

Gonçalo José Rodrigues Medeiros

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÓMICA E  
FINANCEIRA DE UM PROJETO DE  
INVESTIMENTO PARA ALOJAMENTO LOCAL**

LINHA DE APOIO À QUALIFICAÇÃO DA OFERTA 2021

**Relatório de estágio no âmbito do Mestrado em Gestão orientado  
pelo Professor Mário António Gomes Augusto e apresentado à  
Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra**

Outubro de 2021

# FACULDADE DE ECONOMIA

## ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÓMICA E FINANCEIRA DE UM PROJETO DE INVESTIMENTO PARA ALOJAMENTO LOCAL

LINHA DE APOIO À QUALIFICAÇÃO DA OFERTA

### Ficha Técnica

<b>Tipo de trabalho</b>	<b>Relatório de Estágio</b>
<b>Título</b>	Análise da Viabilidade Económica e Financeira de Um Projeto de Investimento para Alojamento Local
<b>Subtítulo</b>	Linha de Apoio à Qualificação da Oferta 2021
<b>Autor</b>	Gonçalo José Rodrigues Medeiros
<b>Orientador</b>	Mário António Gomes Augusto
<b>Identificação do Curso</b>	2º Ciclo em Mestrado em Gestão
<b>Área científica</b>	Gestão, Projetos de investimento
<b>Ano</b>	2021



FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE  
COIMBRA

## Resumo

O presente relatório descreve, sucintamente, o Estágio Curricular, integrado no Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, durante 20 semanas, na Promover-Consultores, Lda., sediada em Viseu, uma empresa de prestação de serviços técnicos de consultoria nos mais diversos setores da economia.

O principal foco do trabalho assenta na análise de viabilidade económica e financeira de um projeto de investimento para alojamento local candidato à Linha de Apoio à Qualificação da Oferta, através da análise do valor atual líquido (VAL), da taxa interna de rendibilidade (TIR) e do prazo de recuperação do investimento (PRI).

Numa primeira instância é dada a conhecer a entidade de acolhimento, seguida de um enquadramento teórico dos conceitos considerados relevantes para o tema em estudo. Posteriormente é feita a apresentação do caso prático proposto e a respetiva análise de viabilidade, a qual abrange um horizonte temporal de 6 anos, apoiada por uma caracterização do investimento, do financiamento e do plano financeiro, que inclui a estrutura de rendimentos, o CMVMC, o FSE, os gastos com pessoal, as depreciações e amortizações e ainda os encargos financeiros. São igualmente apresentadas todas as projeções financeiras através dos mapas contabilísticos relevantes, nomeadamente, a demonstração dos resultados previsionais, a demonstração dos fluxos de caixa previsionais e os balanços previsionais. Os indicadores financeiros obtidos permitem concluir a viabilidade económica do projeto, sendo estes resultados sustentados por uma análise de sensibilidade na qual se variou, negativamente, a percentagem de vendas.

O relatório finda com uma análise crítica a toda esta experiência, que coincidiu com o primeiro contacto com o mercado do trabalho, onde são apontadas algumas possíveis melhorias, seguida de uma breve conclusão.

*Palavras-Chave*

Análise Viabilidade Económica; Análise Financeira; Avaliação de Investimentos;

Projetos de Investimento; Plano de Negócios

*Abstract*

*This report briefly describes the Curriculum Internship, integrated in the Master's Degree in Management at the Faculty of Economics of the University of Coimbra, for 20 weeks, at Promover-Consultores, Lda., based in Viseu, a company providing technical consultancy services in the most diverse sectors of the economy.*

*The main focus of the work is the analysis of the economic and financial viability of an investment project for local accommodation that is a candidate for an incentive program called Linha de Apoio à Qualificação da Oferta, through the analysis of the net present value (NPV), the internal rate of return (IRR) and the payback period.*

*In the first instance, the host entity is presented, followed by a theoretical framework of the concepts considered relevant to the topic under study. Subsequently, the proposed practical case is presented and the respective viability analysis, which is carried out within a 6-year timeframe, supported by a characterization of the investment, financing and financial plan, which includes the income structure, the CMVMC, FSE, personnel expenses, depreciation and amortization and financial charges. All financial projections are also presented through the relevant accounting statements, namely, the provisional income statement, the provisional cash flow statement and the provisional balance sheets.*

*The financial indicators obtained allow to conclude the project's economic viability and these results are supported by a sensitivity analysis, in which the percentage of sales was reduced. The report ends with critical analysis of this entire experience, which coincides with the first contact with the labor market, where some possible improvements are pointed out, followed by a brief conclusion.*

*Key Words*

*Economic Viability Analysis; Financial analysis; Investment Evaluation; Investment Projects; Business plan*

