
	Margem 20,65% %										
2.3	**Deduções Outros Departamentos**	15.822	17.334	18.963	19.893	20.869	21.602	22.361	23.148	23.961	24.803

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA			2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
3. Custos			2.387.044	2.481.173	2.579.818	2.661.325	2.747.481	2.829.019	2.911.187	2.997.879	3.087.287	3.168.769
3.1 **Custos Habitações**			**1.588.729**	**1.630.753**	**1.673.976**	**1.718.435**	**1.764.167**	**1.811.211**	**1.859.608**	**1.909.399**	**1.960.627**	**2.013.336**
Folha de Pagamento Custos Habitações	H	R$	350.400	362.664	375.357	388.495	402.092	416.165	430.731	445.807	461.410	477.559
Crescimento a.a	3,50%	%										
Encargos		R$	332.880	344.531	356.589	369.070	381.987	395.357	409.195	423.516	438.339	453.681
Gastos Gerais			905.449	923.558	942.029	960.870	980.087	999.689	1.019.683	1.040.076	1.060.878	1.082.096
Margem ano 1	9,90%	%										
3.2 **Custos Alimentos e Bebidas**			**795.571**	**847.414**	**902.554**	**939.440**	**979.695**	**1.014.062**	**1.047.701**	**1.084.466**	**1.122.505**	**1.151.132**
Folha de Pagamento Custos Alimentos e Bebidas	A&B	R$	192.000	198.720	205.675	212.874	220.324	228.036	236.017	244.278	252.827	261.676
Crescimento a.a	3,50%	%										
Encargos		R$	182.400	188.784	195.391	202.230	209.308	216.634	224.216	232.064	240.186	248.592
Custos de Alimentos e Bebidas			351.205	384.761	420.920	441.546	463.210	479.488	496.343	513.795	531.848	550.540
Margem	25,60%	%										
Custos Gerais			69.967	75.149	80.567	82.790	86.852	89.904	91.125	94.330	97.644	90.323
3.3 **Outros Departamentos**			**2.744**	**3.006**	**3.288**	**3.450**	**3.619**	**3.746**	**3.878**	**4.014**	**4.155**	**4.301**

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA			2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
4.	**Despesas Operacionais**		1.946.535	2.012.600	2.080.487	2.142.843	2.297.035	2.377.818	2.461.472	2.548.099	2.637.754	2.730.595
4.1	**Administração e Geral**		**1.021.859**	**1.042.511**	**1.062.368**	**1.087.402**	**1.202.757**	**1.244.993**	**1.288.723**	**1.333.999**	**1.380.838**	**1.429.333**
	Folha de Pagamento Administração e Geral	ADM R$	96.000	99.360	102.838	106.437	110.162	114.018	118.009	122.139	126.414	130.838
	Crescimento a.a	3,50% %										
	Encargos	R$	91.200	94.392	97.696	101.115	104.654	108.317	112.108	116.032	120.093	124.296
	Gastos Gerais		834.659	848.759	861.834	879.850	987.941	1.022.658	1.058.606	1.095.828	1.134.331	1.174.199
4.2	**Marketing**		**258.556**	**283.260**	**309.881**	**325.066**	**341.015**	**352.998**	**365.407**	**378.255**	**391.545**	**405.306**
	Marketing Sales	R$	167.097	183.062	200.266	210.080	220.387	228.131	236.151	244.454	253.043	261.937
	Margem	2,00% %										
	Comissionamento TARS	R$	91.460	100.198	109.615	114.986	120.628	124.867	129.256	133.801	138.502	143.370
	Margem	2,50% %	2,5									
4.3	**Manutenção**		**384.519**	**393.964**	**403.660**	**413.613**	**423.831**	**437.218**	**451.029**	**465.279**	**479.982**	**495.151**
	Folha de Pagamento Manutenção	M R$	60.000	62.100	64.274	66.523	68.851	71.261	73.755	76.337	79.009	81.774
	Crescimento a.a	3,50% %										
	Encargos	R$	57.000	58.995	61.060	63.197	65.409	67.698	70.068	72.520	75.058	77.685
	Gastos Gerais	R$	267.519	272.869	278.327	283.893	289.571	298.258	307.206	316.422	325.915	335.692

