

Centros Logísticos de Ariquemes



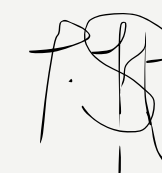
Feira Municipal de Ariquemes

Centros Logísticos de Ariquemes

A presença da Novalar em Ariquemes representa mais do que a expansão de uma grande rede varejista no interior de Rondônia, simboliza o fortalecimento do comércio local e o reconhecimento do potencial econômico do município. Consolidada como uma das principais redes de móveis e eletrodomésticos da região Norte, a Novalar escolheu Ariquemes como um de seus pontos estratégicos de atuação, impulsionando o desenvolvimento do varejo e gerando impactos positivos na economia e no mercado de trabalho local.

A loja instalada no município atende não apenas aos consumidores de Ariquemes, mas também aos de cidades vizinhas do Vale do Jamari, ampliando a circulação de pessoas e recursos. Com um portfólio diversificado de produtos e condições acessíveis de pagamento, a Novalar contribui significativamente para o fortalecimento do poder de consumo da população, atendendo desde as necessidades básicas até demandas de modernização e conforto doméstico.

Além do aspecto comercial, a atuação da Novalar tem reflexos importantes na geração de empregos diretos e indiretos, na capacitação de profissionais do setor de vendas e logística, e no aquecimento da economia urbana, especialmente no entorno de sua unidade. O investimento contínuo em infraestrutura, atendimento e marketing demonstra o compromisso da empresa com a qualidade do serviço prestado e com a fidelização de seus clientes. A instalação da Novalar em Ariquemes também dialoga com o momento de expansão econômica e urbana vivido pela cidade. Com crescimento populacional constante, diversificação de atividades econômicas e melhorias em infraestrutura, Ariquemes atrai empresas que buscam mercados promissores e consumidores cada vez mais exigentes. A atuação da rede varejista, portanto, confirma a vocação do município como um polo comercial de referência no estado.s.



Centros Logísticos de Ariquemes

Em resumo, a presença da Novalar em Ariquemes reforça a confiança do setor privado no dinamismo local, amplia as opções de consumo e fortalece o tecido econômico da cidade. Trata-se de uma relação que beneficia tanto o desenvolvimento empresarial quanto o bem-estar da população, consolidando Ariquemes como um território fértil para grandes marcas e novos investimentos.



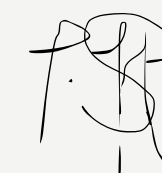
Novalar

Desenvolvimento do Turismo em Ariquemes

Embora Ariquemes não figure como um dos destinos turísticos tradicionais da Região Norte, seu papel como cidade-polo a torna um importante centro de atração para moradores da circunvizinhança, que buscam na cidade acesso a serviços de qualidade nas áreas de comércio, saúde, educação, gastronomia e entretenimento. Seu dinamismo econômico e urbano cria um ambiente propício para o turismo de eventos, negócios e lazer regional, consolidando Ariquemes como uma cidade receptiva, vibrante e em constante crescimento.

O maior fluxo turístico de Ariquemes está diretamente ligado à realização de eventos fixos ao longo do ano, que movimentam intensamente a economia local. Dentre eles, destacam-se a tradicional festa junina e a EXPOARI, uma das maiores feiras agropecuárias do estado, ambas realizadas entre os meses de junho e agosto. Esses eventos transformam o cenário da cidade, que chega a receber mais de 40 mil pessoas, movimentando setores como hotelaria, alimentação, transporte e comércio.

O turismo de eventos também se manifesta fortemente nas áreas esportiva e religiosa. Ariquemes sedia anualmente uma etapa do campeonato de motocross, atraindo praticantes e espectadores de diferentes regiões. No campo religioso, o município acompanha a forte identidade evangélica do estado, onde cerca de 41% da população se declara evangélica, e realiza encontros de grande porte, como o Aviva Ariquemes, que está em sua 20ª edição e já se consolidou como o maior evento evangélico da cidade, reunindo milhares de fiéis e turistas todos os anos. Além dos grandes eventos, Ariquemes oferece algumas opções de lazer voltadas especialmente à população da cidade e das áreas vizinhas.



Desenvolvimento do Turismo em Ariquemes

Ariquemes também se destaca como polo gastronômico, com uma variedade de restaurantes, bares e cafeterias que agradam a diferentes públicos. Somado a isso, o fortalecimento dos setores de educação e saúde atrai moradores de municípios próximos em busca de qualificação e atendimento especializado, o que amplia o movimento e o consumo dentro da cidade.

Em síntese, o potencial turístico de Ariquemes está intimamente ligado à sua posição estratégica como cidade-polo e à sua capacidade de atrair e receber visitantes em diferentes épocas do ano. Mesmo sem depender do turismo tradicional, Ariquemes demonstra força ao integrar eventos, serviços e hospitalidade, consolidando-se como um destino funcional, acolhedor e essencial para a dinâmica regional de Rondônia.



Food Park Ariquemes

Desenvolvimento do Turismo em Ariquemes

A cidade de Ariquemes, em constante processo de crescimento e diversificação econômica, tem investido cada vez mais em alternativas de lazer e entretenimento para seus moradores e visitantes. Um exemplo importante nesse cenário é o Selva Park Ariquemes, um parque aquático de médio porte que vem se consolidando como uma opção de diversão acessível e atrativa, contribuindo não apenas para a qualidade de vida da população, mas também para o fortalecimento do turismo local.

Com uma proposta que une natureza, lazer e estrutura familiar, o Selva Park oferece um espaço diferenciado em meio à paisagem da região. Com piscinas, toboáguas e áreas verdes, o parque atende públicos de todas as idades, promovendo momentos de descontração e bem-estar, especialmente nos períodos de férias e finais de semana. Além de ser um atrativo para os moradores da cidade, o parque também tem potencial para atrair visitantes de municípios vizinhos, movimentando setores como o comércio, a gastronomia e a rede hoteleira.



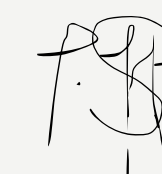
Selva Park Ariquemes

Desenvolvimento do Turismo em Ariquemes

Do ponto de vista social, o parque representa um importante espaço de convivência e inclusão, contribuindo para que famílias possam desfrutar de lazer de forma segura, acessível e próxima. Em uma região onde as opções de entretenimento ainda estão em fase de expansão, iniciativas como o Selva Park têm um papel fundamental ao proporcionar alternativas saudáveis que estimulam o convívio comunitário e a valorização do tempo livre.

Além disso, o funcionamento do parque gera empregos diretos e indiretos, principalmente nos setores de atendimento, manutenção e serviços, fortalecendo a economia local e promovendo oportunidades para a população. O empreendimento também estimula investimentos em infraestrutura e pode influenciar positivamente a valorização imobiliária do entorno.

Portanto, o Selva Park Ariquemes vai além de um simples ponto de lazer. Ele se insere como uma peça estratégica no desenvolvimento urbano e turístico da cidade, oferecendo benefícios sociais, econômicos e culturais. Em meio ao cenário de transformação e modernização de Ariquemes, o parque aquático se afirma como um símbolo da capacidade da cidade de evoluir.



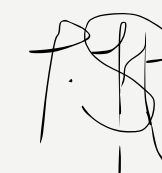
Aeroporto de Ariquemes

A cidade de Ariquemes atravessa um período de expressiva transformação em sua infraestrutura urbana, e um dos grandes destaques desse processo é o projeto de modernização e ampliação do sistema de transporte, com foco na aviação e no transporte terrestre.

Atualmente, o município conta com um aeródromo voltado principalmente a operações particulares, empresariais e de pequeno porte, atendendo demandas pontuais de empresários, órgãos públicos e serviços essenciais, como saúde e segurança. Contudo, um novo e ambicioso projeto já está em andamento: a construção de um terminal aeroportuário moderno, com pista ampliada e estrutura adequada para receber voos comerciais regulares. A previsão é de que as obras sejam concluídas até meados de 2026, inaugurando uma nova etapa de integração logística e desenvolvimento urbano para Ariquemes.

A implementação deste novo aeroporto representa um verdadeiro marco estratégico para a cidade e para toda a região do Vale do Jamari. A entrada da aviação comercial colocará Ariquemes em um novo patamar de conectividade regional e nacional, facilitando o deslocamento de pessoas, o escoamento de produtos, e ampliando a atratividade para investimentos, eventos corporativos e turismo de negócios, setores já em crescimento na economia local.

O projeto prevê a construção de um novo terminal de passageiros e a reforma da pista atual, que será ampliada em extensão e largura, tornando-se apta a receber aeronaves de maior porte. Em 2023, o aeródromo, localizado na zona norte da cidade, recebeu verba federal de R\$ 50 milhões destinada à execução das obras. Quando finalizado, será o primeiro aeroporto comercial da região do Vale do Jamari, da qual Ariquemes é o maior centro urbano e econômico, servindo também aos municípios vizinhos.



Aeroporto de Ariquemes

Em abril de 2025, foi entregue um terminal provisório, destinado ao atendimento da aviação geral e executiva, já como preparação para a futura operação plena do aeroporto. Até o momento, não há definição oficial sobre as companhias aéreas que operarão no terminal, nem sobre as rotas que serão disponibilizadas.

A expectativa, no entanto, é alta. A nova estrutura deverá facilitar significativamente o acesso à cidade, sobretudo para o público corporativo, contribuindo ainda para a expansão do turismo regional, com destaque para segmentos como ecoturismo, pesca esportiva e eventos setoriais. Trata-se de um passo decisivo rumo à modernização urbana e à consolidação de Ariquemes como hub regional de logística, negócios e mobilidade no estado de Rondônia.



**Aeroporto
Ariquemes**

Rodoviária de Ariquemes

Paralelamente, a Rodoviária Municipal também está sendo revitalizada, com obras de ampliação e melhoria em sua estrutura física e operacional. A nova rodoviária, com previsão de entrega também até junho de 2026, visa oferecer mais conforto, segurança e eficiência aos usuários do transporte intermunicipal, que seguem fazendo parte da principal malha de deslocamento da população da região.

Esses investimentos simultâneos na infraestrutura aérea e rodoviária indicam um planejamento voltado à integração de modais e ao fortalecimento da mobilidade urbana e regional. Ao preparar-se para atender voos comerciais e melhorar seus acessos terrestres, Ariquemes demonstra visão de futuro e compromisso com o crescimento ordenado, abrindo caminho para ampliar sua influência econômica e social em Rondônia.

Assim, a ampliação do aeroporto e a modernização da rodoviária não são apenas obras estruturais, mas iniciativas estratégicas que posicionam Ariquemes como uma cidade conectada, atrativa e preparada para os desafios e oportunidades das próximas décadas.




Rodoviária - Ariquemes

Rodoviária de Ariquemes

A rodoviária de Ariquemes está localizada na região sul da cidade, em frente ao IG Shopping, posicionando-se estrategicamente em uma área de fácil acesso. O terminal conta com opções de alimentação, como restaurantes e lanchonetes, além de serviços de apoio ao viajante, como guarda-volumes.

Atualmente, apenas a empresa Eucatur opera no local, oferecendo linhas de ônibus que conectam Ariquemes a diversas cidades do estado de Rondônia e a outros estados brasileiros, como Acre, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina. A presença dessa malha interestadual reforça a importância do município como ponto de passagem e conexão para viajantes e para o transporte rodoviário de cargas e passageiros. A administração do terminal rodoviário é de responsabilidade da Prefeitura Municipal, que tem investido na requalificação e ampliação da estrutura. Uma ampla obra de reforma está em curso, que, na prática, resultará na construção de um novo terminal, maior e mais moderno, no mesmo local. A previsão de conclusão é até junho de 2026.

Paralelamente, a Rodoviária Municipal também passa por um processo de revitalização, com intervenções que visam ampliar e modernizar sua infraestrutura física e operacional. A nova estrutura proporcionará mais conforto, segurança e eficiência aos usuários do transporte intermunicipal, que continua sendo um dos principais meios de deslocamento da população local e regional.



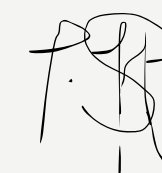
Aeroporto de Porto Velho

Embora ainda não conte com um aeroporto destinado à aviação comercial regular, Ariquemes se beneficia diretamente da proximidade com o Aeroporto Internacional Governador Jorge Teixeira, localizado em Porto Velho, a cerca de 200 quilômetros de distância por via terrestre. Essa infraestrutura aérea, a principal do estado de Rondônia, desempenha um papel essencial na logística de acesso à região central, especialmente para quem chega de outras partes do país.