## Índice

Introdução .....	8
1.Apresentação da entidade de acolhimento .....	9
1.1 Estrutura .....	10
1.2 Serviços .....	10
1.3 Concorrência .....	12
2.Enquadramento teórico .....	13
2.1 Conceitos .....	13
2.1.1 Investimento .....	13
2.1.2 Projetos .....	13
2.1.3 Rendibilidade.....	15
2.2 Fases de elaboração de um projeto de investimento.....	16
2.3 Plano de negócios .....	20
2.4 Sistemas de incentivos ao investimento das empresas - Linha de Apoio à Qualificação da Oferta.....	22
2.5 Critérios de avaliação de investimento em ativos tangíveis .....	25
2.5.1 Valor Atual Líquido .....	25
2.5.2 Taxa Interna de Rentabilidade .....	26
2.5.3 Prazo de recuperação do investimento.....	27
2.6 Avaliação de projetos em condições de incerteza.....	29
2.6.1 Análise de sensibilidade.....	29
3.Caso prático .....	30
3.1 Introdução.....	30
3.2 Breve caracterização da localização do projeto .....	32
3.3 Caracterização do projeto .....	33

3.4 Enquadramento na Linha de Apoio à Qualificação da Oferta .....	34
3.5 Caracterização do investimento .....	36
3.6 Caracterização do financiamento .....	37
3.7 Plano Financeiro .....	40
3.8 Análise do investimento .....	42
3.8.1 Análise de sensibilidade .....	44
4. Análise Crítica .....	45
Conclusão .....	47
Bibliografia.....	48
Bibliografia <i>online</i> .....	49
ANEXOS .....	50
Anexo 1 – Organigrama da empresa.....	51
Anexo 2 – Análise SWOT .....	52
Anexo 3 – Estrutura de rendimentos .....	53
Anexo 4 – CMVMC .....	54
Anexo 5 – FSE.....	54
Anexo 6 – Gastos com o pessoal .....	55
Anexo 7 – Depreciações e amortizações.....	56
Anexo 8 - Encargos financeiros.....	57
Anexo 9 – Outros gastos e perdas .....	57
Anexo 10 – Demonstração dos resultados previsionais .....	58
Anexo 11 – Demonstração dos fluxos de caixa previsionais .....	59
Anexo 12 – Balanços previsionais .....	62
Anexo 13 – Demonstração de resultados previsionais com análise de sensibilidade....	63
Anexo 14 - VAL e TIR com análise de sensibilidade .....	65

## Índice de tabelas

Tabela 1 - Percentagem mínima, por CAE, do rácio VAB/VN.....	23
Tabela 2 - Síntese condições de acesso à Linha de Apoio à Qualificação da Oferta .....	24
Tabela 3 - Plano global de investimento .....	36
Tabela 4 - Financiamento do projeto.....	38
Tabela 5 - Plano do Financiamento Bancário (25% do valor) .....	38
Tabela 6 - Plano do Financiamento do Turismo de Portugal (75% do valor).....	39
Tabela 7 - VAR, TIR e Payback period .....	42
Tabela 8 – Cash-Flows libertos .....	43
Tabela 9 - Payback period .....	43

## Índice Figuras

Figura 1-Tipos de projetos de investimento .....	14
Figura 2- Estudos de avaliação da exequibilidade .....	17
Figura 3 - Estudos de avaliação da viabilidade .....	17
Figura 4 - Fases de elaboração de um projeto de investimento .....	19

## Índice de gráficos

Gráfico 1- VAL vs TIR .....	27
-----------------------------	----

## Introdução

O presente relatório de estágio integra-se no Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, com vista à sua conclusão, através do Estágio Curricular. O estágio decorreu na Promover- Consultores, Lda., sediada em Viseu, entre 1 de março e 12 de julho de 2021, coincidindo com o primeiro contacto com o mundo laboral.

O relatório, ao longo dos 4 capítulos, pretende descrever as atividades desenvolvidas durante o estágio, dando ênfase a um caso prático de análise de um projeto de investimento na área do alojamento local. O primeiro capítulo apresenta a entidade de acolhimento, abordando a história, a origem, os serviços, a estrutura e alguns dos concorrentes da Promover-Consultores, Lda. No segundo capítulo é feito um enquadramento teórico dos termos e conceitos que considere relevantes para uma melhor compreensão do propósito do caso prático, dando-se destaque ao que é um investimento, um projeto de investimento e a rentabilidade, às fases de elaboração de um projeto, ao conceito de plano de negócios e ainda aos principais critérios de avaliação de investimentos, especialmente, ao VAL, à TIR e ao *payback*, terminando com a análise do risco, por via da análise de sensibilidade. No terceiro capítulo apresento o caso prático que aborda a viabilidade económica e financeira de um projeto de investimento na área do alojamento local. Neste ponto, e tendo por base o plano de negócios que realizei no estágio, decidi apresentar os tópicos mais relevantes para a análise e compreensão do conceito e da sua viabilidade. Como tal, é feita uma apresentação do projeto, uma descrição da zona onde se irá inserir, um enquadramento no programa de incentivo ao qual se candidata e a análise financeira, na qual caracterizo o investimento, o financiamento, apresento a estrutura de custos e proveitos juntamente com a Demonstração de resultados previsionais, a Demonstração de fluxos de caixa previsionais e os Balanços previsionais. Por fim apresento os indicadores de viabilidade e respetiva análise, submetidos ainda a uma análise de sensibilidade.

