

# Bossa Nova Rio Barra

Barra da Tijuca – Rio de Janeiro - BRASIL



Processo Contratação Rede Hoteleira  
Proposta



# SAMBA HOTÉIS

## PROPOSTA PROCESSO ADMINISTRAÇÃO

LH BARRA RIO SPE LTDA (representante dos Sócios do Hotel Laghetto Stilo Barra da Tijuca)

## CONCORRÊNCIA PRIVADA VISANDO ADMINISTRAÇÃO E EXPLORAÇÃO DE EMPREENHIMENTO DO TIPO CONDO-HOTEL

### 1 - APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Em nosso **10º ano** de atuação, o diferencial Samba está em sermos uma plataforma a qual considera como clientes tanto **investidores** quanto hóspedes, sendo os primeiros nosso foco central. A Samba Bossa Nova Hotéis não apenas caminha em **parceria** com o investidor, mas principalmente trabalha para a geração de lucro e não apenas usa o hotel para escalar sua marca.

A característica do negócio hoteleiro é especialmente imobiliária, portanto, a função da operação está na **valorização do ativo** gerando liquidez. Esta liquidez imobiliária é gerada através do **lucro na operação** de forma que outros argumentos são intangíveis e sem valia para você, investidor.

Por isto o foco da Samba está em extrair o melhor **resultado do negócio** através de uma gestão ágil, moderna e flexível como temos demonstrado na maximização dos resultados de diversos empreendimentos pelo Brasil, utilizando nosso método Samba de gestão hoteleira.

Vamos Sambar juntos! Guilherme Castro - CEO Samba Hotéis

### 2 - NOSSOS HOTÉIS ADMINISTRADOS

- Bossa Nova Beirute
- Bossa Nova Ipanema Rio
- Samba Belo Horizonte Centro
- Samba Belo Horizonte Vintage
- Samba Piumhi (em breve)
- Samba Linhares
- Samba Rio Convention
- Samba Três Rios
- Samba Cabo Frio
- Samba Angra dos Reis
- Samba Itaboraí
- Samba Laguna (SC)
- Samba Betim
- Samba Macaé

### 3 - MARCA HOTELEIRA A SER IMPLANTADA

A marca hoteleira pertinente ao produto, que identifica empreendimentos upscale da Rede, é a marca **Bossa Nova**.



### 4 - DESEMPENHO MERCADOLÓGICO DA MARCA BOSSA NOVA

A marca Bossa Nova está em produtos em Beirute e em Ipanema, no Rio de Janeiro, tendo no último, mais próximo e pertinente para comparações, uma marca sendo consolidada, conhecida nacional e internacionalmente, com modus operandi ligado a desempenho da operação, aliada a lucratividade/saúde do negócio, bem como os padrões upscale, prestação de serviço excelente e sofisticação que pede um produto Bossa Nova.