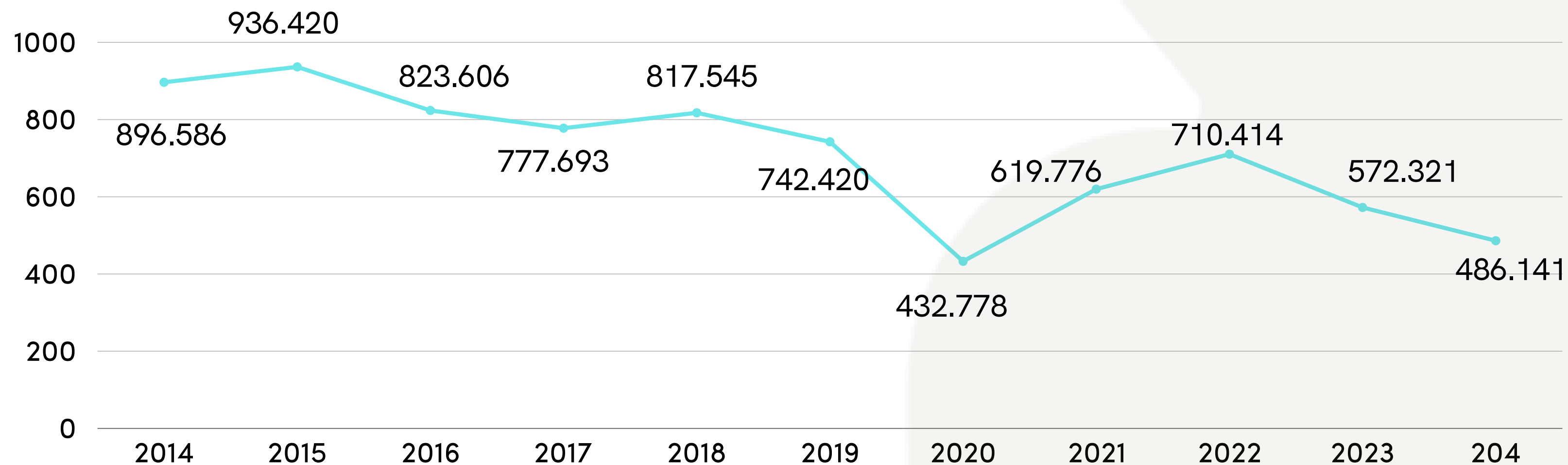
Com voos diários para capitais estratégicas como Brasília, Manaus, São Paulo e outras grandes cidades, o aeroporto de Porto Velho atua como a principal porta de entrada para empresários, técnicos, investidores e visitantes que têm como destino final Ariquemes e municípios do entorno. Essa conectividade amplia o alcance da cidade e facilita a integração com centros econômicos nacionais.

O deslocamento entre Porto Velho e Ariquemes ocorre, majoritariamente, pela BR-364, uma das rodovias mais importantes da Região Norte, garantindo uma ligação relativamente ágil e segura entre as duas cidades. Essa conexão terrestre fortalece não apenas o fluxo de passageiros, mas também o transporte de mercadorias e insumos, contribuindo diretamente para a economia local e regional.

Nesse contexto, o aeroporto da capital supre provisoriamente a demanda aérea de Ariquemes, assumindo um papel estratégico na articulação logística do estado. Ele viabiliza o turismo de negócios, o deslocamento de profissionais da saúde, educação e serviços públicos, além de apoiar a realização de eventos, feiras e encontros que movimentam significativamente a cidade ao longo do ano. Ainda que o aeroporto de Porto Velho tenha apresentado, entre 2014 e 2024, uma taxa de crescimento econômico negativa em -5,93%, Ariquemes segue se estruturando para reverter esse cenário, com investimentos em infraestrutura e a expectativa de ampliação da conectividade aérea nos próximos anos. O fortalecimento da malha logística, ancorada no aeroporto da capital, é um dos pilares para essa retomada e para a projeção de Ariquemes como um polo regional moderno e acessível.



Aeroporto de Porto Velho



Evolução anual de movimentação de passageiros - Aeroporto de Porto Velho

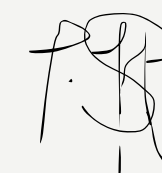
Aeroporto de Ji-Paraná

O Aeroporto José Coletto de Ji-Paraná, com localização privilegiada no coração de Rondônia, exerce influência econômica determinante para municípios próximos como Ariquemes. A proximidade geográfica, de aproximadamente 200km facilita a mobilidade de empresários, servidores públicos e passageiros que dependem da aviação regional, gerando impactos positivos na integração e no fluxo de negócios entre as cidades.

Historicamente, Ji-Paraná se firmou como o segundo aeroporto mais movimentado do estado, logo depois de Porto Velho. Em 2014, registrou cerca de 41180 passageiros registrados, segundo dados da ANAC. Já em 2021, o aeroporto atingiu 34605 passageiros, voltando a demonstrar sua importância após a crise da Covid-19. Apesar de ter experimentado oscilações, inclusive um crescimento expressivo acima de 65% entre 2017 e 2018, o ritmo de movimentação desacelerou na última década.

Estimando o comportamento geral entre 2014 e 2024, o aeroporto apresentou deficit de crescimento de -5,05%, refletindo fatores como retração econômica regional e ajustes na malha aérea. Esse decréscimo evidencia a necessidade de políticas públicas e atuação conjunta entre estados, municípios e operadoras para reverter o cenário e ampliar a conectividade.

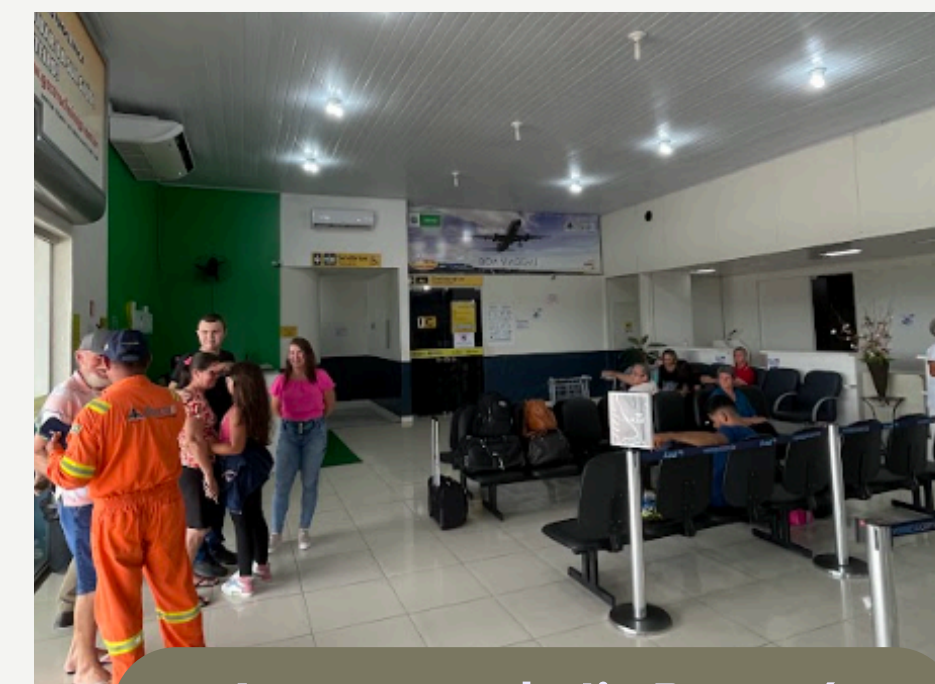
Para Ariquemes, que se consolida como peça-chave do PIB estadual, essa conectividade aérea é fundamental. O deslocamento por rodovia leva em média 3 a 4 horas, considerando as condições das estradas e o tráfego. Assim, o terminal de Ji-Paraná se torna o principal gateway aéreo da região: empresas, investidores e órgãos governamentais da região de Ariquemes utilizam-no para deslocamentos a Porto Velho, Cuiabá ou outras capitais, encurtando distâncias e agregando agilidade aos negócios.



Aeroporto de Ji-Paraná

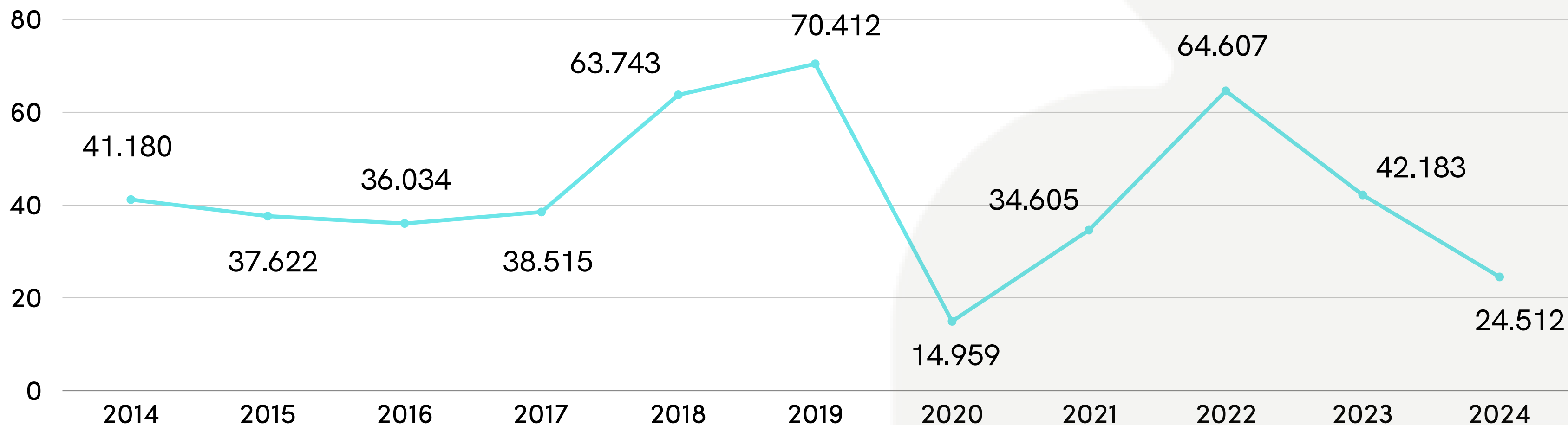
Além disso, o aeroporto possibilita o escoamento de serviços, atendimento em saúde, logística da indústria e turismo. A retomada operacional com aeronaves como o Embraer 195 e o Cessna 208 Caravan, além do advento da Azul Conecta, reforça o esforço por melhorar a frequência e a variedade de destinos, possibilitando voos diários para Porto Velho e Cuiabá.

Em síntese, embora o Aeroporto de Ji-Paraná tenha passado por uma ligeira queda de passageiros na última década, sua relevância econômica para Ariquemes permanece inabalável. Atua como pilar logístico e estratégico na integração regional, conectando capitais, facilitando o acesso a mercados e serviços, e contribuindo diretamente para a dinâmica econômica de Rondônia. Para que essa sinergia seja fortalecida, é essencial estimular investimentos na malha aérea e otimizar a infraestrutura aeroportuária, garantindo competitividade e desenvolvimento sustentável à região.



Aeroporto de Ji- Paraná

Aeroporto de Ji-Paraná



Evolução anual de movimentação de passageiros Aeroporto de Ji- Paraná

Considerações

A economia de Ariquemes se revela como um dos pilares mais sólidos e estratégicos do estado de Rondônia. Com uma base diversificada e resiliente, o município figura entre os principais centros de produção agropecuária, agroindustrial e de serviços da região Norte, ocupando posição de destaque nos rankings estaduais do Produto Interno Bruto (PIB). A força de Ariquemes não se dá apenas por sua capacidade produtiva, mas também pela eficiência com que articula infraestrutura, vocação econômica e localização geográfica favorável.

O dinamismo econômico local está ancorado especialmente nos setores agropecuário, comercial e industrial, com forte presença da pecuária de corte e leite, da agricultura (soja, milho e café), do setor madeireiro e, mais recentemente, de cadeias ligadas ao agronegócio tecnificado. O município também abriga um comércio ativo e um setor de serviços em plena expansão, atendendo tanto à população local quanto a uma vasta área de influência que se estende para outros municípios do Vale do Jamari.

Além disso, Ariquemes tem se consolidado como um importante eixo de circulação de pessoas e mercadorias, favorecido por sua posição estratégica na BR-364, rodovia federal que liga a capital Porto Velho a outras regiões do estado e do país. Esse corredor logístico é responsável por grande parte da movimentação econômica, facilitando o escoamento da produção e a entrada de insumos e bens de consumo. A infraestrutura viária é complementada por acessos secundários e pelo uso do Aeroporto de Ji-Paraná e do Aeroporto Internacional de Porto Velho, ambos relativamente próximos e essenciais para o deslocamento de empresários, técnicos e turistas.

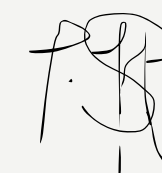


Considerações

No que se refere à conectividade aérea, mesmo sem dispor de um aeroporto próprio voltado à aviação comercial regular, Ariquemes é beneficiada pela proximidade com o Aeroporto José Coletto, em Ji-Paraná, a cerca de 200 km e com o Aeroporto Internacional Governador Jorge Teixeira, em Porto Velho, também com aproximadamente 200 km. Esses terminais funcionam como hubs logísticos e de transporte de passageiros. Apesar de o aeroporto de Ji-Paraná ter apresentado uma leve retração de -5,05% no número de passageiros entre 2014 e 2024, ele ainda desempenha papel importante na mobilidade regional, inclusive para os setores empresariais e institucionais de Ariquemes.