No último capítulo, faço uma análise crítica aos meses que passei na empresa e ainda deixo o que, a meu ver, seriam melhorias a adotar para otimizar os métodos de trabalho.



## 1. Apresentação da entidade de acolhimento

O estágio decorreu na Promover-Consultores, Lda., durante o período compreendido entre 1 de março de 2021 e 12 de julho de 2021. A Promover-Consultores Lda., é uma empresa de prestação de serviços técnicos de consultoria em empresas nos diversos setores da economia. É uma sociedade por quotas com um capital social de 60.000€ que iniciou a sua atividade a 13/03/1996. Conta já com mais de 20 anos de experiência no mercado e está certificada pela Direção Geral das Empresas e Relações de Trabalho (DGERT) do Ministério da Solidariedade Emprego e Segurança Social para promover e desenvolver ações de formação apoiadas pelo Fundo Social Europeu e tem um Sistema de Gestão Certificado segundo a norma ISO 9001:2008 pela TÜV Rheinland Portugal.

Atua de forma descentralizada através dos seus recursos humanos e materiais disponíveis em Lisboa, no Porto e em Viseu, possuindo a sua sede na Rua Cândido de Reis, nº 1, 3510-056, Viseu, Portugal, onde decorreu o estágio. Ao ter presença física em Viseu permite-lhe estar próxima do seu mercado e também dos clientes, para que estes não a vejam como fornecedora de serviços, mas sim, como parceira de negócio. A nível internacional está representada em São Paulo, Brasil, em Maputo, Moçambique e em Varsóvia, Polónia.

A Promover colabora com empresas e instituições no sentido de possibilitar a sua melhoria contínua e, conseqüentemente, reforçar a sua competitividade. Uma vez que os mercados estão cada vez mais competitivos, alargados e em constante mudança, as empresas têm de ter mais eficácia na tomada de decisão ao nível da gestão. Assim, a Promover, coloca ao dispor dos clientes uma equipa técnica multidisciplinar de elevada responsabilidade, que lhe vai permitir aceder a valências às quais, eventualmente, o seu quadro de pessoal não consegue dar resposta, de forma a tornar a empresa ainda mais competitiva no mercado em que se insere. A organização da empresa, a elevada competência profissional dos seus quadros técnicos e o conhecimento acumulado com a sua colaboração em empresas da mais variada dimensão dos diversos setores de atividade, permite-lhe disponibilizar uma multiplicidade de serviços. A atuação da empresa no mercado assenta na responsabilidade, competência e capacidades técnicas e científicas dos seus colaboradores. A sua missão foca-se na promoção e no

desenvolvimento sustentado das organizações através da prestação de serviços especializados com uma vasta experiência no âmbito da consultoria, dirigida maioritariamente a pequenas e médias organizações do setor empresarial e social, no âmbito do investimento, da modernização tecnológica, formação e internacionalização, imprescindíveis à manutenção de níveis de competitividade e sustentabilidade adequados aos desafios dos diferentes mercados e exigências sociais.

### 1.1 Estrutura

Nos quadros da empresa, para além dos 2 diretores, constam 6 colaboradores permanentes com relevante experiência em gestão de projetos, de apoio à internacionalização, na área de implementação de sistemas de gestão e certificação de produtos, na área da formação e nas outras áreas de negócio, e uma vasta carteira de consultores externos (incluindo formadores), que se distinguem não só pela sua formação e experiência, mas também pelas suas capacidades de adaptação às mais diversas realidades. O organigrama da empresa pode ser consultado no [anexo 1](#).

