

## MOTEL

### FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: prestação de serviço

Tipo de Negócio: motel

Produtos Ofertados/Produzidos: apartamentos tipo suíte, equipados com tv, frigobar, banheira de hidromassagem, dentre outros, além de serviços de restaurante e venda de produtos eróticos.

Investimento inicial: R\$ 175 mil

Área : 550 m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

Motel é uma espécie de hotel, mas com a diferença de que as pessoas o frequentam com o objetivo de passar momentos de intimidade ao lado de quem se ama, num ambiente moderno e aconchegante, e não necessariamente para conseguir alojamento. Muitas vezes, não se cobra o valor de uma diária, mas sim por período de tempo determinado medido em horas.

Os apartamentos são organizados de forma em que o acesso seja o mais reservado possível preservando a identidade dos freqüentadores. As garagem para um ou mais automóveis cobertas e fechadas.

Bem decorados e sugestivos, são equipados com espelhos, luzes coloridas, camas redondas, cadeiras eróticas, banheira de hidromassagem, canais de música e filmes pornográficos, além de venderem produtos para incrementar o sexo. Hoje em dia os motéis oferecem preservativos e possuem serviços de estalante para as três principais refeições: café da manhã, almoço e jantar. Basta que o cliente escolha no cardápio e faça o pedido.

### MERCADO

O mercado de motéis é enorme e movimenta milhões de reais anuais. Preocupados em atender as novas expectativas desse mercado, os motéis investem em modernização, tecnologia, conforto e segurança para a sua clientela.

É importante definir um segmento de clientela que o empreendimento pretende atender, ou seja, identificar um nicho de mercado. Nichos de mercado são segmentos ou públicos cujas necessidades particulares são pouco ou nada exploradas pelas empresas que já estão no ramo. A [estratégia](#) de aproveitamento de nichos está justamente na identificação do que quer um determinado público que, quando explorados, representam o diferencial ou [vantagem competitiva](#) à empresa.

Conhecer as características dos seus futuros clientes, porque preferem frequentar determinado estabelecimento, em que momento o fazem e quais são suas exigências de consumo são avaliações essenciais para o sucesso do seu empreendimento.

No mundo dos negócios, onde muitos vêem ameaças outros vêem oportunidades: eis que encontra-se nesse cenário o concorrente. Ele pode te ajudar mais do que imagina. Visite-o e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem, preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos clientes.

Os fornecedores devem ser identificados antes de dar início às atividades e é contar com uma carteira em que configure pelo menos dois fornecedores de cada item que o Motel consome, seja de produto seja de serviço.

### LOCALIZAÇÃO

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o seu desenvolvimento.

Os motéis podem ser localizados em estradas ou áreas distantes do centro urbano, se a prefeitura local assim permitir, porém, com boa circulação de automóveis.

Há que se observar ainda que as atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de seu motel. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

### ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 550 m<sup>2</sup>, que será distribuída entre o escritório, lavanderia, cozinha, recepção e suítes.

As instalações devem apresentar um excelente nível de conforto, discrição, privacidade, confiança e tranquilidade.

É importante considerar o layout do empreendimento tanto no aspecto interno (ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade, entre outros) quanto no externo (fachada, letreiros, entrada e saída, estacionamento, entre outros). Tudo deve ser montado pensando na preservação da identidade dos frequentadores.

### **EQUIPAMENTOS**

Os equipamentos implementados dependerão substancialmente a estrutura que vai ser montada. Vai variar de acordo com o processo e mecanismo de trabalho adotado. Um projeto básico conta com:

- Lavanderia: lavadoras, secadoras e passadeiras industriais.
- Cozinha: freezer, geladeiras, fogões, balcões refrigerados, processadores de alimentos, etc.
- Escritório e recepção: mesas, cadeiras, arquivos de aço, computadores, telefone, fax, etc.
- Apartamentos: cama de casal, frigobar, televisor, aparelho de som ambiente, condicionador de ar, etc.

### **INVESTIMENTOS**

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando um motel de pequeno porte, montado numa área de 550 m<sup>2</sup>, será necessário um investimento de R\$ 175 mil aproximadamente. Isso sem considerar despesas com construção e reformas.