No aspecto do turismo de passagem, Ariquemes também desempenha um papel relevante. A cidade recebe um fluxo constante de visitantes e passantes que cruzam a região por motivos diversos, desde negócios e eventos técnicos até rotas de turismo ecológico, pesca esportiva e serviços de saúde e educação. Esse movimento gera impactos positivos no setor hoteleiro, gastronômico e de transporte, contribuindo para o fortalecimento da economia local.

Em síntese, Ariquemes representa um centro de gravidade econômica dentro de Rondônia. Seus indicadores expressam não apenas o crescimento sustentado, mas também a capacidade do município de atrair investimentos, reter talentos e interagir com redes regionais de desenvolvimento. Com planejamento estratégico, investimentos em infraestrutura e estímulo à diversificação econômica, Ariquemes tem todas as condições para consolidar ainda mais seu protagonismo no cenário estadual e regional.



Microlocalização

O terreno está estrategicamente localizado na Avenida Castelo Branco, uma via de grande circulação situada ao lado da BR-364, uma das mais importantes rodovias do país. A BR-364 liga o estado de São Paulo ao extremo norte do Acre, cruzando regiões-chave como Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, incluindo sua capital, Cuiabá e percorrendo todo o território de Rondônia, de Vilhena a Porto Velho, conectando as principais cidades do estado, como Ji-Paraná, Cacoal, Jaru e Ariquemes.

A microlocalização do terreno é um dos seus principais diferenciais. Ele está situado a apenas 1,6 km do portal da cidade, principal acesso viário para quem chega a Ariquemes pela BR-364, o que facilita o reconhecimento e a visibilidade para usos comerciais, logísticos ou de serviços.

Além disso, o terreno está inserido em uma área urbana consolidada, com acesso rápido a todas as conveniências necessárias para uma estadia ou operação comercial. Em um raio de 3,5 km, é possível acessar a rodoviária municipal, a apenas 650 metros de distância, postos de combustíveis a menos de 850 metros, e o IG Shopping, principal centro comercial da cidade, a pouco mais de 1 km.



Microlocalização

Ainda que o aeroporto municipal esteja fora desse raio, sua localização também é estratégica, a menos de 6 km do terreno, o que garante facilidade de acesso mesmo para operações que exijam transporte aéreo, especialmente com a futura ampliação do terminal para voos comerciais prevista até 2026.

Essa localização privilegiada confere ao terreno um alto valor logístico, comercial e institucional, ideal para empreendimentos que demandem acessibilidade, visibilidade e integração com os fluxos urbanos e rodoviários da região. A proximidade com a BR-364 potencializa a conexão intermunicipal e interestadual, enquanto o fácil acesso aos serviços locais valoriza a experiência de uso, seja para hospedagem, centros comerciais, empreendimentos corporativos ou equipamentos públicos.

Em resumo, trata-se de um terreno com excelente potencial urbano e regional, posicionado de forma estratégica em uma das cidades mais dinâmicas de Rondônia, pronto para atender às exigências de um mercado em expansão.



Terreno do Empreendimento a ser Desenvolvido

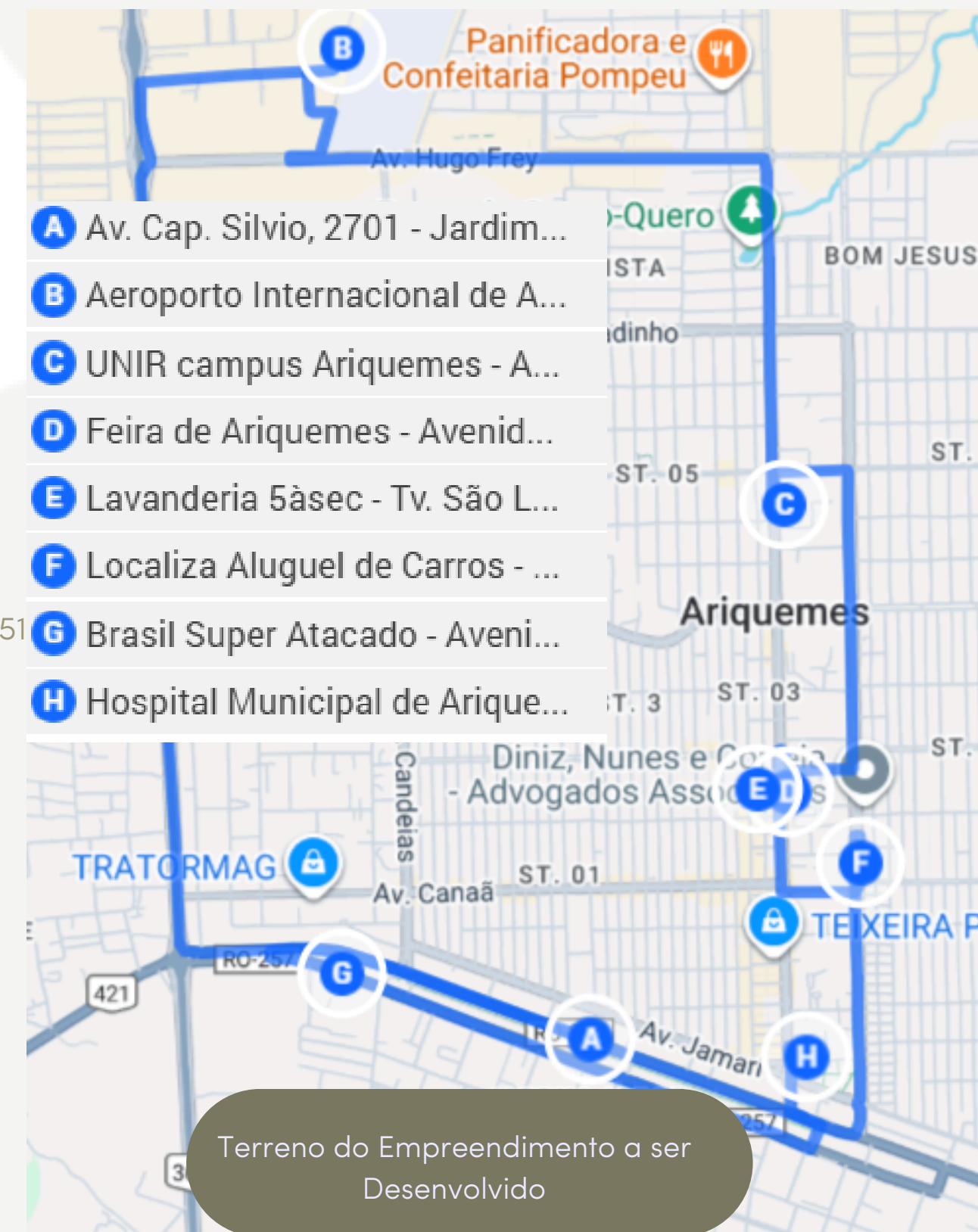
Microlocalização

A localização, se revela altamente estratégica e funcional, especialmente quando observada sob a ótica da mobilidade urbana e da proximidade com serviços essenciais e estruturas de apoio que valorizam seu entorno imediato.

O terreno se beneficia não apenas da excelente conexão rodoviária, mas também da curta distância que o separa de diversos pontos de interesse fundamentais para o dia a dia, para os negócios e para a operação de empreendimentos.

A apenas 600 metros, encontra-se a Farmácia Paraná, o que assegura acesso rápido a medicamentos e cuidados básicos de saúde. Já a Rodoviária de Ariquemes, localizada a 1 quilômetro (ou apenas 2 minutos de carro), facilita a chegada e partida de visitantes e colaboradores, reforçando a conectividade do local com outras regiões.

Outros serviços fundamentais também se encontram a poucos minutos. O Hospital Municipal de Ariquemes está a 1,4 km (3 minutos de carro), oferecendo atendimento médico próximo e acessível. O mesmo tempo de deslocamento é necessário para chegar ao Brasil Super Atacado (1,6 km), garantindo fácil abastecimento e conveniência para qualquer atividade comercial ou residencial na área.



Terreno do Empreendimento a ser Desenvolvido

RUBRICA DO RESPONSÁVEL PELO ESTUDO: *[Handwritten Signature]*

Microlocalização

O terreno está ainda a 850 metros do Posto Ipiranga, essencial para a mobilidade de veículos e operações logísticas, e a 1,5 km do IG Shopping, que amplia as possibilidades de consumo, lazer e integração urbana. Em apenas 3 minutos, também se alcança o Portal de Ariquemes, principal entrada da cidade, o que reforça a visibilidade da área e sua função de acesso.

Para serviços mais específicos, a localização também oferece ótimas alternativas: a Lavanderia 5àsec está a 3 km, a Feira Municipal a 2,5 km, e a Locadora Localiza a 3,5 km, todos facilmente acessíveis em menos de 6 minutos de carro. A Universidade Federal de Rondônia (UNIR) está a 3,5 km de distância, o que cria uma conexão valiosa com o ambiente acadêmico, ideal para empreendimentos voltados à hospedagem, serviços ou alimentação.

Por fim, vale destacar a curta distância até o aeroporto local, localizado a apenas 5,8 km (ou 9 minutos de carro), um fator que reforça a acessibilidade do terreno inclusive para públicos externos e executivos em trânsito.

Essa rede de conexões próximas confere ao terreno um alto grau de centralidade funcional e operacional, o que o torna uma excelente opção para empreendimentos comerciais, institucionais, de hospedagem ou serviços em geral. A combinação entre visibilidade, fácil acesso e proximidade a estruturas essenciais consolida a localização como uma das mais promissoras de Ariquemes.



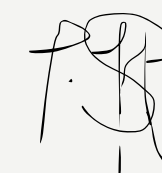
Macrolocalização

A macrolocalização do terreno situado na Avenida Castelo Branco, em Ariquemes, destaca-se por sua posição estratégica dentro do contexto urbano e logístico do município. Trata-se de uma via de grande circulação, que se posiciona paralelamente à BR-364, uma das mais importantes rodovias federais do Brasil, interligando diversas regiões do país e desempenhando papel fundamental na integração econômica entre o Sudeste, Centro-Oeste e Norte.

A presença imediata da BR-364 confere ao terreno um alto valor logístico, pois garante fácil acesso a centros de distribuição, áreas industriais, zonas rurais produtivas e a outras cidades de Rondônia, como Porto Velho, Ji-Paraná e Vilhena. A rodovia é uma artéria vital para o escoamento da produção agropecuária da região, o que favorece negócios que dependem de transporte de cargas ou movimentação constante de mercadorias.

Além disso, a Avenida Castelo Branco é uma via urbana consolidada, com infraestrutura básica já implantada e em contínuo desenvolvimento. Em seu entorno, é possível identificar a presença de postos de combustíveis, centros comerciais, serviços automotivos, atacadistas, estabelecimentos de alimentação, instituições financeiras e áreas destinadas a empreendimentos residenciais e comerciais. Essa diversidade de usos fortalece o potencial da localização para investimentos voltados tanto ao setor de serviços quanto à implantação de empreendimentos mistos.

Outro fator relevante é a proximidade com o centro urbano de Ariquemes, o que proporciona acesso facilitado a mão de obra, fornecedores, serviços públicos e comodidades urbanas, sem perder a vantagem de estar inserido em uma zona de crescimento e expansão econômica.



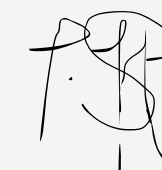
Macrolocalização

Ariquemes se estabelece como um centro regional de referência, sendo cercado por municípios que mantêm relações diretas com sua estrutura comercial, institucional e de saúde. Cidades como Rio Crespo a 51,4 km e 44 minutos, Monte Negro a 54,7 km e 48 minutos, Alto Paraíso a 57,9 km e 55 minutos e Cacaulândia a 62,9 km e 55 minutos, estão todas a menos de uma hora de deslocamento, reforçando o papel de Ariquemes como polo de atendimento e abastecimento para a região.

A abrangência estratégica se amplia com a proximidade a cidades de médio porte, como Theobroma a apenas 116 km, Vale do Anari a 130 km e Machadinho D'Oeste a 149 km, que, mesmo localizadas a distâncias superiores a 100 km, mantêm fluxo constante com Ariquemes, especialmente em busca de serviços de maior complexidade e infraestrutura urbana mais consolidada.