### 1.2 Serviços

A Promover oferece um conjunto de serviços de valor acrescentado que têm um impacto global nas operações das organizações cliente, apresentando três grupos de atividades económicas, formação profissional, CAE 85591, atividades de contabilidade e auditoria e consultoria fiscal, CAE 69200, e outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão, CAE 70220. Dentro dos serviços prestados destacam-se:

A empresa encontra-se no mercado com uma mentalidade aberta e com pensamento de crescimento e otimismo tendo presença nas áreas de formação inter e intraempresas. A formação Interempresas é feita em áreas de interesse geral orientadas para regiões, ativos e desempregados. Já a formação Intraempresas é feita através da elaboração de um levantamento das necessidades de formação do cliente e é apresentado um programa de formação feito à medida. Nesta área de atuação a empresa tem vindo a atuar como entidade formadora, na medida em que realiza vários planos de formação previamente definidos, e também, como entidade coordenadora de projetos de formação, nomeadamente na tipologia de formação-ação, na qual, através da

participação em concursos públicos, tem vindo a trabalhar com algumas associações comerciais e industriais, do território nacional para a coordenação de programas de formação-ação como o MOVE, DINAMIZAR, QI PME, Projetos de Igualdade de Género, entre outros.

A procura de soluções para o aumento da competitividade e a necessidade de assegurar uma presença marcante num mercado em constante evolução, têm sido as principais razões que levam os clientes a procurarem os serviços da Promover. Com esta crescente procura, a empresa tem vindo a desenvolver um conjunto de metodologias e ferramentas de apoio aos clientes, de modo a ter as melhores condições possíveis para prestar os serviços a que se propõe.

### 1.3 Concorrência

No distrito de Viseu, há um leque relativamente grande de oferta no que diz respeito a empresas de consultoria financeira, a destacar:

- ❖ Joel de Sousa – Consultoria Financeira E Investimentos, Lda, Viseu;
- ❖ Contraponto - Consultoria, Contabilidade e Gestão, Lda, Viseu;
- ❖ Contas Assistidas - Contabilidade, Gestão, Auditoria E Consultoria Fiscal, Lda, Viseu;
- ❖ Sistema Consultores, Viseu;
- ❖ Lourenço & Costa Consultoria Empresarial, Lda, Viseu

## 2. Enquadramento teórico

### 2.1 Conceitos

Apresentada a entidade de acolhimento, importa agora fazer um enquadramento teórico dos diferentes tópicos e conceitos que irão ser abordados neste relatório.

#### 2.1.1 Investimento

Quando se fala em investimento, numa primeira instância, associa-se logo à ideia de ganhos futuros. Segundo o CFPB, *Consumer Financial Protection Bureau*, um investimento é algo em que se vai gastar dinheiro tendo expectativa de obter um retorno financeiro no futuro.

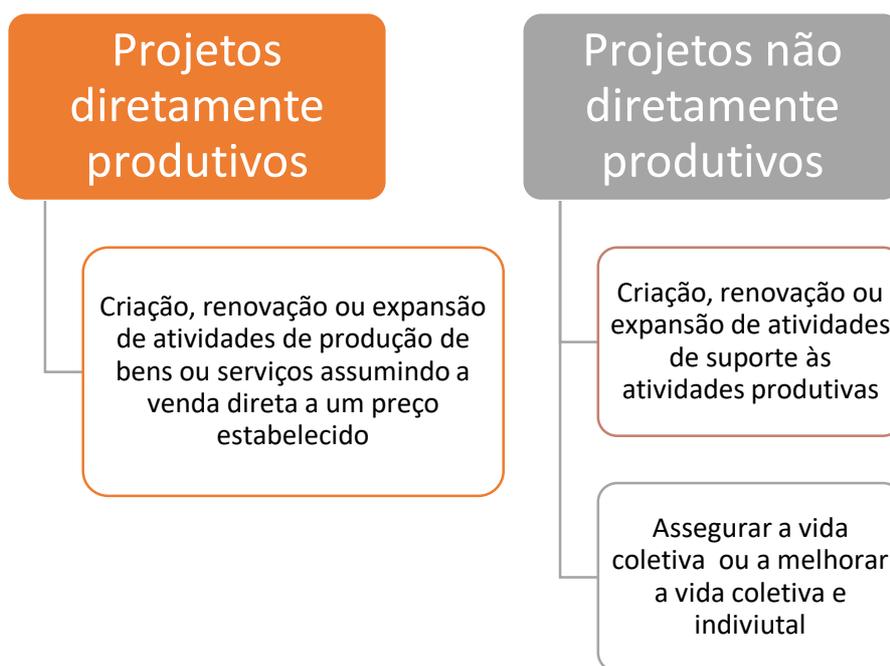
Para Abecassis e Cabral (1988, pp. 13,14) um investimento é, genericamente, “trocar a possibilidade de satisfação imediata e segura traduzida num certo consumo, pela satisfação diferida, instantânea ou prolongada traduzida num consumo superior”.

Segundo Marques (2014, p.20), para se realizar um investimento é necessário que exista uma expectativa de recuperação dos valores investidos e de, a longo prazo, os resultados obtidos justificarem o seu custo, através da remuneração superior dos capitais aplicados.