Investindo em Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de fornecedores, etc.).

### **PESSOAL**

O número de funcionários irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, cabendo ao empresário analisar o número de funcionários e cargos necessários ao bom atendimento e cumprimento de todas as etapas de serviço e produção.

A mão-de-obra básica deve contar com: gerente, recepcionistas, auxiliar administrativo, camareiras, cozinheiros, ajudantes (caso as refeições sejam preparadas no local) e seguranças.

Todo o quadro de funcionários deve ser treinado e o serviço sempre supervisionado para que a qualidade não seja prejudicada. O serviço de recepção exige muita organização e discrição.

No momento da seleção das pessoas que irão trabalhar na sua empresa, você deve levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. É fundamental que empregue mão-de-obra qualificada, o que na maioria dos casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim, que formá-la usando as diversas opções de treinamento. Já na área de atendimento, saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e flexibilidade, são mais relevantes.

Mas existem características que são comuns a profissionais de todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa. Essas características podem ser desenvolvidas através de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários e gerentes devem ser treinados, mas também, o dono do empreendimento deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

### **PROCESSOS PRODUTIVOS**

As suítes podem ser simples (quarto com banheiro e serviços básicos), intermediária (com sauna e hidromassagem) ou completa (com piscina, sauna e hidromassagem). Todas elas devem oferecer como itens básicos: telefone, TV, música ambiente, frigobar, mesa para refeições, cadeiras, cama, ar condicionado, secador de cabelo, sistema de som e garagem privativa, além de canais de vídeo interno e de Cine Privê (24 horas Via Satélite).

Contar com diferentes tipos de suíte proporciona aos hóspedes, praticidade e conforto, garantindo-lhe qualidade e bom gosto.

Os serviços de decoração e tratamento visual das acomodações deste tipo de empreendimento devem ser considerados a parte, visto que, o conforto deve ser ressaltado em todos os

ambientes instalados.

A criação de ambientes inusitados proporciona a atmosfera adequada para fugir da rotina. Diante disto, alguns empresários do ramo criaram suítes temáticas e exóticas, decoradas em estilo country, oriental e etc. Certos motéis oferecem em suas suítes mais caras, pista de dança, sauna, piscina, teto removível, etc.

Devido à grande rotatividade de pessoas, um motel deve montar um sistema de limpeza e arrumação dos quartos, a fim de colocá-lo à disposição para novos hóspedes num intervalo máximo de 15 minutos.

Ruas internas com mão única, dotadas de belíssimos jardins harmoniosamente distribuídos em todo o percurso do motel, trazem um muito agradável. Todo o percurso deve conter setas indicando entrada, saída e a localização dos apartamentos e suítes.

Portaria com portões eletrônicos e serviço informatizado é essencial.

Produtos e materiais de higiene de alta qualidade garantem a limpeza e higienização das suítes. Os banheiros devem ser todos desinfetados e lacrados.

Os preços dos serviços serão de acordo com o padrão das suítes. O uso das suítes é por curto tempo, podendo variar de 4 a 12 horas o período e mais 15 minutos de tolerância. Quando o tempo estabelecido for ultrapassado é cobrado um adicional por hora.

Atualmente, os conceitos tradicionais estão cada vez mais obsoletos. Nos motéis não poderia ser diferente. Atento a estas transformações, eles buscam trazer inovações aos seus clientes. Estes são alguns dos diferenciais oferecidos:

- Cozinha equipada para a produção de refeições, pizzas, torradas, sanduíches e café da manhã.
- Lavanderia industrial destinada à desinfecção do enxoval de roupas.
- Água potável própria para o consumo.
- Suítes novas e totalmente diferenciadas.
- Equipe de seguranças treinados e com os melhores equipamentos disponíveis no mercado.
- Sigilo absoluto.
- Manutenção constante das suítes.
- Higiene e limpeza impecáveis, com exclusivo sistema de higienização das banheiras de hidromassagem.
- Ampla carta de bebidas, possibilitando as melhores opções nacionais e importadas.
- Gerador de energia elétrica.
- Canais de cine privê digital (DVD).
- Notas fiscais e recibo dos cartões sem a utilização do nome fantasia nem a expressão "motel". - Funcionamento 24 horas. - Sistema eficiente de limpeza e arrumação dos quartos, colocando-os à disposição de novos hóspedes num intervalo máximo de 15 minutos.