Além disso, a cidade está bem conectada a importantes polos regionais e estaduais, como Ji-Paraná a 176 km e 2h40min de distância, Porto Velho, capital do estado a 200 km e 3h12min de distância, e Cacoal a 284 km e 4h14min de distância. Essas conexões fortalecem a posição de Ariquemes como elo estratégico entre o norte e o sul do estado, além de favorecer operações comerciais e logísticas em escala intermunicipal. Mesmo cidades mais distantes, como Vilhena a 511 km e 7h27min de distância, podem ser acessadas de forma eficiente por meio da BR-364, o que amplia o raio de influência econômica do município.

Essa macrolocalização privilegiada favorece não apenas a movimentação de bens e pessoas, mas também a instalação de empreendimentos com foco em distribuição, serviços regionais, hotelaria, saúde, educação, entre outros segmentos que se beneficiam de uma localização central e de fácil acesso a diversas regiões do estado de Rondônia. Em resumo, o terreno está estrategicamente posicionado para atender às demandas locais e regionais, sendo um ponto de convergência entre cidades e mercados em constante desenvolvimento.

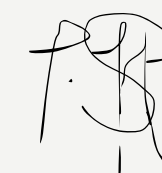


Considerações

A análise conjunta da micro e da macrolocalização do terreno situado na Avenida Castelo Branco, em Ariquemes, evidencia um posicionamento privilegiado tanto no contexto urbano imediato quanto na malha regional mais ampla. No que se refere à macrolocalização, o terreno se destaca por estar inserido ao lado da BR-364, uma das mais importantes rodovias do Brasil, que conecta os principais polos do estado de Rondônia às regiões Centro-Oeste e Sudeste do país. Essa condição assegura excelente conectividade logística, visibilidade e potencial de escoamento de produtos e serviços, além de facilitar o acesso de clientes, fornecedores e parceiros comerciais de outras localidades.

No âmbito da microlocalização, o terreno também demonstra vantagens expressivas. Sua inserção em uma via de grande circulação urbana e sua proximidade a diversos pontos de interesse, como hospital, rodoviária, shopping, supermercados, universidade, aeroporto e outros serviços essenciais, garantem praticidade, conveniência e valor agregado à área. A curta distância em tempo e espaço a esses equipamentos urbanos favorece o fluxo de pessoas e veículos, fortalece a atratividade para investimentos e contribui diretamente para a viabilidade de empreendimentos comerciais, institucionais ou voltados ao setor de serviços.

Em síntese, o terreno reúne qualidades que o posicionam como uma escolha estratégica para quem busca aliar acessibilidade, infraestrutura urbana consolidada, integração regional e alto potencial de valorização. Tanto sob a perspectiva macro quanto micro, a localização é um diferencial competitivo e uma base sólida para projetos com visão de crescimento e sustentabilidade em Ariquemes.



Mercado Hoteleiro

A rede hoteleira atual é composta majoritariamente por empreendimentos de porte pequeno a médio, como o Aquarius Hotel, com 54 apartamentos, Porto Bello Hotel e Hotel Jamari. Essas propriedades atendem tanto o segmento corporativo, empresários do agronegócio, quanto turistas que participam de eventos locais e exploram o ecoturismo nas cachoeiras da região.

Nos últimos anos, houve iniciativas municipais e estaduais para fomentar a hotelaria, como fóruns regionais e encontros de agentes turísticos e rede hoteleira. Programas de capacitação de jovens em hospitalidade também vêm elevando os padrões de atendimento.

Assim, observa-se um mercado em crescimento, porém ainda inexplorado por redes hoteleiras de grande porte. Há oportunidade clara para marcas consolidadas entrarem no segmento midscale, entregando padrão internacional com escala e eficiência.

A rede Ibis, do grupo Accor, é sinônimo de padrão consistente, confiabilidade e custo-benefício. A bandeira Plaza posiciona-se no segmento midscale, oferecendo mais conforto e serviços do que um Ibis tradicional, ideal para atender tanto executivos quanto famílias e visitantes de eventos.



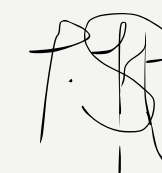
Bandeira Escolhida para
o Empreendimento

Mercado Hoteleiro

O mercado hoteleiro de Ariquemes, município em constante crescimento no interior de Rondônia, reflete o dinamismo econômico da região, impulsionado especialmente pelo agronegócio, pela piscicultura, pelas feiras agropecuárias e pela ampliação das atividades comerciais e industriais. Apesar de sua relevância econômica no contexto estadual, o setor de hospedagem ainda apresenta uma cesta competitiva concentrada, marcada por empreendimentos de pequeno e médio porte, com forte presença de hotéis independentes e familiares.

A estrutura hoteleira atual de Ariquemes atende majoritariamente à demanda regional e corporativa, composta por viajantes a trabalho, representantes comerciais, técnicos de campo e participantes de eventos como a Expoari, uma das maiores feiras agropecuárias do Norte do país. Hotéis como Aquarius, Hotel Flamboyant, Comércio Hotel, Hotel American, entre outros, figuram como os principais estabelecimentos da cidade. Eles oferecem uma infraestrutura funcional e preços competitivos, mas, em geral, limitam-se a padrões locais de operação, sem afiliação a grandes redes ou programas de fidelidade.

Esse cenário revela uma cesta competitiva ainda incipiente no que diz respeito à sofisticação e padronização da oferta hoteleira. A ausência de bandeiras nacionais ou internacionais reforça uma lacuna importante para o público que busca maior previsibilidade de serviço, conforto superior e estrutura corporativa mais robusta. Ainda que existam boas práticas isoladas, o mercado carece de diferenciação clara entre categorias econômicas, midscale e upscale, resultando em uma concorrência baseada principalmente em preço e localização.



Mercado Hoteleiro

Outro ponto a se considerar é a carência de serviços agregados, como espaços para eventos, gastronomia de padrão internacional e facilidades de conveniência, que hoje representam vantagens competitivas relevantes para viajantes corporativos e para o turismo de negócios. A crescente presença de empresas e o avanço da infraestrutura regional, como a duplicação da BR-364 e a maior integração logística com Porto Velho e o Mato Grosso, ampliam a necessidade de uma hotelaria mais estruturada e alinhada às exigências do mercado nacional.

Nesse contexto, a entrada de uma bandeira consolidada, como o Ibis Plaza, tende a redefinir a lógica competitiva do setor. Além de trazer um novo padrão de atendimento, essa movimentação eleva o patamar de exigência da clientela e pressiona os empreendimentos locais a se adaptarem. A chegada de uma marca internacional introduz conceitos como gestão profissionalizada, padronização operacional, uso de tecnologia para reservas e fidelização, além da conexão com mercados emissores mais amplos.

Em suma, a cesta competitiva hoteleira de Ariquemes encontra-se em um estágio de transição. Embora ainda predomine um modelo de gestão tradicional, as transformações econômicas, logísticas e demográficas da cidade abrem espaço para uma nova fase do setor. A entrada de players com maior capacidade de investimento e know-how operacional deve não apenas qualificar a oferta, mas também impulsionar a competitividade, estimulando melhorias em toda a rede hoteleira local.



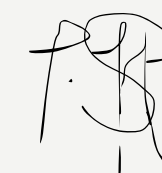
Cesta Competitiva

Para a definição da cesta competitiva, foi conduzida uma análise criteriosa do mercado hoteleiro de Ariquemes, com o objetivo de identificar estabelecimentos que compartilham características similares ao empreendimento em desenvolvimento. Esse levantamento permitiu uma avaliação mais acurada da concorrência direta e indireta, bem como das dinâmicas que regem o setor local.

O município possui disponíveis 956 leitos e 653 apartamentos declarados, por parte dos hotéis que aceitaram apresentar os dados para a pesquisa (Plano Municipal de Turismo). A rede hoteleira de Ariquemes está em crescimento somando 23 empreendimentos em 2023 e uma média de 26 empreendimentos em 2024, surgindo novas modalidades como chalés e áreas de camping atraindo e diversificando ainda mais o público turístico da região. O estudo resultou na identificação de 19 hotéis ativos, que juntos somam 682 unidades habitacionais (UHs) disponíveis no mercado. Essa amostra representa um panorama abrangente da atual oferta hoteleira da cidade, proporcionando uma base sólida para compreender aspectos como capacidade instalada, padrões de ocupação, estratégias de precificação e diferenciais de posicionamento entre os distintos perfis de hospedagem.

Com base nessas informações, torna-se possível definir um posicionamento estratégico mais preciso para o novo empreendimento, assegurando que sua proposta de valor esteja alinhada às demandas específicas do mercado e às expectativas do público-alvo. Esse alinhamento é fundamental para garantir competitividade, atratividade e sustentabilidade do projeto no médio e longo prazo.

Os hotéis diferenciam-se entre si e com o hotel em estudo, seja por preço, localização, produto, serviços ou demanda, por exemplo. Desta forma, cada hotel da cesta competitiva foi analisado e classificado a partir dos seguintes índices de competitividade:



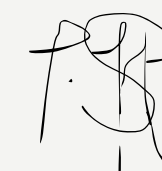
Cesta Competitiva

- **Primária:** compete 100% com o hotel em estudo e todas as UHs são consideradas no grupo competitivo;
- **Secundária:** compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
- **Terciária:** compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
- **Não competitivo:** onde o produto é retirado do grupo por não oferecer UHs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.

A análise da cesta competitiva hoteleira de Ariquemes representa uma etapa fundamental para o entendimento do cenário em que será inserido o novo empreendimento em estudo. Considerando o porte da cidade, sua vocação econômica e o perfil dos fluxos de visitantes, foi realizada uma investigação abrangente com o objetivo de mapear os estabelecimentos hoteleiros que compõem o ambiente concorrencial local.

Inicialmente, foram identificados 19 hotéis em operação no município, totalizando 682 unidades habitacionais (UHs). Essa amostra contempla desde hotéis de pequeno porte e gestão familiar até empreendimentos mais estruturados, voltados ao público corporativo, que constituem a base da oferta atual. A diversidade observada reflete uma rede que, embora ativa, ainda se encontra em fase de consolidação no que diz respeito à segmentação de mercado e padronização de serviços.

Contudo, para fins analíticos mais precisos, foram aplicados filtros técnicos relacionados à localização, padrão de serviços, número de unidades, infraestrutura oferecida e perfil de público-alvo. A partir dessa triagem, a cesta competitiva foi refinada, resultando em um total de 14 hotéis, somando 317 unidades habitacionais, que efetivamente competem de forma direta e indireta com o empreendimento em desenvolvimento.



Cesta Competitiva

A concorrência direta é composta por hotéis que operam em faixas de preço e padrão de serviço semelhantes à proposta do novo projeto, atendendo ao mesmo perfil de cliente, predominantemente o público corporativo e técnico, com demandas por conforto, localização estratégica, conectividade e serviços de apoio. Já a concorrência indireta engloba estabelecimentos com menor grau de similaridade, mas que, em determinadas circunstâncias, podem atrair o mesmo público, seja por preço mais acessível, disponibilidade de leitos ou localização favorável.

Essa classificação é essencial para o entendimento das forças que atuam no mercado local e possibilita uma leitura mais estratégica sobre o posicionamento a ser adotado. O novo empreendimento terá como desafio não apenas se destacar frente à oferta existente, mas também introduzir um novo padrão de hospitalidade, com serviços qualificados e estrutura compatível com redes nacionais, o que tende a modificar a dinâmica competitiva do setor.

Item	Hotel	Uhs	Uh Comp.	Lev. Competitivo
1	Hotel Aquarius	50	50	Primária
2	Hotel 2001	35	0	Não Competitivo
3	Hotel American	24	12	Secundária
4	Hotel Bella Vista (Anita)	54	14	Terciária
5	Hotel Famboyant	39	39	Primária
6	Hotel Mello	50	0	Não Competitivo
7	Hotel Sol Nascente	34	9	Terciária
8	Verona Premium Palace Hotel	31	31	Primária
9	Hotel Verona I	31	16	Secundária
10	Hotel Verona II	51	26	Secundária
11	JR Palace Hotel	33	33	Primária
12	Valériu's Palace Hotel	51	51	Primária
13	Hotel Jamary	23	0	Não Competitivo
14	Hotel Porto Vitória	31	8	Terciária
15	Hotel Ariquemes	32	0	Não Competitivo
16	Porto Bello Hotel	38	10	Terciária
17	Comércio Hotel	29	15	Secundária
18	Hotel do Valle	21	0	Não Competitivo
19	Hotel Plaza	25	6	Terciária
Total Uh's		682	317	

Assim, o mapeamento e a categorização da concorrência oferecem uma base sólida para o desenvolvimento de uma proposta de valor diferenciada, sustentada em atributos como qualidade, previsibilidade, padronização de atendimento e eficiência operacional, elementos cada vez mais valorizados pelos viajantes em mercados em expansão como o de Ariquemes.

Cesta Competitiva

A análise aprofundada dos 14 hotéis identificados como concorrentes diretos e indiretos ao empreendimento em desenvolvimento permitiu a extração de indicadores relevantes sobre o desempenho atual do mercado hoteleiro em Ariquemes.