#### 2.1.2 Projetos

Segundo Abecassis e Cabral (1988, p.11), o termo “projeto” designa o conjunto sistematizado de informação destinado a fundamentar uma decisão de investimento, mais concretamente, e, passando a citar, “processo específico utilizado por uma entidade, pública ou privada, para atingir objetivos por cuja fixação é responsável. Tal processo abrangeria a determinação dos objetivos, a escolha do método (ou tecnologia) de combinação dos recursos disponíveis para alcançar os objetivos pretendidos, a determinação das despesas e receitas associadas à efetivação de tal escolha, a escolha das fontes de recursos e o estudo do enquadramento legal e administrativo do projeto”. Os mesmos autores classificam os projetos como sendo diretamente produtivos e não diretamente produtivos, tal como é ilustrado na figura 1.

Figura 1-Tipos de projetos de investimento



Fonte: Abecassis e Cabral (1988, p.13)

Um projeto de investimento, como o próprio termo indica, traduz-se numa intenção ou proposta de aplicação de recursos produtivos escassos (ativos fixos, tangíveis e intangíveis, e acréscimos de fundo de maneio), a fim de melhorar ou aumentar a produção de determinado (s) bem (s) ou serviço (s) em quantidade ou qualidade, ou de diminuir os seus gastos de produção. Na prática, consiste num “conjunto de ações elementares ordenadas, revestindo um carácter de transitoriedade, consumindo recursos relevantes e cuja realização deve originar uma mudança para uma situação qualitativa e quantitativamente superior” (Marques, 2014, p. 28).

### 2.1.3 Rendibilidade

O conceito de rendibilidade, segundo Abecassis e Cabral (1988, p.18), no âmbito da análise previsional de investimentos, é a capacidade de assegurar a completa recuperação dos capitais investidos na sua exploração, criar rendimento financeiro adicional capaz de cobrir os custos do capital, seja ele próprio ou alheio, e ainda remunerar a atividade de direção do empresário e o seu risco. A rendibilidade é o resultado da contraposição da grandeza monetária de um investimento à grandeza monetária dos benefícios da sua exploração durante o período de vida útil do mesmo.

Para Silva e Queirós (2013, p. 26), a rendibilidade de um investimento traduz-se na “capacidade em assegurar a sua recuperação, bem como a sua remuneração a uma taxa isenta de risco, e ainda um prémio de risco. A atividade do empresário poderá também ser incluída na perspetiva económica de rendibilidade.”

## 2.2 Fases de elaboração de um projeto de investimento

A elaboração e a análise de projetos de investimento é um processo de síntese que engloba diversos domínios científicos e técnicos, das mais variadas especialidades, havendo por isso múltiplas fontes de estudo sobre o mesmo. No entanto, e tendo em conta o conteúdo principal deste relatório, optei por me basear, essencialmente, no livro *Projetos de Investimento de Pequenas e Médias Empresas Elaboração e Análise* de António Cebola.

Segundo Cebola (2017, pp.15-20), um projeto de investimento associa-se a um plano ou intenção de investimento ou como referência ao estudo, isto é, ao processo escrito da intenção de investimento. Uma vez que se trata de um investimento, termo já elucidado anteriormente, é necessário proceder a uma cuidadosa avaliação e a um pormenorizado planeamento.

Numa primeira fase importa definir o projeto e formular uma estratégia. De um modo geral, fazer uma identificação do que irá ser, do problema, da oportunidade e da ideia. É nesta fase inicial que se torna possível fazer um levantamento das oportunidades de investimento e qual o interesse em desenvolver o projeto. Aqui, caso se trate do começo da empresa, é necessário definir a visão, missão e valores e é igualmente feita uma análise ao mercado na qual se irá inserir. Para tal, há inúmeras análises que podem ser feitas, desde a análise PEST (fatores políticos, económicos, tecnológicos e sociológicos) do ambiente externo onde irá ser desenvolvida a atividade, à análise SWOT (pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças), para avaliar internamente e externamente o ambiente em que a empresa irá desenvolver o seu projeto, análise das forças competitivas, análise da cadeia de valor, *benchmarking*<sup>1</sup> com empresas de referência, entre outras. Esta informação encontra-se resumida na figura 2.

