

# PLANO DE NEGÓCIOS PARA IMPLANTAÇÃO DE UM HOTEL EM CACOAL - RO

Tarcísio Mauro Meneghetti<sup>1</sup>  
Cícero Aparecido Alencar<sup>2</sup>

Empreender tem-se mostrado um desafio impar ao passo que planejar previamente uma estrutura hoteleira requer mensuração minuciosa dos riscos e do mercado. O estudo teve como objetivo geral desenvolver plano de negócios para implantação de Hotel no município de Cacoal direcionado a atender o turismo de negócios, por diagnosticar potencialidades do mercado do empreendimento através de pesquisa mercadológica; elaborar plano de marketing buscando estabelecer diferenciais competitivos do empreendimento e construir sumário executivo que expresse as principais características do empreendimento. A metodologia utilizada reuniu duas formas de pesquisa, a bibliográfica e a pesquisa de campo, com coleta, análise e interpretação de dados, em grande parte quantitativa, observando-se o comportamento das empresas do setor. O estudo analisou e interpretou os indicadores de resultados econômicos financeiros em empresas do setor, operantes no mercado há pelo menos cinco anos. Com base nesses indicadores, desenvolveu-se a projeção a partir dos investimentos iniciais e fluxos de caixa e faturamentos futuros. Após analisados as projeções em base de média de faturamento de hotéis operantes, interpretou-se o esperado nas medidas de capacidade do hotel saldar suas obrigações de curto prazo (liquidez corrente e seca). Apesar do alto investimento, demonstrou-se através da análise de mercado e do setor, a viabilidade do empreendimento, com a recuperação dos investimentos totais (ponto de equilíbrio) ainda no primeiro ano de atividade, consideradas as médias mínimas de ocupação esperadas, entrantes no mercado e os períodos sazonais. A análise de potenciais concorrentes e necessidades de clientes que utilizam meios de hospedagem revelaram que a campo para mais um empreendimento do município e que as necessidades básicas dos hóspedes ainda não estão plenamente satisfeitas. Entre as estratégias de Marketing, produto, preço, distribuição e promoção, verificou-se que a eficácia em oferecer serviços de qualidade, com boas instalações e preço para o público de médio padrão aquisitivo, buscando parceiros como operadores de turismo para divulgação e venda das unidades. Na análise SWOT, verificou-se que há poucos entrantes no mercado, além dos pré-existentes, e mesmo com outros empreendimentos futuros, a escolha de uma boa localização para o empreendimento, além do fortalecimento de pontos como a qualidade, qualificação profissional, podem colocar a empresa em situação favorável diante dos potenciais concorrentes, em um mercado com demanda presente e crescente, pelo desenvolvimento presente em todo o estado de Rondônia. Conclui-se pela viabilidade do Plano de Negócio para implantação e desenvolvimento de um hotel para atender o turismo de negócios, com utilização continua durante todos os dias do ano, suprimindo-se os períodos sazonais em época de férias dos mais diversos públicos.

**Palavras-Chave:** Planejamento, viabilidade, risco, implantação.

---

<sup>1</sup> Curso de Administração do Centro Universitário Luterano de Ji-Paraná. E-mail: [tkjarcisio\\_meneghetti@hotmail.com](mailto:tkjarcisio_meneghetti@hotmail.com)

<sup>2</sup> Curso de Administração do Centro Universitário Luterano de Ji-Paraná. E-mail: [cicero.alencar@hotmail.com](mailto:cicero.alencar@hotmail.com)