Esses estabelecimentos, selecionados com base em critérios como padrão de serviço, localização, estrutura física e perfil de público, representam o núcleo competitivo com maior potencial de interferência ou alinhamento estratégico frente à nova proposta de hospedagem.

A partir dos dados coletados, observou-se uma ocupação média de 73% entre esses hotéis, o que indica um mercado ativo, com demanda consistente e relativa estabilidade na utilização da capacidade instalada. Esse índice reforça a atratividade do setor na região, sobretudo no segmento voltado ao público corporativo, técnico e institucional, com perfil predominante dos hóspedes na cidade.

Hotel	Uhs	Ocupação	Hotel	Booking	Diária média
Hotel Aquarius	50	85%	R\$ 330,00	R\$ 0,00	R\$ 330,00
Hotel American	12	70%	R\$ 210,00	R\$ 0,00	R\$ 210,00
Hotel Bella Vista (Anita)	14	70%	R\$ 120,00	R\$ 0,00	R\$ 120,00
Hotel Famboyant	39	70%	R\$ 150,00	R\$ 0,00	R\$ 150,00
Hotel Sol Nascente	9	80%	R\$ 90,00	R\$ 0,00	R\$ 90,00
Verona Premium Palace Hotel	31	70%	R\$ 200,00	R\$ 390,00	R\$ 295,00
Hotel Verona I	16	70%	R\$ 130,00	R\$ 0,00	R\$ 130,00
Hotel Verona II	26	70%	R\$ 120,00	R\$ 0,00	R\$ 120,00
JR Palace Hotel	33	80%	R\$ 180,00	R\$ 0,00	R\$ 180,00
Valériu's Palace Hotel	51	85%	R\$ 268,00	R\$ 428,00	R\$ 348,00
Hotel Porto Vitória	8	70%	R\$ 90,00	R\$ 0,00	R\$ 90,00
Porto Bello Hotel	10	60%	R\$ 70,00	R\$ 0,00	R\$ 70,00
Comércio Hotel	15	70%	R\$ 105,00	R\$ 0,00	R\$ 105,00
Hotel Plaza	6	70%	R\$ 100,00	R\$ 0,00	R\$ 100,00
	317	73%	R\$ 150,20	R\$ 54,53	R\$ 158,87

Cesta Competitiva

No que se refere à diária média, o valor consolidado foi de R\$ 158,87, revelando um mercado majoritariamente posicionado na categoria econômica ou de entrada do padrão midscale. No entanto, é importante destacar a existência de uma camada superior dentro da cesta competitiva, formada por hotéis que já operam com diárias significativamente mais elevadas, alinhadas a padrões superiores de conforto e serviço.

Nesse contexto, ganham destaque os hotéis Verona Premium, Aquarius e Valerius, que juntos apresentam uma diária média de **R\$ 324,33** e uma ocupação média de **80%**.

Esses estabelecimentos configuram-se como os principais benchmarks para o empreendimento em estudo, tanto por sua proposta de valor quanto pela percepção de qualidade atribuída pelos hóspedes. O patamar tarifário praticado por esses players está em consonância com a expectativa de mercado para a bandeira selecionada, demonstrando viabilidade competitiva para uma operação de padrão superior.

Hotel	Ocupação	Diária média
Hotel Aquarius	85%	R\$ 330,00
Verona Premium Palace Hotel	70%	R\$ 295,00
Valériu's Palace Hotel	85%	R\$ 348,00
Média	80%	R\$ 324,33



Cesta Competitiva

A presença desses hotéis no mercado local evidencia que existe espaço, ainda que concentrado, para produtos hoteleiros que entregam um nível elevado de experiência ao cliente, com ênfase em conforto, estrutura moderna e serviços qualificados. Dessa forma, o novo empreendimento poderá se posicionar de maneira assertiva dentro de um nicho já validado, mas ainda pouco explorado em termos de escala e padronização.

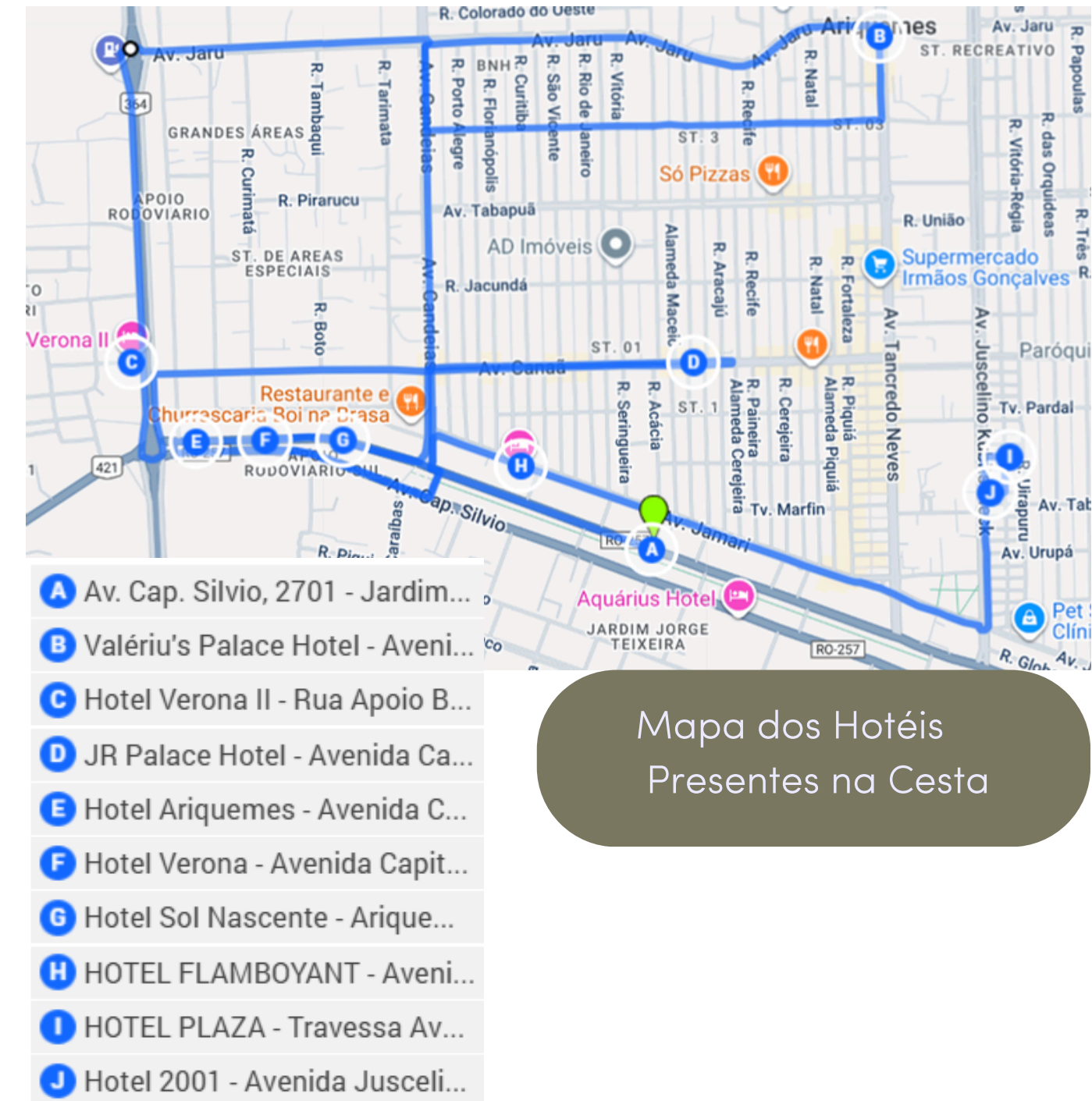
Essa análise confirma, portanto, que há margem estratégica para atuação dentro do segmento midscale superior, especialmente com o respaldo de uma bandeira reconhecida nacionalmente, o que tende a ampliar a confiança do consumidor e aumentar a atratividade frente à concorrência regional.



Cesta Competitiva

A identificação e análise dos hotéis que compõem a cesta competitiva do setor hoteleiro de Ariquemes revelam uma rede de estabelecimentos com presença distribuída, porém majoritariamente concentrada no entorno das principais vias de acesso e circulação urbana, especialmente nas proximidades da BR-364 e das avenidas centrais, onde também se localiza o terreno destinado ao novo empreendimento. Dos 19 hotéis analisados, é possível observar que grande parte deles se encontra a uma distância curta ou moderada em relação ao terreno, o que permite uma avaliação concreta do contexto competitivo imediato. Hotéis como o Aquarius, o Hotel American, o JR Palace, o Valériu's Palace Hotel e o Hotel Porto Vitória estão inseridos em uma zona com forte apelo comercial e boa acessibilidade, características que os posicionam como referências de ocupação para o público corporativo, técnico e de passagem.

Outros estabelecimentos, como o Hotel Bella Vista (Anita), o Hotel Verona I e II e o Sol Nascente, também operam próximos a eixos de tráfego urbano e concentram parte significativa da demanda regional, mas em estruturas que variam entre o econômico simples e o midscale básico. Ainda que geograficamente acessíveis, esses hotéis apresentam propostas mais modestas, o que os posiciona como concorrência indireta ao novo empreendimento, sobretudo frente à proposta de valor da bandeira escolhida.



Mapa dos Hotéis Presentes na Cesta

Cesta Competitiva

A proximidade do terreno com essa concentração hoteleira é estratégica por duas razões principais. Primeiramente, ela reforça a atratividade da área para o segmento de hospedagem, validando a escolha do local como ponto de alto potencial comercial e logístico. Em segundo lugar, permite que o novo projeto seja benchmarkado em tempo real com os concorrentes mais relevantes, ajustando sua proposta de serviços, precificação e diferenciais com base em parâmetros locais tangíveis.

É importante destacar, ainda, que nenhum dos hotéis identificados opera sob bandeiras nacionais ou internacionais, o que representa uma oportunidade concreta de diferenciação para o novo empreendimento. A combinação entre localização privilegiada, carência de padronização no mercado e presença de um público em constante circulação, devido ao agronegócio, à indústria e aos eventos, cria um ambiente altamente favorável para a inserção de uma marca consolidada, que entregue padrão, eficiência e previsibilidade ao hóspede.

Assim, a análise da cesta competitiva, aliada à avaliação geográfica dos hotéis existentes, reforça a convicção de que o projeto encontra-se não apenas em uma área propícia ao investimento hoteleiro, mas também em uma posição de destaque frente à concorrência, com reais condições de liderar o segmento em termos de qualidade e percepção de valor.



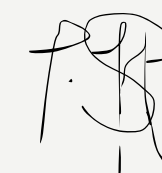
Cesta Competitiva - OFERTA

A oferta hoteleira de Ariquemes apresenta um cenário heterogêneo, marcado pela predominância de hotéis de trânsito, em sua maioria de padrão econômico e infraestrutura limitada. Grande parte dos estabelecimentos em operação carece de investimento contínuo em modernização, resultando em estruturas físicas defasadas, serviços restritos e acomodações com mobiliário e equipamentos desgastados ou mesmo inexistentes.

Entre os hotéis que ilustram esse perfil de baixa qualidade estão o Hotel 2001, Hotel Bella Vista (Anita), Hotel Mello, Hotel Sol Nascente, Hotel Jamarly, Hotel Porto Vitória, Hotel Ariquemes e o Hotel Porto Bello. Este último, embora disponha de alguns quartos recentemente reformados, com padrão superior ao restante do conjunto, ainda apresenta, em sua maioria, acomodações com nível de conforto e conservação abaixo do esperado, o que limita seu potencial competitivo.

Avançando na escala de qualidade, encontram-se hotéis como o Comércio Hotel, JR Palace Hotel, Hotel Verona I e Hotel Verona II, que oferecem estruturas mais organizadas, ambientes mais bem conservados e um serviço voltado ao público corporativo. Entre esses, o Comércio Hotel se destaca por apresentar o melhor padrão de hospedagem, embora sua localização desfavorável represente um ponto crítico. Por outro lado, o JR Palace Hotel, com qualidade um pouco inferior, apresenta melhor localização, o que o torna uma opção atrativa para profissionais em trânsito e empresas locais.

Na faixa intermediária superior, encontram-se o Hotel American e o Hotel Flamboyant, que oferecem estrutura física mais moderna ou recentemente reformada, quartos com melhor padrão de conforto e localizações privilegiadas, especialmente voltadas ao público de negócios que valoriza conveniência e agilidade no deslocamento urbano.




Cesta Competitiva - OFERTA

Dentre os estabelecimentos com melhor desempenho geral, o Verona Premium Palace Hotel oferece os quartos de maior qualidade da cidade, com acomodações bem decoradas e estruturadas. No entanto, esse diferencial é parcialmente comprometido por sua localização menos estratégica, o que impacta sua atratividade no contexto corporativo.