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA											
		2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
4.4	**Agua e Energia**	**281.600**	**292.864**	**304.579**	**316.762**	**329.432**	**342.609**	**356.314**	**370.566**	**385.389**	**400.805**
	Crescimento a.a	*4,00%*									
	Custo anual por Unidade	3.200									
5.	**Trademark**	**428.030**	**468.928**	**512.997**	**538.135**	**564.538**	**584.376**	**604.918**	**626.188**	**648.189**	**670.971**
5.1	**Uso da Marca**	**428.030**	**468.928**	**512.997**	**538.135**	**564.538**	**584.376**	**604.918**	**626.188**	**648.189**	**670.971**
6.	**Gastos de Capital (Outras Despesas)**	**1.000.071**	**1.102.024**	**1.212.159**	**1.272.763**	**1.329.159**	**1.374.045**	**1.420.641**	**1.468.697**	**1.518.363**	**1.570.611**
6.1	**Seguros**	**21.014**	**21.435**	**21.863**	**22.301**	**22.747**	**23.202**	**23.666**	**24.139**	**24.622**	**25.114**
	Custo Anual por Unidade	238,8									
	Custo mensal por Unidade	19,9									
	Crescimento a.a	*2,00%*									
6.2	**Taxas da Propriedade**	**67.113**	**68.455**	**69.825**	**71.221**	**72.645**	**74.098**	**75.580**	**77.092**	**78.634**	**80.206**
	Custo Anual por Unidade (IPTU)	762,7									
	Crescimento a.a	*2,00%*									
6.3	**Taxas de Distribuição**	**214.015**	**234.464**	**256.498**	**269.067**	**282.269**	**292.188**	**302.459**	**313.094**	**324.095**	**335.485**
	Margem	*2,00%*									
6.4	**Incentive Fee**	**387.913**	**445.286**	**507.596**	**539.230**	**565.316**	**586.377**	**608.366**	**631.004**	**654.439**	**679.591**
	GOP	4.848.910	5.566.076	6.344.953	6.740.376	7.066.447	7.329.716	7.604.572	7.887.554	8.180.491	8.494.890

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA

			2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
6.5	**Asset Management**		**96.000**	**97.920**	**99.878**	**101.876**	**103.913**	**105.992**	**108.112**	**110.274**	**112.479**	**114.729**
	Custo Anual	96.000,0										
	Crescimento a.a	*2,00%*										
6.6	**Fundo de Reposição**		**214.015**	**234.464**	**256.498**	**269.067**	**282.269**	**292.188**	**302.459**	**313.094**	**324.095**	**335.485**
	Margem	*2,00%*										
x 7.	**Impostos Lucro Presumido**		**1.164.243**	**1.275.483**	**1.395.351**	**1.463.727**	**1.535.543**	**1.589.503**	**1.645.376**	**1.703.231**	**1.763.075**	**1.825.040**
7.1	**Índice**		**1.164.243**	**1.275.483**	**1.395.351**	**1.463.727**	**1.535.543**	**1.589.503**	**1.645.376**	**1.703.231**	**1.763.075**	**1.825.040**
	Lucro Presumido		1.164.243	1.275.483	1.395.351	1.463.727	1.535.543	1.589.503	1.645.376	1.703.231	1.763.075	1.825.040
	Lucro Real		1.308.605	1.517.778	1.745.150	1.858.988	1.950.678	2.024.928	2.102.536	2.182.411	2.265.123	2.354.255
7.2	**Lucro Presumido**		**1.164.243**	**1.275.483**	**1.395.351**	**1.463.727**	**1.535.543**	**1.589.503**	**1.645.376**	**1.703.231**	**1.763.075**	**1.825.040**
	Receita Bruta		10.700.762	11.723.188	12.824.917	13.453.369	14.113.443	14.609.403	15.122.945	15.654.692	16.204.734	16.774.264
	Lucro Presumido	*32,00%*	3.424.244	3.751.420	4.103.973	4.305.078	4.516.302	4.675.009	4.839.342	5.009.502	5.185.515	5.367.765
	Alíquota Receita Bruta	*34,00%*										
7.3	**Lucro Real**		**1.308.605**	**1.517.778**	**1.745.150**	**1.858.988**	**1.950.678**	**2.024.928**	**2.102.536**	**2.182.411**	**2.265.123**	**2.354.255**
	Resultado antes do IR		3.848.839	4.464.052	5.132.794	5.467.613	5.737.288	5.955.671	6.183.931	6.418.857	6.662.127	6.924.279
	Alíquota Lucro Real	*34,00%*										