#### SIMULAÇÃO DE RECEITAS E DESPESAS DO POOL

#### Dashboard 10 anos – 303 uhs - Indexadores principais

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
	Total									
Seasonality - Rate (R\$)	475	523	575	628	680	731	750	750	750	750
Occupation Rate	40%	45%	50%	56%	63%	70%	70%	70%	70%	70%
<b>(=) Income</b>	<b>24.574.209</b>	<b>30.275.425</b>	<b>37.299.324</b>	<b>45.680.918</b>	<b>55.501.327</b>	<b>66.569.514</b>	<b>69.034.219</b>	<b>70.131.404</b>	<b>70.782.499</b>	<b>71.280.347</b>
Rooms	21.035.169	25.915.328	31.927.684	39.063.058	47.348.123	56.595.110	58.062.375	58.062.375	58.062.375	58.062.375
Other Revenue	3.539.040	4.360.097	5.371.640	6.617.860	8.153.204	9.974.404	10.971.844	12.069.029	12.720.124	13.217.972
<b>(-) Total Expenses</b>	<b>14.007.299</b>	<b>15.585.455</b>	<b>17.419.891</b>	<b>19.443.420</b>	<b>21.710.098</b>	<b>24.225.100</b>	<b>25.358.913</b>	<b>26.102.403</b>	<b>26.814.274</b>	<b>27.544.165</b>
Taxes	3.931.873	4.844.068	5.967.892	7.308.947	8.880.212	10.651.122	11.045.475	11.221.025	11.325.200	11.404.855
Goods	2.948.905	3.155.328	3.376.201	3.612.536	3.865.413	4.135.992	4.425.511	4.735.297	5.066.768	5.421.442
Operational	2.457.421	2.629.440	2.813.501	3.010.446	3.221.178	3.446.660	3.687.926	3.946.081	4.222.307	4.517.868
Staff	1.965.937	2.064.234	2.167.445	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000
Management	2.703.163	2.892.384	3.094.851	3.311.491	3.543.295	3.791.326	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
<b>(=) GOP</b>	<b>10.566.910</b>	<b>14.689.971</b>	<b>19.879.433</b>	<b>26.237.498</b>	<b>33.791.229</b>	<b>42.344.414</b>	<b>43.675.307</b>	<b>44.029.001</b>	<b>43.968.225</b>	<b>43.736.181</b>
<b>(=) GOP%</b>	<b>43%</b>	<b>49%</b>	<b>53%</b>	<b>57%</b>	<b>61%</b>	<b>64%</b>	<b>63%</b>	<b>63%</b>	<b>62%</b>	<b>61%</b>
<b>(-) Outras taxas e despesas financeiras</b>	<b>2.908.374</b>	<b>3.765.122</b>	<b>4.831.587</b>	<b>6.122.422</b>	<b>7.646.062</b>	<b>9.365.812</b>	<b>9.673.402</b>	<b>9.781.676</b>	<b>9.813.449</b>	<b>9.815.474</b>
<b>(=) EBIT</b>	<b>7.658.536</b>	<b>10.924.849</b>	<b>15.047.846</b>	<b>20.115.077</b>	<b>26.145.167</b>	<b>32.978.601</b>	<b>34.001.905</b>	<b>34.247.325</b>	<b>34.154.776</b>	<b>33.920.707</b>
<b>(=) EBIT%</b>	<b>31%</b>	<b>36%</b>	<b>40%</b>	<b>44%</b>	<b>47%</b>	<b>50%</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>	<b>48%</b>	<b>48%</b>

## 5 - INVESTIMENTO PARA TRANSIÇÃO E ADAPTAÇÃO A MARCA

O Bossa Nova Barra da Tijuca Rio irá necessitar de Aporte financeiro inicial mínimo, dirigido a Despesas Pré-Operacionais e Capital de Giro.

A Samba Hotéis trabalha com grande austeridade em suas operações, especialmente por entender que os hotéis entrantes na rede necessitam de um melhor desempenho e equilíbrio financeiro. Assim sendo, para o empreendimento solicitamos o capital de giro no valor de R\$1.500 por apartamento. Em caso de superação do valor a ser utilizado, em detrimento dos investimentos feitos em implantação da marca e adequações, os valores serão alocados em Fundo de reserva para a continuidade da Operação sugerida. O pagamento deste aporte poderá ser efetuado em até 3 parcelas, sendo o mesmo suficiente para cobrir custos pré-operacionais e operacionais.

### IMPORTANTE

Não trabalhamos com qualquer valor de taxas de afiliação, sendo que a cessão de marca é feita de forma temporária, não onerosa enquanto durar o contrato de operação.

## DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS

### Comentários gerais

As despesas pré-operacionais ou de transição, representam em geral o que precisaremos antes da operação a qual consideramos como segurança iniciando como **BOSSA NOVA BARRA DA TIJUCA RIO** ainda no primeiro semestre de 2023. Neste formato, algumas despesas poderão ser pagas à posteriori à nossa entrada, permitindo serem divididas para melhor adequação do fluxo de caixa do empreendimento. Todos os itens abaixo listados são importantes e para lhes explicar acerca de nossa estratégia. São eles:

**Pessoal e gerente operacional** - Neste item temos que entender como funciona cada perfil dos colaboradores do empreendimento, para direcionar e para resguardar exatamente os investidores, pois, uma vez que a SCP atual irá se extinguir todos serão naturalmente desligados. A recontração dos mesmos requer alguns cuidados os quais explicaremos na apresentação presencial, apesar de possível.