O Valériu's Palace Hotel, por sua vez, destaca-se como o hotel com a melhor localização da cesta analisada, além de ser o que mais investiu em infraestrutura de lazer, o que amplia seu apelo tanto para o público corporativo quanto para visitantes de eventos e famílias.

Por fim, o Hotel Aquarius consolida-se como o melhor hotel da cidade, ocupando posição de liderança tanto em estrutura quanto em atendimento. Trata-se de um estabelecimento com padrão elevado para os parâmetros regionais, com quartos totalmente padronizados, infraestrutura física moderna, serviços completos, uma academia equipada com aparelhos profissionais e um atendimento reconhecidamente eficiente. Sua localização privilegiada e diária média mais elevada, plenamente justificada pela entrega de valor, o posicionam como referência no setor hoteleiro de Ariquemes, especialmente no nicho corporativo.

A análise qualitativa da oferta atual evidencia um mercado carente de padronização, com grande disparidade de qualidade entre os empreendimentos, mas que já conta com um segmento corporativo em amadurecimento e demanda qualificada. Nesse contexto, a implantação de um novo hotel com padrão internacional e gestão profissionalizada tem potencial não apenas de se destacar, mas de reorganizar o posicionamento competitivo do setor, elevando o nível geral de serviço e criando novas referências de hospitalidade para a cidade.



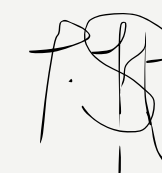
Cesta Competitiva - DEMANDA

O perfil predominante de hóspedes na rede hoteleira de Ariquemes é, majoritariamente, corporativo. Em virtude da relevância do agronegócio, da piscicultura e das atividades industriais e comerciais na região, a cidade atrai um número expressivo de representantes comerciais, técnicos e profissionais de campo, que compõem a maior parte da taxa de ocupação dos hotéis, sobretudo durante os dias úteis da semana.

Esse fluxo corporativo é caracterizado por alta rotatividade e frequência regular, com estadias de curta duração, porém contínuas. Conforme relatado por colaboradores dos principais hotéis da cidade, é comum que a ocupação no início do dia seja moderada, mas aumente progressivamente até o período noturno devido à grande incidência de walk-ins e reservas de última hora. Essa dinâmica demonstra o comportamento oportunista de muitos viajantes de negócios, que tomam a decisão de hospedagem ao longo do dia, conforme a agenda de compromissos se confirma.

Além da demanda corporativa recorrente, os eventos periódicos exercem papel fundamental no aumento expressivo da ocupação hoteleira da cidade. Em períodos de realização de feiras, congressos, exposições ou atividades institucionais e religiosas, a capacidade de hospedagem local frequentemente atinge o limite máximo. Hotéis mais estruturados costumam abrir reservas com meses de antecedência para essas datas específicas, enquanto outros, diante da alta procura, optam por não realizar reservas antecipadas, adotando um modelo de atendimento por ordem de chegada (walk-in).

Um exemplo emblemático dessa sazonalidade é a EXPOARI, uma das maiores feiras agropecuárias da Região Norte, realizada anualmente entre os meses de julho e agosto. A procura por hospedagem nesse período é tão intensa que, segundo dados de recepção dos próprios hotéis, a maioria dos quartos disponíveis já está reservada desde o primeiro bimestre do ano, revelando a forte pressão por disponibilidade que esses eventos geram.

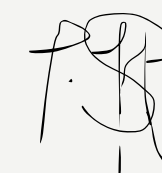


Cesta Competitiva - DEMANDA

Esse padrão de comportamento reforça a percepção de que Ariquemes apresenta uma demanda hoteleira estável nos dias úteis, impulsionada majoritariamente por atividades corporativas. Paralelamente, o município registra picos significativos de ocupação em datas estratégicas, especialmente em períodos que coincidem com a realização de eventos de grande porte na região.

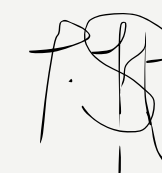
Essa dualidade de perfis, corporativo durante a semana e ocasional/eventual nos finais de semana e feriados, impõe à oferta hoteleira local a necessidade de uma operação flexível e com alta capacidade de adaptação. Em um cenário marcado pela ausência de grandes redes hoteleiras com sistemas integrados de gestão e canais consolidados de distribuição, a agilidade na resposta às variações de demanda torna-se um diferencial competitivo.

No levantamento realizado, observou-se que apenas os hotéis Verona Premium e Valerius adotam práticas de distribuição online por meio de canais de venda eletrônicos, evidenciando uma lacuna tecnológica e comercial relevante no mercado local. A baixa penetração digital entre os demais empreendimentos limita o alcance e a visibilidade da oferta, o que pode impactar negativamente a performance, sobretudo em períodos de alta demanda não planejada.



Principais Insights do Mercado

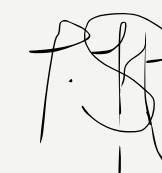
- 1. Demanda Corporativa Sólida e Frequente:** O principal perfil de hóspedes é o corporativo, impulsionado por representantes comerciais e técnicos ligados ao agronegócio, indústria, construção civil e serviços públicos. A ocupação é constante durante a semana, o que garante previsibilidade de receita com o público de negócios.
- 2. Eventos Regionais como Vetores de Picos de Ocupação:** Eventos agropecuários, feiras e encontros religiosos e corporativos geram picos pontuais de ocupação, principalmente nos finais de semana ou feriados prolongados. A rede atual demonstra dificuldade de resposta a essas variações, o que evidencia oportunidade para empreendimentos com maior flexibilidade operacional e capacidade de escalonamento.
- 3. Carência de Rede Hoteleira Estruturada:** O município não conta com grandes redes hoteleiras nacionais ou internacionais, o que reduz a padronização de serviços, a eficiência de reservas e a fidelização. Essa ausência abre espaço para bandeiras reconhecidas, com sistemas integrados de gestão e distribuição online, capazes de atrair tanto o público corporativo quanto o eventual.
- 4. Baixa Digitalização e Distribuição Online Limitada:** Apenas dois hotéis locais (Verona Premium e Valerius) operam com distribuição online estruturada (OTAs, motores de reservas, canais GDS). A maior parte do mercado depende de walk-ins, telefone ou reservas diretas, o que limita a ocupação em períodos de baixa visibilidade.
- 5. Macrolocalização Estratégica:** Ariquemes está localizada às margens da BR-364, eixo logístico que conecta os estados do Sul, Centro-Oeste e Norte, favorecendo a movimentação de cargas e profissionais. A cidade funciona como um polo regional para municípios vizinhos que dependem da sua estrutura comercial, institucional e de saúde.



Principais Insights do Mercado

6. Potencial de Diferenciação por Qualidade e Serviço: A maioria dos empreendimentos locais são estabelecimentos independentes de padrão médio, com limitações em infraestrutura, gastronomia e atendimento. Há espaço para diferenciação com foco em experiência do hóspede, serviços corporativos (salas de reunião, coworking), e uma proposta de valor mais alinhada às exigências do viajante moderno.

7. Cenário Econômico Positivo e Estável: Ariquemes é um dos cinco maiores PIBs de Rondônia, com economia sustentada pelo agronegócio, comércio e indústria, favorecendo a continuidade da demanda. A estabilidade econômica e a expansão do setor agroindustrial contribuem para o aumento da circulação de profissionais e investidores na cidade.



Oferta Futura

Atualmente, não há previsão oficial para o lançamento de novos empreendimentos hoteleiros em Ariquemes, além dos estabelecimentos já em operação e de alguns imóveis existentes disponíveis para aquisição.

No entanto, o contexto econômico e estrutural da cidade, marcado pela expansão do agronegócio, fortalecimento do setor de serviços e perspectiva de melhorias logísticas, como a implantação de um aeroporto comercial, revela uma oportunidade concreta para a inserção de um novo hotel com projeto bem estruturado e visão estratégica.

Essa oportunidade é ainda mais evidente diante das lacunas existentes no mercado local, especialmente no que se refere à:

- Digitalização das operações, com presença em canais de venda online (OTAs, motores de reservas e plataformas integradas);
- Atendimento qualificado à demanda corporativa recorrente, sem abrir mão da flexibilidade para absorver picos ocasionais relacionados a eventos e sazonalidades;
- Posicionamento diferenciado, com foco em padrão de qualidade, eficiência operacional e, preferencialmente, associação a uma bandeira reconhecida nacional ou internacionalmente, capaz de atrair e fidelizar hóspedes com base na reputação da marca.

Nesse cenário, um novo empreendimento pode não apenas ocupar uma lacuna evidente, mas também se consolidar como referência regional, contribuindo para elevar o padrão da hospitalidade em Ariquemes e ampliar a competitividade do destino no mapa corporativo e de eventos do interior de Rondônia.



Hotel x Mercado

A inserção de um novo empreendimento hoteleiro em Ariquemes requer uma leitura atenta das dinâmicas competitivas locais e das lacunas de mercado existentes. Situada como um polo regional no Estado de Rondônia, Ariquemes desempenha papel estratégico ao servir cidades vizinhas e atrair fluxo de profissionais e prestadores de serviços ligados à agropecuária, agronegócio, mineração, serviços públicos e eventos pontuais. Ainda assim, o mercado hoteleiro da cidade mostra-se limitado em termos de oferta qualificada, o que abre espaço para a introdução de um produto hoteleiro com padrão superior e proposta diferenciada.

Atualmente, os meios de hospedagem operantes são, em sua maioria, empreendimentos familiares de pequeno a médio porte, com foco em hospedagem básica, tarifas acessíveis e estrutura enxuta. A oferta é concentrada em hotéis tradicionais, com poucas inovações em hospitalidade, digitalização, serviços agregados e design de interiores. A ausência de bandeiras hoteleiras nacionais ou internacionais reforça a percepção de um mercado ainda não plenamente explorado sob a ótica da hotelaria moderna.

Nesse contexto, o novo hotel propõe um posicionamento que se diferencia tanto pela estrutura física quanto pela proposta de valor.

Ao priorizar um produto mais alinhado com os padrões de conforto e experiência exigidos pelo público corporativo e por viajantes mais exigentes, o empreendimento se coloca como uma opção capaz de elevar o patamar da hospitalidade local. Sua proposta inclui uma ambientação contemporânea, serviços integrados, como restaurante, espaços para reuniões e reservas digitais via canais OTA e site próprio, elementos ainda pouco presentes na concorrência.



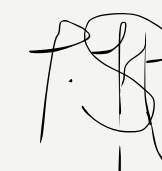
Hotel x Mercado

Penetração no Mercado:

A penetração no mercado será facilitada por uma demanda latente por acomodações que combinem conforto, localização estratégica e atendimento profissional. A estrutura econômica local, aliada à constante circulação de profissionais e investidores, exige um padrão de hospitalidade ainda não plenamente atendido. O empreendimento surge, portanto, como uma resposta qualificada a essa necessidade, com potencial para atrair clientes de maior ticket médio e fidelizar parceiros corporativos.

A análise comparativa evidencia que, embora o mercado atual atenda parcialmente à demanda existente, há claros sinais de saturação no modelo tradicional e uma lacuna a ser preenchida por uma proposta que una sofisticação, eficiência e diferenciação. Dessa forma, o novo hotel não concorre diretamente em preço, mas sim em valor percebido, posicionando-se de forma estratégica para captar uma fatia relevante do mercado em curto e médio prazo.

A médio prazo, o empreendimento tem potencial não apenas de conquistar market share, mas de redefinir o padrão da hotelaria local, impulsionando também o desenvolvimento de serviços correlatos e contribuindo para o fortalecimento da imagem de Ariquemes como um destino mais preparado para receber visitantes de perfis diversos.



Cesta Competitiva

Para fins de análise e projeção financeira, foi realizada uma pesquisa de mercado com base nos hotéis que compõem a cesta hoteleira de Ariquemes. A partir dos dados obtidos, verificou-se que a diária média praticada por esses empreendimentos gira em torno de R\$ 158,97, valor que reflete a predominância de hotéis econômicos, com estrutura básica e foco em hospedagem funcional.

No entanto, ao traçarmos uma análise comparativa mais específica com os concorrentes primários diretos, ou seja, estabelecimentos com proposta de valor e padrão de serviço mais alinhados ao novo empreendimento em desenvolvimento, identificamos uma diária média de R\$ 324,33. Este valor evidencia um posicionamento de mercado mais elevado, próximo ao praticado por marcas como o Ibis, que se destacam pela oferta de hospedagem econômica de qualidade, com confiabilidade, padrão de atendimento e operação profissionalizados por meio de bandeiras reconhecidas nacional e internacionalmente.