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA										
	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
8. Indicadores										
8.1 **RevPar**	333,1	365,0	399,3	418,8	439,4	454,8	470,8	487,4	504,5	522,2
8.2 **GOP por Quarto**	55.101,3	63.250,9	72.101,7	76.595,2	80.300,5	83.292,2	86.415,6	89.631,3	92.960,1	96.532,8
9. Outros Cálculos										
9.1 **Folha de Pagamento**										

Encargos	95,00%	Média Salarial mensal	Funcionários	**Anual**
Recepção		2.200	4	105.600
Serviços gerais		1.800	3	64.800
Camareira		2.000	6	144.000
Governanta		3.000	1	36.000
Manutenção		2.800	1	33.600
Aux. Manutenção		2.200	1	26.400
Gerente		8.000	1	96.000
Auxiliar Cozinha		2.000	2	48.000
Cozinheira		3.000	2	72.000
Garçom		2.000	3	72.000

Estudo de Viabilidade

Cálculos x ENINOVA	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
9.2 **Ponto de Equilíbrio**										
Custos Fixos Operacionais	1.643.480	2.898.837	2.983.815	3.071.466	3.161.879	3.258.043	3.357.301	3.459.757	3.565.518	3.674.695
Custos Fixos Não Operacioonais	184.128	187.810	191.566	195.398	199.306	203.292	207.358	211.505	215.735	220.050
CVU Operacional	128,4	79,9	79,8	81,3	86,0	88,6	91,2	93,9	96,7	99,3
CVU Não Operacional	18	18	19	19	20	20	21	22	22	23
PVU	395,9	407,7	420,0	432,6	445,5	458,9	472,7	486,8	501,5	516,5
Margem de Contribuição Operacional	267,4	327,8	340,1	351,3	359,5	370,3	381,5	392,9	404,7	417,2
Custo Atrelado ao GOP	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Inverso do Custo GOP	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%
Custo Fixo Ajustado	1.696.129,2	2.854.740,5	2.936.675,7	3.021.146,0	3.108.234,6	3.200.691,3	3.296.074,5	3.394.481,0	3.496.011,3	3.600.769,1
Margem de Contribuição Ajustada	228,4	283,4	294,2	303,9	310,9	320,2	329,9	339,8	350,0	360,8
Reservas Ponto de Equilibrio	7.426,3	10.072,4	9.981,4	9.941,3	9.997,1	9.994,6	9.990,8	9.989,4	9.988,5	9.978,8
%Ponto de Equilibrio	23,1%	31,4%	31,1%	31,0%	31,1%	31,1%	31,1%	31,1%	31,1%	31,1%
Ponto de Equilibrio Monetário	3.273.215	4.572.702	4.667.298	4.788.049	4.959.333	5.106.852	5.258.051	5.415.034	5.577.000	5.738.715
9.2 **Exposição de Caixa**	-R$ 510.885									
Fluxo de Caixa do Investidor	(481.501)	(510.885)	(467.766)	(418.188)	(365.376)	(309.959)	(252.433)	(192.702)	(130.701)	(66.351)
Anos Negativo	(481.501)	(510.885)	(467.766)	(418.188)	(365.376)	(309.959)	(252.433)	(192.702)	(130.701)	(66.351)