É importante que o empreendedor saiba administrar a ociosidade deste tipo de negócio, pois é apenas nos finais de semana que o movimento costuma ser intenso.

## **DIVULGAÇÃO**

O ditado popular diz que "a propaganda é a alma do negócio", mas a gente pode continuar dizendo que os "músculos" também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os "músculos" do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo.

Voltando à "alma do negócio", concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico.

Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro.

As empresas devem ter consciência de que a qualidade nos serviços prestados é, ainda, a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas.

## **DIVERSIFICAÇÃO**

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os produtos tornando-os mais atrativos que os do concorrente.

Uma boa forma de diversificar seu leque de atuação é agregando valor ao produto principal.

Quando se fala em cozinha de motel, por exemplo, o que vem à cabeça são pratos triviais como o

filé à parmegiana. Hoje isso está mudando: muitos hotéis perceberam que podem oferecer bem mais do que suítes com camas redondas e espelhos no teto, além de um cardápio com meia dúzia de pratos executivos.

Essa maior atenção à cozinha é um fato recente, coisa de cinco a sete anos no máximo. Em função da crise generalizada do país, os proprietários e gerentes se viram obrigados a encontrar soluções para alavancar os negócios, e a reestruturação da cozinha foi uma delas. Eles investiram na contratação de “chefs” para assumir as cozinhas e fazer consultorias, o que resultou em um revigoramento dos cardápios e uma melhora na qualidade das refeições.

Site interessante: **Guia dos Hotéis:** <http://www.guiademotels.com.br>

## NOTÍCIAS

Fique sempre atento aos noticiários, programas de televisão, revistas específicas, jornais (cadernos especiais), etc., pois estes são meios de manter-se atualizado quanto às novidades da sua área de atuação.

### **Motel brasileiro ganha destaque internacional por suítes temáticas Empreendimento comporta quartos com trem, carro conversível e até avião (de verdade)**

*Por Época NEGÓCIOS Online – 29/04/2009*

Um motel, localizado em São Luiz, no Maranhão, aposta na criação de espaços temáticos para atrair o público. A estratégia, já conhecida no setor hoteleiro, chama atenção por ousar, investir e se diferenciar dos concorrentes. O empreendimento, chamado “Le Baron”, inaugurou recentemente a maior suíte temática do país. Trata-se do “Aeroporto” (R\$ 1.080 por 24 horas), um investimento de R\$ 950 mil.

O ambiente foi construído em uma área de 2.600m<sup>2</sup>, pista de pouso, torre de controle, heliporto, detector de metais e até um avião de verdade, com cabine de piloto, rádio comunicador e poltronas executivas.

Além da novidade, outros temas compõem o estilo criativo do empreendimento. Há quartos para os mais inusitados fetiches, como a suíte Pit-Stop (R\$ 398), inspirada em corridas de carro. Neste ambiente, é possível elevar a cama (king Size) por um macaco hidráulico. Há também um carro conversível e um pódio no quarto.

Naturebas, workaholics, esotéricos, geeks, entre outros, não escaparam da mira do motel, que tem 23 mil m<sup>2</sup> de área. Do simples ao elaborado, os espaços ganharam decoração e apetrechos para incrementar a estada de quem se aventura (literalmente) pelos ambientes criados.

A suíte Tarzan (R\$ 410) tem um apelo àqueles que “curtem o amor livre ou ao ar livre”. A cabana, no estilo casa dá árvore, tem cipós que caem do teto. É possível trocar o banho na banheira por um num pequeno lago com cascata. No Taj Mahal (R\$ 420), suíte com fachada totalmente inspirada no palácio indiano, há sete ambientes, em uma área de 260m<sup>2</sup> – com um pé-direito de cerca de 4 metros de altura. O Orient-Express (R\$ 398) foi ambientado em um vagão de trem verdadeiro e decorado com peças trazidas de Londres. Na suíte arco-íris (R\$ 398), a preferida do público homossexual, uma luminária com 1800 tonalidades de cores é a atração.