Com base nesse recorte competitivo mais qualificado, e considerando o diferencial de produto que será ofertado, tanto em termos de estrutura quanto de serviços e experiência do cliente, a projeção para a diária média inicial do novo empreendimento foi fixada em R\$ 324,33, com previsão de crescimento anual estimado em 3%. Esse índice acompanha a tendência de valorização gradual da hospitalidade em mercados em desenvolvimento, como Ariquemes, além de refletir os efeitos esperados da consolidação da marca e fidelização de clientes. Com esse crescimento moderado e sustentável, a diária média projetada para o ano de 2029 alcançará R\$ 365,04, mantendo o posicionamento competitivo do empreendimento como uma referência no segmento de hospitalidade qualificada na cidade, sem perder a competitividade frente aos players emergentes ou futuras bandeiras que venham a se instalar na região.

Valores do Concorrentes Diretos	
Diária Média	R\$ 324,33
Taxa de Ocupação	80%

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.

Hotel x Mercado : Projeção de Demanda e Oferta

Para efeito de cálculo da taxa de projeção de demanda foram utilizados os seguintes dados:

1. PIB da Cidade de Ariquemes de 2011 a 2021, sendo 2021 o último ano de dados oficiais disponibilizados pelo IBGE, totalizando um índice de crescimento médio de 6,86% a.a. no período.
2. Crescimento de empresas 7,81% e de pessoal ocupado entre 2011 a 2021, de 2,53%.
3. Os dados do aeroporto foram apurados entre 2014 a 2024 via informações da Infraero, sistema Hórus e informações do aeroporto, apresentando taxa de crescimento com índice de -5,93%.
4. Os dados de IDH-M apresentando taxa de crescimento 2,35%;
5. A taxa de projeção obtida foi ponderada por meio de pesos aplicados pela equipe da Nugah, considerando a potencialidade do crescimento da cidade e os dados sócio econômicos apurados. Assim, a taxa de projeção inicial foi de 4,53% ao ano. Por segurança e metodologia, este percentual foi reduzido em 50% para evitar uma supervalorização da demanda.
6. A taxa de projeção utilizada para valorização da diária média nos primeiros 5 anos, foi de 3%, conforme IPCA- Índice Longo Prazo;

Taxa de Projeção de Demanda		
Item	Taxa	Peso
PIB	6,86%	3
Empresas	7,81%	3
Pessoal Ocupado	2,53%	1
I-DHM	2,35%	2
Aeroporto	-5,93%	1
Taxa de Projeção	4,53%	10

Taxa de Projeção de Demanda		
Período	Corte	Taxa
2025 a 2038	50%	2,27%

Hotel x Mercado : Projeção de Demanda e Oferta

A partir da aplicação das taxas de crescimento projetadas sobre o número inicial de diárias vendidas em 2025, conforme apurado na pesquisa de campo, foi possível estimar a evolução da demanda hoteleira para o empreendimento ao longo dos próximos anos. Os resultados encontram-se detalhados na tabela ao lado, demonstrando a expectativa de desempenho gradual e consistente. Durante o levantamento realizado na região, não foram identificados novos empreendimentos hoteleiros com previsão de entrega confirmada no horizonte de curto e médio prazo. Dessa forma, tais iniciativas não foram consideradas como parte da oferta futura no cálculo de absorção de mercado.

A análise do set competitivo local revela um mercado com baixa saturação e infraestrutura limitada frente à demanda crescente. A atual capacidade de leitos disponível na cidade mostra-se insuficiente para suprir as necessidades projetadas, especialmente considerando o avanço de atividades econômicas e o fluxo de visitantes motivados por negócios, eventos e serviços regionais.

Esse cenário aponta para um ambiente de estabilidade e baixa exposição a riscos de retração, reforçando o potencial de penetração e consolidação do novo empreendimento. Assim, o contexto competitivo de Ariquemes apresenta-se como altamente favorável à entrada de um hotel com proposta diferenciada, agregando valor à oferta existente e contribuindo para a elevação do padrão da hospitalidade local.

Projeção de Demanda	
Ano	Demanda
2025	254
2026	259
2027	265
2028	271
2029	277
2030	284
2031	290
2032	297
2033	303
2034	310
2035	317
2036	325
2037	332
2038	340
2039	347

Hotel x Mercado : Desempenho

	Oferta		Hotel x Mercado			Demanda		Desempenho		
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick Up	Mercado	Hotel	%TO	DM
2029	317	90	407	22,11%	95%	9	277	67	74,75%	R\$ 365,04
2030	317		407	22,11%	95%	9	284	69	76,22%	R\$ 375,99
2031	317		407	22,11%	100%	10	290	74	82,40%	R\$ 387,27
2032	317		407	22,11%	100%	11	297	77	85,13%	R\$ 398,89
2033	317		407	22,11%	100%	12	303	79	87,90%	R\$ 410,86

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 Junho de 2025 - 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	90	18,90m ²	17m ²	R\$ 446.122,26	R\$ 12.695,57

Os preços de venda sugeridos estão apontados na tabela lado. Os apartamentos serão ofertados com o mesmo valor e está composto por Construção + Terreno + FF&E. sem distinção de valores e cobranças em separado.

Gastos pré-operacionais e capital de giro não estão destacados no valor da venda.

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 M², SEM CUSTOS DE DECORAÇÃO, PRÉ-OPERACIONAL E CAPITAL DE GIRO.

VALOR FF&E (FURNITURE, FIXTURES & EQUIPMENTS / MOBILIÁRIO, ACESSÓRIOS E EQUIPAMENTOS): VALOR DE DECORAÇÃO E ENXOVAL COM BASE NO VALOR POR M², 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.

Estimativa de custos

Taxas que incidem sobre o produto ofertado*

O investidor da unidade terá taxas consideradas como custos fixos e variáveis, conforme abaixo:

- **Taxas Administrativas - Variáveis**

- Incentive Fee: 10% GOP (GOP é a sigla para Gross Operating Profit, significa Lucro Operacional Bruto)

- *Taxa de Distribuição : 2% da Receita Bruta de Hospedagem

- Asset Management: R\$ 8.000,00 mensais

- **Taxas Administrativas - Fixas**

- Contas de consumo: energia, gás e água;

- IPTU

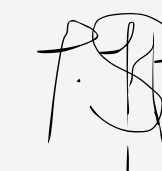
- **Taxas Tributárias**

- Será criada uma SCP – Sociedade em Conta de Participação para 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.

- 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.



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.

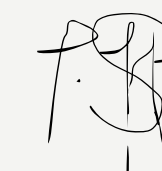
• **Centro de Custos:** Administração e Geral, Manutenção, Marketing e Vendas, Água e Energia e honorários da rede hoteleira e do hotel asset manager e/ou mandatário que tenham como base a receita bruta ou líquida do hotel. Os gastos destes departamentos mais relevantes são: (1) ADM & Geral – folha de 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 Junho de 2025, 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.



Estudo de Viabilidade

Cálculos

x ENINOVA

	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
1. Receita Bruta	10.487.790	11.014.900	12.265.154	13.051.739	13.879.768	14.367.953	14.872.939	15.395.817	15.936.682	16.497.258
1.1 Hospedagem	8.963.923	9.414.444	10.483.038	11.155.332	11.863.049	12.280.302	12.711.913	13.158.818	13.621.096	14.100.220
Taxa de Ocupação	75%	76%	82%	85%	88%	88%	89%	89%	90%	90%
Unidades Ocupadas	24.558	25.039	27.069	27.966	28.874	29.019	29.164	29.310	29.458	29.604
Diária Média	365,0	376,0	387,3	398,9	410,9	423,2	435,9	449,0	462,4	476,3
<i>Crescimento a. a</i>										
1.2 Alimentos e Bebidas	1.344.588	1.412.167	1.572.456	1.673.300	1.779.457	1.842.045	1.906.787	1.973.023	2.043.164	2.115.033
1.3 Outros Departamentos	179.278	188.289	209.661	223.107	237.261	245.606	254.238	263.176	272.422	282.004

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

Estudo de Viabilidade

2. Deduções			1.102.159	1.157.553	1.288.942	1.371.604	1.458.621	1.509.925	1.562.993	1.617.942	1.674.782	1.733.693
2.1 Deduções Hospedagem			775.379	814.349	906.783	964.936	1.026.154	1.062.246	1.099.581	1.138.238	1.178.225	1.219.669
MARGEM		8,65%										
2.2 Deduções Alimentos e Bebidas			311.272	326.917	364.023	387.369	411.944	426.433	441.421	456.940	472.993	489.630
MARGEM		23,85%										
2.3 Deduções Outros Departamentos			15.508	16.287	18.136	19.299	20.523	21.245	21.992	22.765	23.564	24.393
MARGEM		8,65%										

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

Estudo de Viabilidade

			2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
3. Custos			2.131.266	2.197.477	2.293.384	2.372.193	2.455.657	2.527.230	2.599.224	2.675.237	2.753.721	2.824.039
3.1 Custos Habitações			1.495.360	1.534.387	1.574.512	1.615.771	1.658.197	1.701.825	1.746.632	1.792.836	1.840.294	1.889.108
Folha de Pagamento-Custos Habitações			311.760	322.672	333.965	345.654	357.752	370.273	383.233	396.646	410.528	424.897
Crescimento	3,50%											
Encargos			296.172	306.538	317.267	328.371	339.864	351.759	364.071	376.813	390.002	403.652
Gastos Gerais			887.428	905.177	923.280	941.746	960.581	979.793	999.388	1.019.376	1.039.764	1.060.559
MARGEM	3,50%											
3.2 Custos Alimentos e Bebidas			633.217	660.266	715.727	753.076	793.901	821.781	848.719	878.514	909.340	930.701
Folha de Pagamento-Custos Alimentos e Bebidas			113.040	116.996	121.091	125.329	129.716	134.256	138.955	143.818	148.852	154.062
Crescimento	3,50%											
Encargos			107.388	111.147	115.037	119.063	123.230	127.543	132.007	136.628	141.409	146.359
Custos de Alimentos e Bebidas			344.215	361.515	402.549	428.365	455.541	471.564	488.137	505.239	523.050	541.448
MARGEM	25,60%											
Custos Gerais			68.574	70.608	77.050	80.318	85.414	88.418	89.619	92.770	96.029	88.831
3.3 Outros Departamentos			2.609	2.824	3.145	3.347	3.559	3.684	3.814	3.948	4.086	4.230

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

Estudo de Viabilidade

			2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
4. Despesas Operacionais			1.889.582	1.907.891	1.991.875	2.068.208	2.235.135	2.313.856	2.395.330	2.479.702	2.567.025	2.657.507
4.1 Administração e Geral			935.048	918.574	949.552	983.304	1.105.844	1.144.716	1.184.929	1.228.584	1.269.634	1.314.267
Folha de Pagamento Administração e Geral	4,00%	5,00%	60.000	62.100	64.274	66.523	68.851	71.261	73.755	76.337	79.009	81.774
Crescimento	3,50%	4,00%										
Encargos		5,00%	57.000	58.995	61.060	63.197	65.409	67.698	70.068	72.520	75.058	77.685
Gastos Gerais			818.048	797.479	824.218	853.584	971.584	1.005.757	1.041.106	1.077.707	1.115.568	1.154.808
4.2 Marketing			253.410	266.146	296.355	315.361	335.368	347.164	359.366	372.000	385.068	398.613
Marketing Sales		5,00%	163.771	172.002	191.525	203.808	216.738	224.361	232.247	240.412	248.857	257.611
MARGEM	2,00%	4,00%										
Comissionamento TARS		5,00%	89.639	94.144	104.830	111.553	118.630	122.803	127.119	131.588	136.211	141.002
MARGEM	2,50%	4,00%	2,5									
4.3 Manutenção			413.125	423.651	434.467	445.582	457.004	471.580	486.623	502.150	518.174	534.713
Folha de Pagamento Manutenção	5,00%	5,00%	77.400	80.109	82.913	85.815	88.818	91.927	95.144	98.474	101.921	105.488
Crescimento	3,50%	4,00%										
Encargos		5,00%	73.530	76.104	78.767	81.524	84.377	87.331	90.387	93.551	96.825	100.214
Gastos Gerais		5,00%	262.195	267.439	272.787	278.243	283.808	292.322	301.092	310.125	319.428	329.011

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

Estudo de Viabilidade

		2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
4.4 Água e Energia		280.000	299.520	311.501	323.961	336.919	350.396	364.412	378.988	394.148	409.914
Crescimento	4,00%										
Custo anual por UH	3.200										
5. Trademark		419.512	440.596	490.606	522.070	555.191	574.718	594.918	615.833	637.467	659.890
5.1 Uso da Marca		419.512	440.596	490.606	522.070	555.191	574.718	594.918	615.833	637.467	659.890
6. Gastos de Capital (Outras Despesas)		1.195.075	1.258.391	1.403.031	1.492.074	1.576.910	1.629.221	1.683.458	1.739.359	1.797.115	1.857.968
6.1 Seguros		21.492	21.922	22.960	22.807	23.264	23.729	24.203	24.688	25.181	25.685
Custo Anual por Unidade	230,8										
Custo Mensal por UH	19,3										
Crescimento	2,00%										
6.2 Taxas da Propriedade		163.544	166.815	170.152	173.555	177.026	180.566	184.178	187.861	191.618	195.451
Custo anual por UH	1817,2										
Crescimento	2,00%										
6.3 Taxas de Distribuição		209.756	220.290	245.303	261.035	277.595	297.353	297.453	307.916	318.734	329.945
MARGEM	2,00%										
6.4 Incentive Fee		494.527	531.138	620.035	671.766	717.516	744.216	772.047	800.704	830.369	862.213
GOP	4%	4.945.270	5.311.383	6.200.346	6.717.664	7.175.163	7.442.164	7.720.474	8.007.043	8.303.687	8.622.129
Margem sob o GOP	10,00%										
6.5 Asset Management		96.000	97.920	99.878	101.876	103.913	105.992	108.112	110.274	112.479	114.729