Cálculo da taxa interna de retorno - TIR

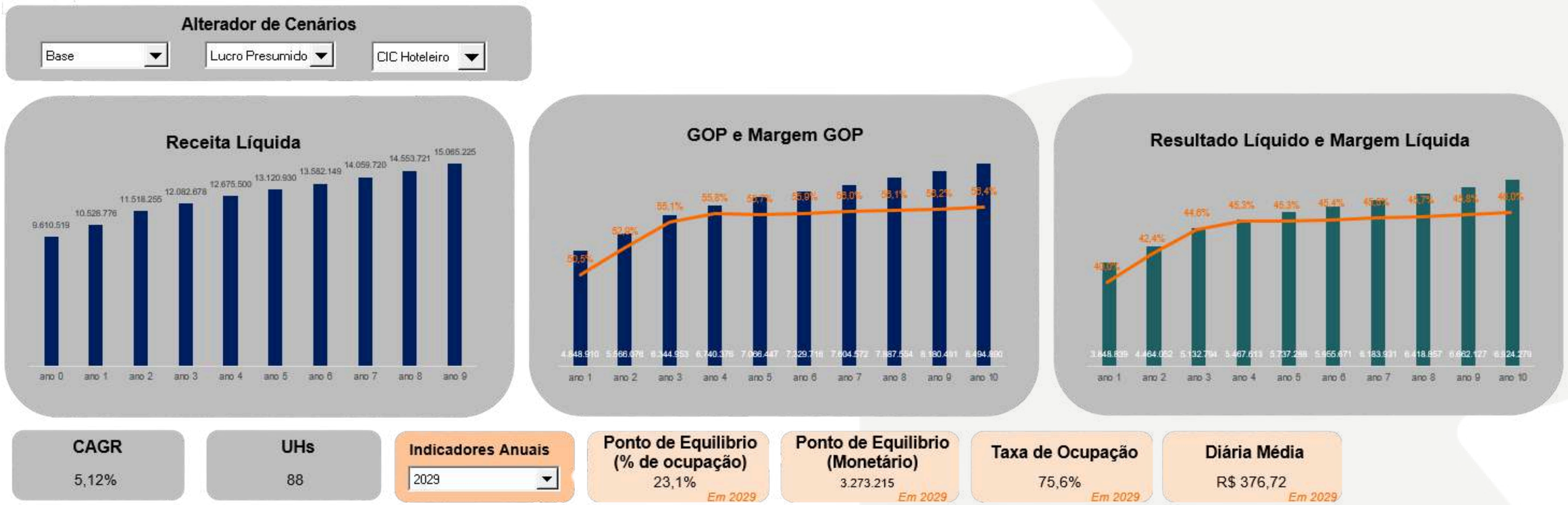
Premissa para o cálculo da taxa interna de retorno (TIR)

a) A base do fluxo de caixa (FC) para o cálculo da TIR foi a projeção 2029-2038 apresentada neste relatório.
b) Entre 2033 e 2038 , o FC foi majorado em 0,5 a.a. .para simular a curva do ciclo de vida do produto, deve estabilizar a partir de então.
c) A TIR – Taxa Interna de Retorno foi calculada somando o FC com o FC capitalizado pela taxa de CapRate definida.
d) A forma de pagamento utilizada no cálculo é referencial, a incorporadora e comprador poderão adotar outras formas de pagamento, o que poderá alterar a TIR indicada neste estudo.
e) O FC está em valores correntes de Março de 2026, sem inflação.
f) O FC é uma projeção de mercado baseada em dados coletados para esse relatório e relacionados com o momento atual. Mudanças nas premissas adotadas ao longo do estudo podem afetar os resultados estimados. Não é promessa de resultado qualquer número apresentado ao longo do relatório.
g) As receitas e gastos apontados ao longo desse relatório são as consideradas para a análise financeira , qualquer outro gasto ou receita além dos citados ao longo do relatório terão impacto na TIR apurada.
h) O valor de venda já contempla Construção + Decoração + Gastos Pré-Operacionais.
i) Há risco do cenário apresentado não ser atingido, não é promessa de resultado.

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Cenários de Rentabilidade:

Dashboard do Empreendimento



As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

Cenários de Rentabilidade:

Dashboard do Investidor



As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

Cenários de Rentabilidade:

UH's	Ano	2029	2030	2031	2032	2033
88	Taxa Ocupação	75,59%	80,40%	85,39%	86,96%	88,57%
	Diária Média	R$376,72	R$388,02	R$399,66	R$411,65	R$424,00
	L/P antes do IR	R$3.848.839,38	R$4.464.052,19	R$5.132.794,10	R$5.467.613,12	R$5.737.287,56
	Média distibuição mensal por UH	R$3.644,73	R$4.227,32	R$4.860,60	R$5.177,66	R$5.433,04
	% de Rentabilidade Mensal	0,78%	0,91%	1,05%	1,11%	1,17%