A decoração dos espaços é tão cuidadosa e criativa, que chamou a atenção da imprensa internacional. Recentemente (entre os dias 15 e 17), o maior canal de TV aberta da França aportou no Maranhão para fazer um tour pelas acomodações do lugar. A equipe francesa pretende mostrar à Europa, em um documentário, a diversificação dos hotéis brasileiros, o que evidenciará esse setor fora do país. O local já foi destaque de outros jornais internacionais, como o Guardian e o Observer.

O Le Baron está a 12 anos no mercado. A tematização dos quartos começou dois anos após o seu lançamento e foi usada como estratégia para se sobressair da concorrência. Das 55 suítes que possui, vinte são temáticas, sendo que mais quatro projetos estão em construção – um camping, um cassino, um barco e uma boléia de caminhão.

Fonte: <http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,EMI70253-16355,00-MOTEL+BRASILEIRO+GANHA+DESTAQUE+INTERNACIONAL+POR+SUITES+TEMATICAS.html>

## CURSOS E TREINAMENTOS

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES - Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES CEP: 29010-003 Tel.: 08005700800

<http://www.sebraees.com.br>

**Cursos:** Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

**Ensino à distância:** Conect – Sebrae/ES - <http://sebraees.webensino.com.br>  
Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Aprender a Empreender – SEBRAE/NA - <http://www.ead.sebrae.com.br/hotsite>

**Palestras Gerenciais:** Inovação como Estratégia Competitiva da MPE; Programa Próprio (série de palestras), Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

### **Segurança Alimentar**

Carga horária: 20 horas SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira Vitória/ES CEP: 29052-121 Tel.: (27) 3325-8311 - <http://www.es.senac.br>

### **EVENTOS**

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

**EQUIPOTEL** – Período 13 a 16 de setembro de 2010 - Organização: Equipotel Feiras, Edições e Promoções Ltda. Rua Afonso Celso, 797, Vila Mariana - São Paulo/SP - CEP: 04119-060 - Tel.: (11) 5574-5166 - Fax: (11) 5549-5043 e-mail: [equipotel@equipotel.com.br](mailto:equipotel@equipotel.com.br) - <http://www.equipotel.com.br>

**Feira HotelTec 2010** - Feira de Produtos de Tecnologia e Qualidade para Hotelaria – Período: 12 a 15 de maio de 2010. Centro de Convenções Frei Caneca. São Paulo/SP - <http://www.hoteltec.com.br>

### **EROTIKA FAIR**

Maior feira de produtos eróticos da América Latina, com periodicidade anual acontece entre os meses de abril e maio. A próxima será em 2011. Erótika Fair reúne produtos de sex shop, lingerie íntima, fantasias, artigos para GLS e sadomasoquismo, aparelhos para motéis, publicações, vídeos, internet, cosmética erótica, brinquedinhos, chocolates eróticos e uma gama de mais de 1.800 itens, com mais de 100 lançamentos simultâneos aqui e no mercado internacional. Local: Expo Mart Center - Vila Guilherme - São Paulo. Tel: (11) 3673-1312  
[www.erotikafair.com.br](http://www.erotikafair.com.br)

### **LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

- Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site: [http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha\\_Fornecedor\\_Capixaba.pdf](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixaba.pdf)

#### **- Simples Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES**

Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está incluída em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simples Nacional).

- Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº



11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 -Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1] do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09.

Esta atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- LEI Nº 6.437/77. Configura infrações à legislação sanitária federal, estabelece as sanções respectivas, e dá outras providências – Alterada pela Lei nº 9.005/1995, Lei nº 9.695/1998 e Medida Provisória nº 2.190-34/2001.

- DECRETO-LEI Nº 986/69. Institui Normas Básicas sobre Alimentos – Alterada pela Lei nº 9.782/1989 e Medida Provisória nº 2.190-34/2001.

- Resolução de Diretoria Colegiada - RDC nº 216 da ANVISA, de 15 de setembro de 2004: em vigor dia 15 de março de 2005, dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação.

- As Boas Práticas (BP) são procedimentos que devem ser adotados por serviços de alimentação, a fim de garantir a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade destes produtos com a legislação vigente.