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

Estudo de Viabilidade

	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
6.6 Fundo de Reposição	209.756	220.298	245.303	261.035	277.595	287.359	297.459	307.916	318.734	329.945
Margem	<i>2,00%</i>									
7. Impostos Lucro Presumido	1.141.072	1.198.421	1.334.449	1.420.029	1.510.119	1.563.233	1.618.176	1.675.065	1.733.911	1.794.902
1.1 Índice	1.141.072	1.198.421	1.334.449	1.420.029	1.510.119	1.563.233	1.618.176	1.675.065	1.733.911	1.794.902
Lucro Presumido	1.141.072	1.198.421	1.334.449	1.420.029	1.510.119	1.563.233	1.618.176	1.675.065	1.733.911	1.794.902
Lucro Real	1.275.066	1.378.017	1.631.087	1.776.701	1.903.406	1.976.401	2.052.585	2.131.012	2.212.235	2.299.815
1.2 Lucro Presumido	1.141.072	1.198.421	1.334.449	1.420.029	1.510.119	1.563.233	1.618.176	1.675.065	1.733.911	1.794.902
Lucro Presumido	1.141.072	1.198.421	1.334.449	1.420.029	1.510.119	1.563.233	1.618.176	1.675.065	1.733.911	1.794.902
Alíquota Receita Bruta	<i>34,00%</i>									
1.3 Lucro Real	1.275.066	1.378.017	1.631.087	1.776.701	1.903.406	1.976.401	2.052.585	2.131.012	2.212.235	2.299.815
Resultado antes do IR	3.750.195	4.052.991	4.797.315	5.225.590	5.598.253	5.812.943	6.037.016	6.287.683	6.506.572	6.764.161
Alíquota Lucro Real	<i>34,00%</i>									
8. Indicadores										
8.1 RevPar	319,3	335,3	373,4	397,3	422,5	437,4	452,8	468,7	485,1	502,2
8.2 GOP por Quarto	54.947,4	59.015,4	68.692,7	74.640,7	79.724,0	82.690,7	85.783,0	88.967,1	92.263,2	95.601,4

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

Estudo de Viabilidade

	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
3. Outros Cálculos										
3.1 Folha de Pagamento										
Encargos	35,00%		Média Salarial		Funcionários	Anual				
			mensal							
Recepção			2.200		4	105.600				
Serviços gerais			1.650		2	39.600				
Camareira			1.880		6	135.360				
Governanta			2.600		1	31.200				
Manutenção			2.450		1	29.400				
Aux. Manutenção			2.000		2	48.000				
Gerente			5.000		1	60.000				
Auxiliar Cozinha			1.880		1	22.560				
Cozinheira			2.200		1	26.400				
Garçom			1.780		3	64.080				

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

Estudo de Viabilidade

	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
3.2 Ponto de Equilíbrio										
Custos Fixos Operacionais	1.384.290	2.606.796	2.681.942	2.759.426	2.839.326	2.924.560	3.012.513	3.103.276	3.196.945	3.293.615
Custos Fixos Não Operacionais	281.036	286.657	292.390	298.238	304.203	310.287	316.493	322.822	329.279	335.665
CVU Operacional	124,5	77,4	77,4	78,8	83,4	85,9	88,4	91,0	93,7	96,2
CVU Não Operacional	17	18	18	19	19	20	20	21	22	22
PVU	382,2	393,7	405,5	417,7	430,2	443,1	456,4	470,1	484,2	498,7
Margem de Contribuição Operacional	257,8	316,2	328,1	338,9	346,8	357,2	368,0	379,1	390,4	402,5
Custo Anelado ao GDP	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Inverso do Custo GDP	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Custo Fixo Ajustado	1.526.897,4	2.632.773,3	2.706.138,0	2.781.721,8	2.859.596,5	2.942.390,5	3.027.754,0	3.115.771,2	3.206.529,1	3.300.117,9
Margem de Contribuição Ajustada	214,9	267,0	277,2	286,3	292,9	301,7	310,8	320,1	329,7	340,0
Reservas Ponto de Equilíbrio	7.105,1	9.660,1	9.762,5	9.715,3	9.762,3	9.752,4	9.741,2	9.732,4	9.724,1	9.707,3
% Ponto de Equilíbrio	21,6%	30,0%	29,7%	29,6%	29,7%	29,7%	29,7%	29,6%	29,6%	29,6%
Ponto de Equilíbrio Monetário	3.034.584	4.337.534	4.423.457	4.534.144	4.632.745	4.828.614	4.967.760	5.112.173	5.261.083	5.409.518
3.2 Exposição de Caixa										
	-R\$	520.402								
Fluxo de Caixa do Investidor	(520.402)	(484.983)	(448.705)	(401.397)	(352.044)	(299.172)	(244.272)	(187.255)	(128.061)	(66.610)
Anos Negativo	(520.402)	(484.983)	(448.705)	(401.397)	(352.044)	(299.172)	(244.272)	(187.255)	(128.061)	(66.610)

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

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 2034 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 Junho de 2025, 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.
- l) 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;
- k) O percentual de rentabilidade está sendo baseado no valor do imóvel de R\$ 446.122,26
- l) Fundo de reposição de ativos garantido dentro do custo operacional;
- m) Informações preliminares, sujeitas a alterações. Base: Junho / 2025;
- n) Resultado antes do IR;





Cenários de Rentabilidade:

Dashboard do Investidor
com cenário para CIC Hoteleiro



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
90	Taxa Ocupação	74,75%	76,22%	82,40%	85,13%	87,90%
	Diária Média	R\$365,04	R\$375,99	R\$387,27	R\$398,89	R\$410,86
	L/P antes do IR	R\$3.586.808,05	R\$3.693.425,29	R\$4.431.793,81	R\$4.854.037,42	R\$5.220.593,55
	Média distribuição mensal por UH	R\$ 3.321,12	R\$ 3.419,84	R\$ 4.103,51	R\$ 4.494,48	R\$ 4.833,88
	% de Rentabilidade Mensal	0,74%	0,77%	0,92%	1,01%	1,08%

UH's	Ano	2034	2035	2036	2037	2038
90	Taxa Ocupação	88,34%	88,78%	89,22%	89,67%	90,12%
	Diária Média	R\$412,91	R\$414,97	R\$417,05	R\$419,13	R\$421,23
	L/P antes do IR	R\$5.429.216,51	R\$5.647.153,15	R\$5.871.614,32	R\$6.104.228,45	R\$6.355.473,91
	Média distribuição mensal por UH	R\$ 5.027,05	R\$ 5.228,85	R\$ 5.436,68	R\$ 5.652,06	R\$ 5.884,70
	% de Rentabilidade Mensal	1,13%	1,17%	1,22%	1,27%	1,32%

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

MÉDIA DE 1,06% A.M. – DISTRIBUIÇÃO DE R\$ 4.740,22

MÉDIA DESCONTADO 0,84% A.M. – DISTRIBUIÇÃO DE R\$ 3.768,38

INVESTIMENTO DE R\$ 446.122,26

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 Jundiaí	R\$ 350.000	R\$ 1.284,00	0,37%	4,49%
Ibis Jaú	R\$ 399.000,00	R\$ 1.552,91	0,39%	4,70%
Média			0,38%	4,59%

ATRATIVIDADE PARA O NEGÓCIO EM ANÁLISE: 13% A.A.

- TAXA LIVRE DE RISCO DE LONGO PRAZO: 3%

COMO NÃO OBTIVEMOS DADOS ESPECÍFICOS DE DISTRIBUIÇÃO LOCAL, UTILIZAMOS, PARA FINS COMPARATIVOS DE RENTABILIDADE, INFORMAÇÕES DE EMPREENDIMENTOS COM A MESMA MARCA. CONSIDERA-SE UM RISCO OPERACIONAL DE 29,60%, 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.

Ano	Fluxo de caixa	Valor presente
0	-R\$ 440.000,00	-R\$ 440.000,00
1	R\$ 39.853,42	R\$ 38.692,64
2	R\$ 41.038,06	R\$ 38.682,31
3	R\$ 49.242,15	R\$ 45.063,55
4	R\$ 53.933,75	R\$ 47.919,44
5	R\$ 58.006,60	R\$ 50.037,00
6	R\$ 60.324,63	R\$ 50.520,93
7	R\$ 62.746,15	R\$ 51.018,36
8	R\$ 65.240,16	R\$ 51.501,18
9	R\$ 67.824,76	R\$ 51.982,03
10	R\$ 70.616,38	R\$ 52.545,22
VPL		R\$ 37.962,65
TIR		4,50%
Relação de custo-benefício		11,59%
TAXA DE DESCONTO IPCA		3,00%

Valor do Imóvel	R\$	Rentabilidade
	446.122,26	
2029	R\$ 39.853,42	9%
2030	R\$ 41.038,06	9%
2031	R\$ 49.242,15	11%
2032	R\$ 53.933,75	12%
2033	R\$ 58.006,60	13%
2034	R\$ 60.324,63	14%
2035	R\$ 62.746,15	14%
2036	R\$ 65.240,16	15%
2037	R\$ 67.824,76	15%
2038	R\$ 70.616,38	16%
Atratividade do Negócio (média)	R\$ 56.882,60	13%

Estimativa índices longo prazo

Atualizado em: 01/07/2025

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ATIVIDADE								
Crescimento Real do PIB (% aa.)	4,8	3,0	3,2	3,4	2,1	1,5	2,3	2,3
Agropecuária (%)	0,0	-1,1	16,3	-3,2	6,2	3,1	3,6	3,6
Indústria (%)	5,0	1,5	1,7	3,3	1,5	1,1	1,2	1,2
Serviços (%)	4,8	4,3	2,8	3,7	1,9	1,4	2,4	2,4
PIB Nominal (R\$ bilhões)	9.012	10.080	10.943	11.745	12.791	13.629	14.596	15.559
População - milhões	213,2	214,7	216,1	217,5	218,8	220,1	221,3	222,5
PIB per capita - R\$	42.273	46.952	50.635	53.995	58.448	61.918	65.946	69.931
Vendas no varejo - Restrita (%)	1,4	1,0	1,7	4,1	1,7	1,6	3,3	3,3
Produção Industrial (%)	3,9	-0,7	0,1	3,1	0,2	-0,3	-0,3	-0,3
Taxa de desemprego (% - média) - Pnad Contínua	13,2	9,3	8,0	6,8	6,6	7,7	8,2	8,4
Taxa de Crescimento da Massa Salarial - IBGE (%)	-10,3	7,1	7,2	7,3	3,7	0,8	3,2	3,1
Rendimento médio real - IBGE (%)	-7,0	-1,1	5,6	4,4	3,1	-0,5	-3,2	2,4
INFLAÇÃO E JUROS								
IPCA (IBGE) - % aa.	10,1	5,8	4,6	4,8	5,0	3,8	3,5	3,0
IGP-M (FGV) - % aa.	17,8	5,5	-3,2	6,5	1,2	3,7	3,5	3,0
Taxa Selic Meta (% aa.)	9,25	13,75	11,75	12,25	14,50	11,75	9,50	9,50
CDI (% aa.) - Taxa dezembro	8,76	13,65	11,87	11,77	14,58	11,65	9,40	9,40
Taxa Selic nominal (acumulado 12 meses) %	4,44	12,38	13,03	10,89	14,30	12,48	10,03	10,03
Taxa Selic real / IPCA (acumulado 12 meses) %	-5,11	6,23	8,03	5,78	8,81	8,34	6,32	6,82
Taxa Selic real / IGP-M (acumulado 12 meses) %	-11,33	6,57	16,74	4,09	12,95	8,44	6,33	6,83
TJLP (% aa.) - acumulado no ano	4,8	6,8	7,0	6,9	8,7	8,4	7,4	7,4

Este relatório, composto por 97 (noventa e sete) slides, incluindo a capa, foi elaborado por Nugah Hospitality Consulting, parte do grupo Eninova ("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



Documento assinado digitalmente

NUBIO GADELHA NETO

Data: 10/11/2025 10:25:34-0300

Verifique em <https://validar.it.gov.br>

 **Nugah**