Posteriormente, e como é ilustrado na figura 3, segue-se a fase da avaliação e decisão onde é averiguada a exequibilidade do projeto, sendo que, caso se verifique a sua

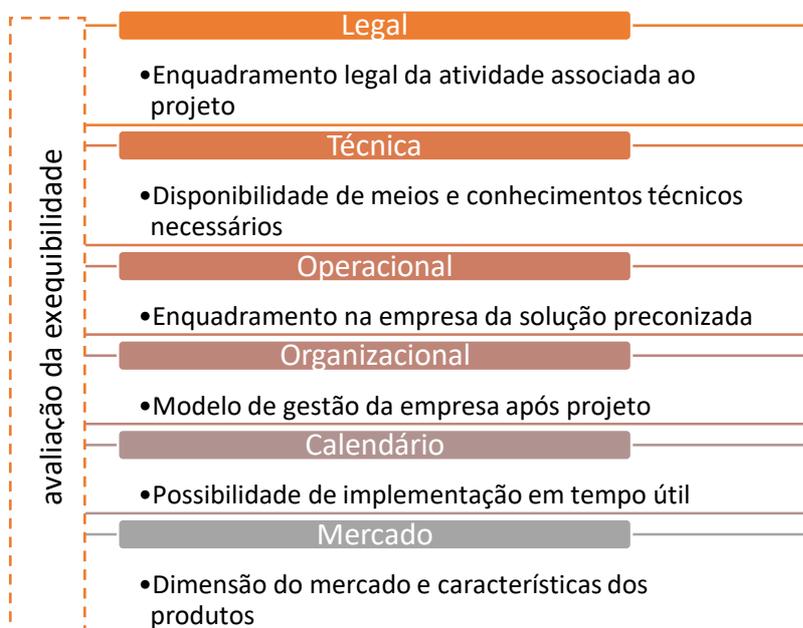
---

<sup>1</sup> É um processo de gestão de empresas que permite comparar produtos, serviços e procedimentos empresariais.



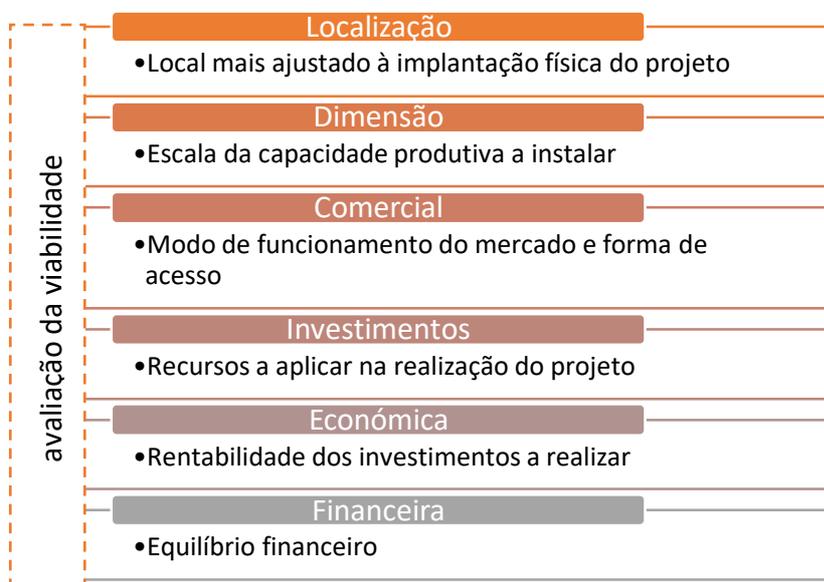
viabilidade, é tomada a decisão de avançar (ou não) com os investimentos necessários. Tratando-se de uma espécie de “pré-viabilidade” será necessário fazer uma previsão das despesas e receitas provenientes do produto ou serviço.

Figura 2- Estudos de avaliação da exequibilidade



Fonte: Cebola (2017, p.16)

Figura 3 - Estudos de avaliação da viabilidade



Fonte: Cebola (2017, pp.16,17)

Feito isto torna-se possível decidir, ou não, pela execução do projeto. É nesta fase que ocorrem os contratos de financiamento e de fornecimento de bens e serviços. Outro ponto importante e de enorme relevância é a elaboração de um plano de negócios, conceito que será explicado no tópico seguinte.