Tendo a perspectiva de continuar com grande parte dos mesmos, o que propomos aqui é a contratação de apenas 1 pessoa administrativa para o início do processo de transição de forma a facilitar a virada da rede. Ela juntamente com o gerente operacional que deverá ser contratado em 30 dias antes da abertura oficial com a nova bandeira, coordenarão este processo.

Seguindo esta premissa iremos preparar à priori a seleção de quem continuará ou não, bem como a reposição destas vagas. Todavia, o custo desta seleção será feito pela Samba Hotéis, sem investimentos adicionais para o empreendimento.

**Software**- Utilizamos o software CM da empresa TOTVS e, após o mesmo ser desativado pela atual administradora, faremos uma nova instalação. Sugerimos coletarem dados e relatórios importantes antes desta desconexão.

**Sinalização-** A sinalização será feita apenas na área da recepção e áreas públicas utilizando adaptação (se possível) das peças atuais, como por exemplo um totem ou placa que possa ser reutilizada para não gerar custos. Não propomos neste momento a troca ou inserção de Totem em fachada tendo em vista o elevado custo de implantação. Para tal preferimos fazê-lo após a maturação financeira do empreendimento.

**Blitz comerciais-** As visitas a clientes, prospecção e manutenção dos mesmos são compostas por blitz comerciais de todo o time no intuito de alavancarmos com maior rapidez negócios para o hotel. De tal forma que propomos estarmos massivamente em RJ, SP, MG e demais praças. Os custos envolvidos são viagens, cafés da manhã em empresas e agências de lazer e corporativa, confecção de material do hotel, etc.

**Uniformes-** Confecção apenas de camisa polo básica com logo para minimizar custos.

**Insumos-** Insumos para o início da operação os quais podem inclusive serem comprados da administradora atual, facilitando o processo e custo.

**Viagens implantação-** Viagens de nossa equipe regional de diversas áreas (operações, Recursos humanos, finanças, etc), para o processo de abertura.

Os valores aqui propostos para pré-operação já estão contemplados na sugestão de capital de giro necessário para o negócio:

## TRANSIÇÃO E IMPLANTAÇÃO HOTEL BOSSA NOVA BARRA DA TIJUCA - RIO DE JANEIRO

### VALORES PRÉ-OPERACIONAIS => TRANSIÇÃO

Custos Despesas Iniciais	Mês 1	Mês 2	Mês 3	TOTAIS
Pessoal / Benefícios / Impostos			R\$7.000,00	<b>R\$7.000,00</b>
Gerente Operacional		R\$10.000,00	R\$10.000,00	<b>R\$20.000,00</b>
Software Geral (CM TOTVS)	R\$7.500,00	R\$7.500,00	R\$7.500,00	<b>R\$22.500,00</b>
Sinalização simplificada	R\$15.000,00	R\$15.000,00	R\$15.000,00	<b>R\$45.000,00</b>
Blitz comercial ( Nordeste, SP e RJ)	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	<b>R\$9.000,00</b>
Uniformes		R\$3.000,00	R\$3.000,00	<b>R\$6.000,00</b>
Insumos (A&B)			R\$40.000,00	<b>R\$40.000,00</b>
Insumos Gerais			R\$30.000,00	<b>R\$30.000,00</b>
Viagens implantação	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$2.000,00	<b>R\$6.000,00</b>
<b>TOTAIS</b>	<b>R\$27.500,00</b>	<b>R\$40.500,00</b>	<b>R\$117.500,00</b>	<b>R\$185.500,00</b>

## 6 - PROPOSTA DE INVESTIMENTO INICIAL DE “LUVAS”

ou outra forma de participação financeira

A **Samba Bossa Nova Hotéis** não investe no produto ou propõe “Luvas” a empreendimento nos quais ingressa, por acreditarmos ser uma forma mais onerosa de início dos trabalhos de administração, bem como se tratar de valores com juros mais altos que os encontrados no mercado.