UH's	Ano	2034	2035	2036	2037	2038
88	Taxa Ocupação	89,02%	89,46%	89,91%	90,36%	90,81%
	Diária Média	R$436,72	R$449,82	R$463,32	R$477,21	R$491,53
	L/P antes do IR	R$5.955.670,82	R$6.183.930,75	R$6.418.856,86	R$6.662.127,16	R$6.924.278,94
	Média distibuição mensal por UH	R$5.639,84	R$5.856,00	R$6.078,46	R$6.308,83	R$6.557,08
	% de Rentabilidade Mensal	1,21%	1,26%	1,31%	1,36%	1,41%

MÉDIA DE 1,16% A.M. – DISTRIBUIÇÃO DE R$ 5.378,36
MÉDIA DESCONTADO 0,97% A.M. – DISTRIBUIÇÃO DE R$ 4.525,57
INVESTIMENTO DE R$ 464.458,83

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

Cenários de Rentabilidade:

I) As projeções aqui apresentadas são estimativas e estão baseadas em dados obtidos através de estudos de viabilidade e de acordo com o cenário atual do mercado, não são garantias de resultados futuros;
II) Nos números acima não está sendo considerado o potencial de valorização imobiliária;
III) O percentual de rentabilidade está sendo baseado no valor do imóvel de R$ 464.458,83
IV) Fundo de reposição de ativos garantido dentro do custo operacional;
V) Informações preliminares, sujeitas a alterações. Base: Março / 2026;
VI) Taxa de Desconto de inflação de 3% a.a. – VPL do investimento – R$ 78.609,04;
VII) Para o cálculo do VPL, foi utilizada a seguinte fórmula: VPL = FC0 + FC1/ (1 + TMA)^{1}+ FC2/(1+ TMA)^{2}+.....+Fcn/(1+TMA).
VIII) Resultado antes do IR;

Valor do Imóvel	R$464.458,83	Rentabilidade
2029	R$43.736,81	9%
2030	R$50.727,87	11%
2031	R$58.327,21	13%
2032	R$62.131,97	13%
2033	R$65.196,45	14%
2034	R$67.678,08	15%
2035	R$70.271,94	15%
2036	R$72.941,56	16%
2037	R$75.705,99	16%
2038	R$78.684,99	17%
Atratividade do Negócio (média)	R$64.540,29	14%

Ano	Fluxo de caixa	Valor presente
0	-R$464.458,83	-R$464.458,83
1	R$43.736,81	R$42.462,92
2	R$50.727,87	R$47.815,88
3	R$58.327,21	R$53.377,66
4	R$62.131,97	R$55.203,45
5	R$65.196,45	R$56.239,03
6	R$67.678,08	R$56.679,32
7	R$70.271,94	R$57.137,52
8	R$72.941,56	R$57.580,74
9	R$75.705,99	R$58.022,34
10	R$78.684,99	R$58.549,02
VPL		R$78.609,04
Relação de custo-benefício		5,91%
TAXA DE DESCONTO IPCA		3,00%

VPL e TIR com perpetuidade

Complemento ao item 9 para atendimento ao inciso X: fluxo de 10 anos seguido de perpetuidade, descontado a uma taxa compatível com o risco do investimento. Para esse fim, esta taxa substitui a taxa de 3% ao ano da página 74, que reflete apenas a inflação projetada.

TAXA DE DESCONTO REAL

Componente	Fundamento	a.a.
Taxa livre de risco real	Tesouro IPCA+ 2035, primeiro semestre de 2026	7,50%
Prêmio de risco hoteleiro	Volatilidade de ocupação e diária, alavancagem operacional	2,50%
Prêmio específico	Mercado de porte médio, fase pré-operacional, liquidez do CIC	1,50%
Taxa de desconto	**Real, coerente com fluxos sem inflação**	**11,50%**

Perpetuidade: modelo de Gordon sobre o fluxo de 2038, com crescimento real nulo após a estabilização prevista no item 9: valor terminal = fluxo de 2038 ÷ taxa de desconto. Investimento no ano zero igual ao preço da unidade, como no item 9.