- A RDC 216/04 tem como principal objetivo: proteger a saúde da população; aperfeiçoar as ações de controle sanitário; e proporcionar a melhoria das condições higiênico-sanitárias dos alimentos preparados.

Maiores informações: site ANVISA - <http://www.anvisa.gov.br>

### REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar seu motel para fazer a consulta de local e efetuar a inscrição municipal para obter o alvará de funcionamento.

### ENTIDADES

**Procon Vitória** - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

**Procon Estadual** – Av. Princesa Isabel, Ed. Março, Nº 599, 6º andar - Centro - CEP: 29010-361 – Vitória/ES – Tel.: 151 - <http://www.procon.es.gov.br>

**Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial**

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia. Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luzia, Vitória/ES. CEP 29045-401 – Tel.: (27)2127- 3000 - E-mail: [facil@es.sebrae.com.br](mailto:facil@es.sebrae.com.br) Horário de funcionamento: segunda a sexta: 12 as 17:30 h

**Junta Comercial do Estado do Espírito Santo**

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433 Praia do Canto -Vitória/ES - CEP: 29045-401 Tel.: (027) 3135-3146 - <https://www.jucees.es.gov.br>

**Prefeitura de Vitória**

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097 - <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

**Secretaria da Receita Federal**

Rua Pietrângelo de Biase, n°. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146 <http://www.receita.fazenda.gov.br>

**Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo**

Rua Duque de Caxias, no. 189, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-120 Tel.: (27) 3222-6284 / 7119 - Fax: (27) 3222-6285 - <http://www.sefaz.es.gov.br>

**Corpo de Bombeiros de Vitória**

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

**Prefeitura de Vitória**

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória. Av Avenida Marechal Mascarenhas de Moraes, 1927 - Bento Ferreira – Vitória/ES CEP: 29.050-945 Tel.: (027) 3382-6000 <http://www.vitoria.es.gov.br>

**Divisão da Vigilância Sanitária Estadual**

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025 Bento Ferreira, Vitória/ES Cep: 29050-625 Tel.: (027) 3137 –2300 - <http://www.saude.es.gov.br>

**Ministério da Saúde**

<http://www.saude.gov.br>

**Agencia Nacional de Vigilância Sanitária**

Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) - Trecho 5, Área Especial 57, Brasília (DF) - CEP: 71205-050 - Tel.: (61) 0800 642 9782 <http://www.anvisa.gov.br>

**FORNECEDORES E FABRICANTES**

**O SEBRAE/ES isenta-se de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

**Equipamentos para cozinha industrial****ACIMAQ – Máquinas e Equipamentos**

Av. Exedito Garcia, 21 Campo Grande - Cariacica/ES. CEP: 29146-201. Tel.: (027) 3346-5100. Av. Alexandre Buaiz, 321 Ilha do Príncipe - Vitória/ES. CEP: 29020-300 Tel.: (027) 2124-5200 - E-mail: [acimaq@acimaq.com.br](mailto:acimaq@acimaq.com.br) <http://www.acimaq.com.br>

**FERRI - Camargo & Gomiero**

Rua do Orfanato, 1331 Vila Prudente - São Paulo/SP CEP: 03131-010 Tel.: (011) 2965-4263 / 2021-5568 / 2021-3866.

### **Cozinha e Cia Profissional**

Av. Leitão da Silva, 1381 – Vitória / ES - CEP: 29045-201 PABX: (27) 3225-4270 e-mail: [cozecia@uol.com.br](mailto:cozecia@uol.com.br)

### **Cozinha e Utilidades**

End.: Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2741, Bento Ferreira Vitória / ES CEP: 29050-625 Tel.: (27) 3325-4122

### **BigMaq**

Av. Fernando Ferrari, 3315 – Bairro Jabour. Vitória/ES. Telefax: (27) 3327-6262  
E-mail: [comercial@portugal.com.br](mailto:comercial@portugal.com.br) - <http://www.bigmaq.com.br>

Casa Rubim Ltda.