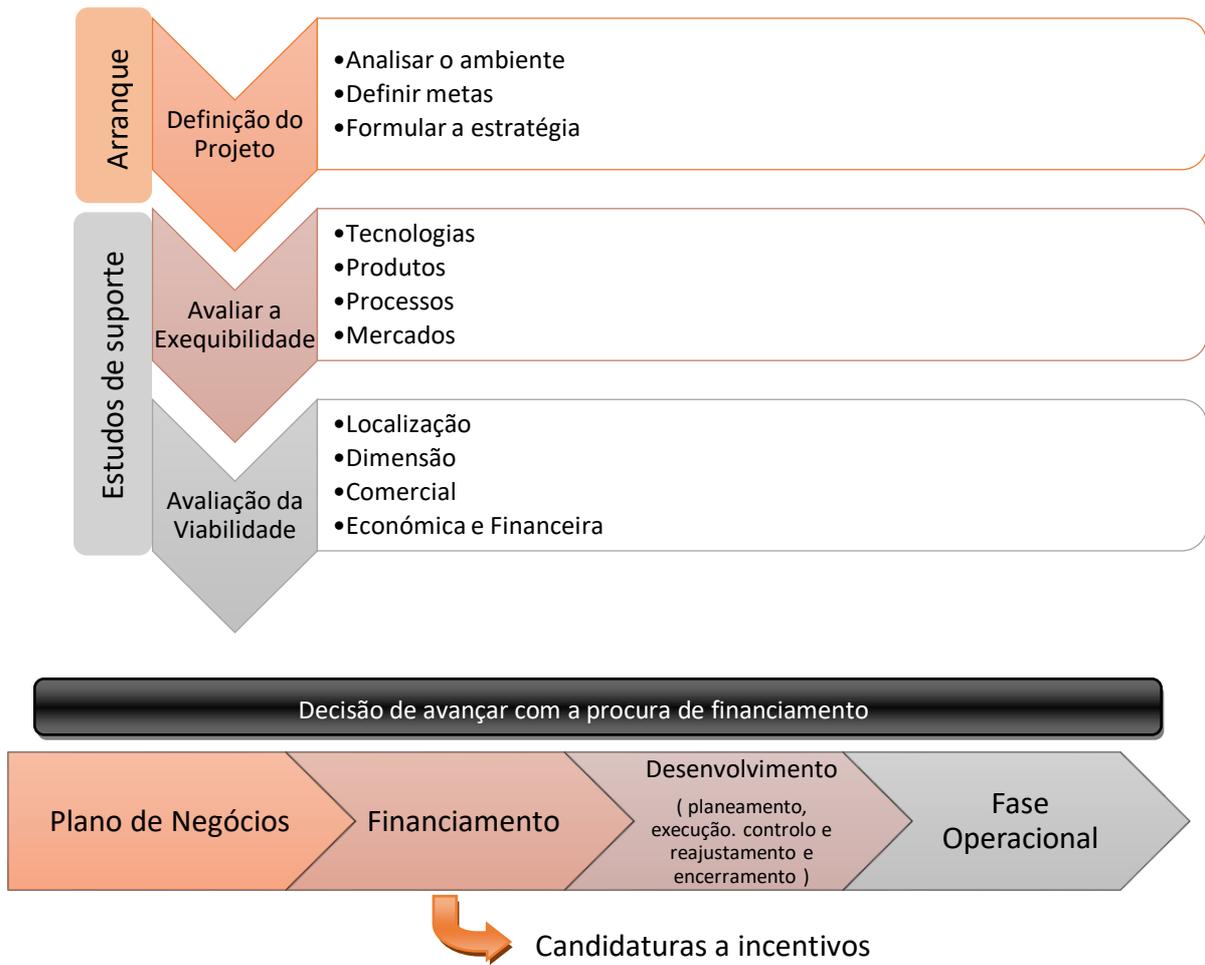
Elaborado o plano de negócios, passa a existir um documento que agrega, resumidamente, o presente e o futuro do negócio e torna-se possível passar à fase seguinte e começar a pensar em como irá ser feito o seu financiamento. Parte dos meios financeiros necessários poderão ser obtidos por via de uma candidatura a incentivos públicos, tal como acontece no projeto em estudo no presente relatório.

Estando tudo planeado e os objetivos e *milestones*<sup>2</sup> definidos, caso o projeto seja aceite, começa-se a desenvolvê-lo e a executá-lo passando a liderança para o grupo executivo. Na fase final, à qual usualmente se chama de fase operacional, mete-se em prática tudo o idealizado e começam-se a fazer os investimentos previstos, a contratar fornecedores, a recrutar e formar os recursos humanos, entre outros, sendo que é sempre importante ir controlando o projeto tendo em conta o plano delineado, pelo que pode ser necessário fazer um reajustamento ao longo da execução, caso se verifique um incumprimento ou alteração no processo. A figura 4, a seguir apresentada, agrega todas as fases necessárias à elaboração de um projeto de investimento.

---

<sup>2</sup> Marcos ou referências que servem como ponto de controlo da execução de uma determinada tarefa ou plano.

Figura 4 - Fases de elaboração de um projeto de investimento



Fonte: Cebola (2017, p.20)

### 2.3 Plano de negócios

Segundo McKeever (2011, p.9), o plano de negócios é um documento que descreve e analisa um negócio e fornece projeções detalhadas sobre o futuro, abrangendo também diversos aspetos financeiros acerca de como o começar e expandir. O autor defende ainda, que ter um bom plano de negócios é bastante importante na medida em que ajuda a gerar lucro, a decidir se o negócio avança ou não, aumenta as hipóteses de sucesso, melhora o conceito do negócio, facilita a tomada de decisão e representa, no fundo, um cartão de visita e um guia de negócio para se apresentar perante outros *stakeholders*.