RESULTADO POR UNIDADE, TAXA DE 11,50% AO ANO

Indicador	Antes de IRPJ e CSLL	Após IRPJ e CSLL
Investimento (ano zero)	-R$ 464.458,83	-R$ 464.458,83
Valor presente dos fluxos de 2029 a 2038	R$ 353.605,53	R$ 257.022,45
Valor terminal em 2038	R$ 684.217,29	R$ 503.877,37
Valor presente da perpetuidade	R$ 230.380,32	R$ 169.658,72
VPL	**R$ 119.527,02**	**-R$ 37.777,66**
TIR com perpetuidade	**15,29% a.a.**	**10,18% a.a.**

SENSIBILIDADE DO VPL À TAXA DE DESCONTO

Taxa real	10,50%	11,50%	12,50%
Antes de IRPJ e CSLL	R$ 181.994,22	R$ 119.527,02	R$ 67.360,68
Após IRPJ e CSLL	R$ 8.153,55	-R$ 37.777,66	-R$ 76.125,97

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO:

Fluxo do investidor após tributos da operação

Resultado por unidade do item 9 deduzido do IRPJ e da CSLL calculados no item 8, linha 7 (Lucro Presumido). Moeda constante de março de 2026; preço da unidade de R$ 464.458,83.

R$ por unidade	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Resultado antes do IR	43.737	50.728	58.327	62.132	65.196	67.678	70.272	72.942	75.706	78.685
(-) IRPJ e CSLL	13.230	14.494	15.856	16.633	17.449	18.063	18.697	19.355	20.035	20.739
Fluxo líquido anual	**30.507**	**36.234**	**42.471**	**45.499**	**47.747**	**49.616**	**51.574**	**53.587**	**55.671**	**57.946**
Distribuição mensal	2.542	3.019	3.539	3.792	3.979	4.135	4.298	4.466	4.639	4.829
Rentabilidade mensal	**0,55%**	**0,65%**	**0,76%**	**0,82%**	**0,86%**	**0,89%**	**0,93%**	**0,96%**	**1,00%**	**1,04%**

R$ 3.923,76
distribuição mensal média líquida, 2029 a 2038

0,84% a.m.
rentabilidade mensal média líquida, frente a 1,16% antes dos tributos

10,1% a.a.
rendimento anual médio líquido sobre o preço, frente a 7,02% dos similares (página 75)

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento

(rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado

Atratividade, Rentabilidade e CapRate para o setor:

Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel				
UNIDADE	Valor Anunciado	Distribuição Divulgada	Rentabilidade Nominal Mês	Rentabilidade Nominal Ano
Ibis Cuiabá	R$ 299.000,00	R$ 2.307,80	0,77%	9,26%
Nobile Congonhas	R$ 300.000,00	R$ 1.196,43	0,40%	4,79%
Média			0,59%	7,02%

ATRATIVIDADE PARA O NEGÓCIO EM ANÁLISE: 14%
ATRATIVIDADE DO MERCADO EM : 7,02%

- TAXA LIVRE DE RISCO DE LONGO PRAZO: 3%
- FONTE: PROJEÇÃO BANCO BRADESCO – VER ANEXOS.

COMO NÃO OBTIVEMOS DADOS ESPECÍFICOS DE DISTRIBUIÇÃO LOCAL, UTILIZAMOS, PARA FINS COMPARATIVOS DE RENTABILIDADE, INFORMAÇÕES DE EMPREENDIMENTOS COM VALORES DE VENDA SIMILARES.
CONSIDERA-SE UM RISCO OPERACIONAL DE 31%, REFERENTE À POSSIBILIDADE DE O HOTEL NÃO ATINGIR O FLUXO DE CAIXA ESTIMADO, COM BASE NA PROPORÇÃO ENTRE AS VENDAS NO PONTO DE EQUILÍBRIO E AS VENDAS PROJETADAS PARA O VOLUME DE DIÁRIAS EM 2038.