Av. Pedro Nolasco, 300 - Vila Rubim – Vitória/ES. Pabx: (27) 3223-0363  
<http://casarubim.com.br>

### **Roupas de cama e banho e colchões**

**Colchões Ortobom** - Minas Gerais e Espírito Santo: SAC: (31) 2104-1036  
PABX (31) 2104-1000 - Site: <http://www.ortobom.com.br/contato/index.php>

### **3 Irmãs Cortinas – Vendas on-line e entrega em todo Brasil**

Av. Guilherme Giorgi, 394 - Vila Carrão - São Paulo/SP. Tel.:(11) 6198-5022  
Fax: (11) 6198-4050 - Produtos: linha completa de cortinas e cama, mesa e banho para hotéis, motéis, pousadas, clubes, hospitais e restaurantes.  
Site: <http://www.3irmas.com.br/produtos.htm>

### **Altenburg Indústria Textil**

Cx. Postal 40. Blumenau/SC. CEP: 89010-971 Tel.: (47) 331-1500 Fax: (47) 334-0647 Produtos: linha profissional para hotéis e pousadas - E-mail: [altenburg@altenburg.com.br](mailto:altenburg@altenburg.com.br) - Site: <http://www.altenburg.com.br>  
Revenda: Lutex Tecidos - Rua Itaiabaia, 1440 lj. 2 A , Coqueiral de Itaparica. CEP: 29102-003 - Fone: (27) 3389-5220

### **Produtos eróticos**

### **Molumar Indústria e Comércio Ltda.**

Rua Jair Etienne Dessaune, 856, 2º. Andar, Bento Ferreira. Vitória/ES  
Tel.: (27) 3227-1791

### **Star Center Brasil**

Rua D. Germaine Buchard, 374 - Água Branca, São Paulo/SP. CEP: 05002-060 Tel.: (11) 3864 - 5344 / 3672-0220 - Fax: (11) 3873-9322  
<http://www.starcenterbrasil.com.br>

### **Uni Filmes**

Rua Antônio M. Soares, 1377. Campo Belo – São Paulo/SP. CEP: 04607-002. Tel.: (11) 5044-9215 / 5096-2332 - <http://www.unifilme.com.br>

**Site G.** - Vendas no atacado pela internet - Tele vendas: (21) 3381 5222  
<http://www.siteg.com.br>



**Darme Sex Shop Comercial Ltda**

Av. Ipiranga, 818, Conj 21, Centro, São Paulo/SP. Tel.: (11) 2293-7459.  
<http://www.darmesexshop.com.br>

**Erosmania**

Televidas: (48) 3389-8009 - <http://www.erosmania.com.br>

Site com vários endereços de moda sensual - <http://www.sensualitymoda.com.br>

**Bebidas**

**Distribuidora de Bebidas Salinas**

Av. Adalberto S. Nader, 657 – Vitória/ES. Tel. (27) 3324-0918

**Refrigerantes Coroa Ltda.**

Rua Roberto Carlos Kautsky, N.º 234. Domingos Martins/ES. CEP: 29.260-000 Tel.: (27) 3268.3800  
- 0800 701 1370  
<http://www.coroa.com.br>

**Ashby chopp**

Rua Domingos Póvoa Lemos 30, Vitória/ES. Tel.: (27) 3337-5978 / 3082-9238.  
<http://www.ashby.com.br>

**Indústria de Bebidas Schincariol**

Tel.: 0800 771 0123 - <http://www.schincariol.com.br>

**BIBLIOGRAFIA**

- Hotel/motel/pensão. Guia de Implantação de Negócios: Guia de Serviços 2. São Paulo: Instituto Monitor, 1993. 32-38p. SEBRAE/SP – Núcleo de Informação – maio/1998 Istoé – Reportagem do site da Revista – junho/2001-06-11 Aiub, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços./George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000.  
- Motel brasileiro ganha destaque internacional por suítes temáticas: Empreendimento comporta quartos com trem, carro conversível e até avião (de verdade). Época NEGÓCIOS Online. Disponível em <http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,EMI70253-16355,00-MOTEL+BRASILEIRO+GANHA+DESTAQUE+INTERNACIONAL+POR+SUITES+TEMATICAS.html>. Acesso em 27 abr. 2010.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento

**ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO :**

Unidade de Atendimento e Desenvolvimento - SEBRAE/ES.

Data de atualização: Abril de 2010.