Temos sim, a colocação de **investimentos Samba** que estão centrados na adaptação da rede para o recebimento do novo hotel e demonstram importante desoneração do empreendimento. Algumas das áreas e adaptações são citadas abaixo como exemplo:

- Ajuste na estrutura do Escritório Corporativo Samba. Adição de pessoal em nosso centro de serviço compartilhado (CSC), Compras Centralizadas, central de reservas, recursos humanos e vendas.
- Confeção e gestão do Web site da empresa com a inclusão sem custo adicional do hotel.
- Visitas e negociações com clientes e parceiros em todo o Brasil
- Análises prévias para a maximização das oportunidades legais, tributárias e contábeis
- Oferta de pessoal para pré-implantação sem custo para o empreendimento

## 7 - PROPOSTA COMERCIAL – SAMBA BOSSA NOVA HOTÉIS

Dados básicos da Proposta de Administração:

- Taxa de Adesão - **ISENTA**
- Taxas de Franquia/ Royalty – **NÃO COBRAMOS ROYALTIES**
- Taxas de Marketing - **ISENTA**
- Taxas de Reservas - **ISENTA**
- Taxa de Incentivo - **Performance sobre o Lucro Operacional Bruto (GOP): (escalonado)**
  - **Taxa de 8% sobre o LUCRO OPERACIONAL**, em caso de atingimento de LUCRO OPERACIONAL = < 10% sobre a receita bruta ou;
  - **Taxa de 10% sobre o LUCRO OPERACIONAL**, em caso de atingimento de LUCRO OPERACIONAL entre 10,1% e = < 20% sobre a receita bruta ou;
  - **Taxa de 12% sobre o LUCRO OPERACIONAL**, em caso de atingimento de LUCRO OPERACIONAL entre 20,1% e = < 30% sobre a receita bruta ou;
  - **Taxa de 14% sobre o LUCRO OPERACIONAL**, em caso de atingimento de LUCRO OPERACIONAL acima de 30,1% sobre a receita bruta
- Serviços Corporativos Centralizados - **Taxa Administração – 5%** sobre a Receita LÍQUIDA
- **Taxa mensal única p/Administração do Condomínio:** R\$50 por apartamento (UH)
- **Outras Taxas (especificar) – NÃO HÁ OUTRAS TAXAS**
- **Exclusividade da Marca (Restrição e territorialidade) – ÚNICO HOTEL BOSSA NOVA NA BARRA**

## PRAZO DE CONTRATO E MULTAS PARA AS PARTES

**Prazo Contrato** - 5 anos

**Multa Saída:** 50% da Taxa média apurada pela **Samba Bossa Nova Hotéis**, dos últimos 3 meses multiplicada pelo nº de meses restantes ao vencimento do contrato. Após os primeiros 36 meses de operação, fica previsto aviso prévio sobre saída (mútuo e sem ônus), com prazo de 12 meses em caso de não atingimento de 70% (setenta por cento) da meta GOP orçada no ano anterior.

**Renovação** de 5 anos, em comum acordo

## PREMISSAS COMPLEMENTARES

- Não há nenhum outro custo além das taxas e valores aqui colocados;
- Seguem inclusos serviços apresentados junto a proposta, com: CSC (Centro de Serviços Compartilhados), Central de Reservas, Comercial, Marketing e demais serviços.

## SOBRE A HIPÓTESE DE LOCAÇÃO DO HOTEL

A Samba Bossa Nova Hotéis **NÃO** atua com arrendamento e/ou locação do hotel, pois tal modalidade não cria a equidade proposta pela Rede, não fazendo parte de nosso escopo de trabalho.

## PREMISSAS IMPORTANTES: Não Cobramos Taxas de Royalties, Uso de Marca ou Afiliação

**XXX --- XXX --- XXX**

Agradecemos pelo convite para pleitear a administração do empreendimento apresentado, bem como pela confiança em nosso trabalho e proposta aqui colocada. Temos certeza de que podemos fazer um trabalho relevante, lucrativo e muito assertivo no hotel, em parceria com vocês, investidores (com conhecimento e anuência dos mesmos nos processos em andamento e estratégias utilizados). Temos, de acordo com o aqui colocado, dentro das melhores práticas hoteleiras, a estrutura, capital humano e expertise para fazer o melhor pelo dia a dia do empreendimento. Sempre com competência e coerência na busca pela saúde financeira, relevância e governança administrativa do **Hotel Bossa Nova Barra da Tijuca Rio**.

Cordialmente,



**Guilherme Castro**

CEO Samba Bossa Nova Hotéis



**Leandro Oliveira**

Diretor de Expansão Samba Hotéis