Estimativa índices longo prazo

Atualizado em: 06/03/2026

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ATIVIDADE								
Crescimento Real do PIB (% aa.)	4.8	3.0	3.2	3.4	2.3	1.5	2.0	2.3
Agropecuária (%)	0.0	-1.1	16.3	-3.7	11.7	3.5	3.6	3.8
Indústria (%)	5.0	1.5	1.7	3.1	1.4	1.2	1.2	1.4
Serviços (%)	4.8	4.3	2.8	3.8	1.8	1.6	2.4	2.6
PIB Nominal (R$ bilhões)	9,012	10,080	10,943	11,779	12,739	13,587	14,500	15,487
População - milhões	209.5	210.5	211.4	212.3	213.1	213.9	214.6	215.2
PIB per capita - R$	43,011	47,881	51,756	55,480	59,769	63,523	67,567	71,953
Vendas no varejo - Restrita (%)	1.4	1.0	1.7	4.1	1.5	1.6	3.3	3.3
Produção Industrial (%)	3.9	-0.7	0.1	3.1	0.6	0.3	0.6	0.6
Taxa de desemprego (% - média) - Pnad Contínua	13.2	9.3	8.0	6.8	5.9	5.9	6.8	7.2
Taxa de Crescimento da Massa Salarial - IBGE (%)	-9.9	6.7	7.4	5.6	4.7	3.7	3.5	2.6
Rendimento médio real - IBGE (%)	-6.1	-2.7	5.5	4.4	3.8	3.9	2.8	2.5
INFLAÇÃO E JUROS								
IPCA (IBGE) - % aa.	10.1	5.8	4.6	4.8	4.3	3.8	3.4	3.2
IGP-M (FGV) - % aa.	17.8	5.5	-3.2	6.5	-1.1	3.0	3.6	3.4
Taxa Selic Meta (% aa.)	9.25	13.75	11.75	12.25	15.00	12.00	9.50	9.00
CDI (% aa.) - Taxa dezembro	8.76	13.65	11.87	11.77	14.90	11.90	9.40	8.90
Taxa Selic nominal (acumulado 12 meses) %	4.44	12.38	13.03	10.89	14.33	13.29	10.63	8.96
Taxa Selic real / IPCA (acumulado 12 meses) %	-5.11	6.23	8.03	5.78	9.66	9.10	6.99	5.57
Taxa Selic real / IGP-M (acumulado 12 meses) %	-11.33	6.57	16.74	4.09	15.55	10.02	6.75	5.41
TJLP (% aa.) - acumulado no ano	4.8	6.8	7.0	6.9	8.7	9.2	8.0	7.3

© NUGAH HOSPITALITY CONSULTING

Nugah

Este relatório, composto por 88 (Oitenta e Oito) slides, incluindo a capa, foi elaborado por Nugah, departamento da Eninova Hospitality (“Autor”) com exclusiva utilização dos "Receptores". Todas as informações foram coletadas e compiladas pelo Autor e, embora tenham sido obtidas de maneira transparente com fontes confiáveis e assertivas, o Autor não garante a precisão de todas as informações contidas neste documento.

As afirmações, suposições, estimativas e projeções presentes neste documento são baseadas em previsões de desempenho, comportamento e dinâmica futura de componentes do mercado que não são controláveis, podendo ou não se confirmar. Discrepâncias entre as informações previstas pelo Autor e os resultados efetivamente obtidos poderão ocorrer, bem como novos fatos poderão surgir após a entrega datada deste relatório que poderão impactar os resultados. O Autor não está obrigado a atualizar este relatório nem pode ser responsabilizado pela não concretização de estimativas futuras.

Nenhuma reivindicação poderá ser feita por nenhuma das partes envolvidas no desenvolvimento e/ou operação do empreendimento proposto contra o Autor (e/ou qualquer um de seus parceiros envolvidos na elaboração deste relatório) para reaver qualquer tipo de perda ou dano que qualquer investidor (e/ou filiado envolvido no desenvolvimento e/ou operação do empreendimento) possa vir a sofrer.

Este relatório não se propõe a incluir todas e quaisquer informações necessárias à tomada de decisão de um investidor, que devem estar cientes de que as informações aqui presentes são baseadas em estimativas futuras que podem ou não vir a se concretizar, e que o Autor não pode ser responsabilizado sobre essas informações. Futuros e potenciais investidores devem conduzir suas próprias pesquisas e análises, e devem procurar de forma independente por assessoria profissional em relação aos aspectos técnicos, legais, financeiros e tributários, antes de investir no projeto.

Este relatório é confidencial e para uso exclusivo de pessoas interessadas na aquisição do empreendimento referenciado neste estudo, ele só poderá ser distribuído ou divulgado mediante autorização dos contratantes.

Transformando sonhos em projetos lucrativos.

nugah.com.br

(81) 3771-0620
contato@eninova.com.br

Nugah

gov.br
Documento assinado digitalmente
NUBIO GADELHA NETO
Data: 19/10/2026 08:56:49-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br