*“The business that fails to plan, plans to fail.” Pinson (2008, p.2)*

A nível de estrutura, segundo Pinson (2008), um plano de negócios apresenta, numa primeira instância, uma capa, que deve ser sucinta e incluir as informações base do negócio desde o nome, morada, contacto, *e-mail*, logotipo, entre outros e um índice que permita, a quem o vá ler, encontrar rapidamente os tópicos que mais lhe interessam. De seguida surge um dos principais pontos a ter em conta aquando da escrita de um plano de negócios que é o sumário executivo, onde é feita uma breve explicação do que é o negócio/empresa. Representa o sumário do plano, a fim de permitir a potenciais investidores terem uma ideia rápida do que se trata, onde estão aglomerados os pontos chave, desde quem é a empresa/negócio, o que faz, onde pretende chegar, o porquê de seguir um determinado caminho e como atingirá determinados objetivos. Posto isto parte-se para uma análise à envolvente do negócio, abordando quem são os principais rivais e concorrentes, as forças e fraquezas deles, o que torna “o nosso” mais forte e diferenciado, enquadrá-lo no mercado onde vai atuar através de uma análise de dados transatos e atuais, barreiras à entrada, tendências, evolução, principais clientes, etc. Outro aspeto muito importante a ter em conta é o modelo de negócio, onde são definidas estratégias, os produtos e/ou serviços a oferecer e/ou prestar, o modelo de operações, que foca nas atividades prestadas e respetivas estratégias, o modelo administrativo, que reflete a equipa e breves descrições de quem a constitui e, por fim, um plano de marketing que descreve a estratégia de como vai ser vendido o produto e/ou serviço. Aqui deve-se focar na oportunidade que o negócio representa para o cliente e reforçar também o valor que o cliente constitui para a empresa.

Para finalizar o plano de negócios elabora-se o plano financeiro no qual são feitas as projeções do desempenho financeiro do negócio, onde são exibidas todas as informações importantes, tais como, orçamentos, balanços, *cash flows*, etc. Estas informações permitem identificar qual o caminho e passos a seguir, uma vez que se torna possível perceber as quantidades de recursos financeiros necessários para implementar o negócio.

## 2.4 Sistemas de incentivos ao investimento das empresas - Linha de Apoio à Qualificação da Oferta

As empresas podem recorrer a programas de incentivo para se financiarem. Estes sistemas de incentivo assumem um papel preponderante para os promotores. Uma das principais atividades da Promover passa por formalizar candidaturas a apresentá-las, pelas empresas que a contratem, aos mais diversos programas disponíveis, mas, tendo em conta o projeto abordado no relatório, apenas será explicada a Linha de Apoio à Qualificação da Oferta.

No presente ano, 2021, de uma parceria entre o Turismo de Portugal e o sistema bancário resultou uma renovação e reforço de 300 milhões de euros à Linha de Apoio à Qualificação da Oferta, repartidos entre todos os Bancos aderentes e o Turismo de Portugal.

Quando falamos neste tipo de incentivo, referimo-nos a um instrumento financeiro para apoio às empresas do setor do turismo e que se destina, a médio e longo prazo, a projetos turísticos na requalificação e reposicionamento de empreendimentos, estabelecimentos e atividades, na criação de empreendimentos, estabelecimentos e atividades implementados nos territórios de baixa densidade populacional ou que incidam no domínio do empreendedorismo e desenvolvimento de projetos de empreendedorismo<sup>3</sup>. Para além disto, ainda permite o aumento do financiamento associado, o reforço dos prémios de desempenho, e o foco em projetos mais inteligentes, sustentáveis e inclusivos, atentos aos desafios com que o setor se depara.

Numa vertente mais técnica, e uma vez que o presente relatório aborda um projeto de investimento que se candidatou a este programa de incentivo, importa realçar que, para se aceder à Linha de Apoio à Qualificação da Oferta, é necessário cumprir diversos requisitos. De um modo geral, e segundo a cláusula V do protocolo de colaboração, os

---

<sup>3</sup> Projetos que apresentem um investimento máximo de 500.000 euros, sejam promovidos por pequenas e médias empresas novas ou com menos de 2 anos e tenham por objeto empreendimentos, equipamentos ou atividades de animação turística.

projetos de investimento devem assegurar as respetivas fontes de financiamento, incluindo capitais próprios de, no mínimo, 20% sobre o investimento elegível, não devem ultrapassar os 2 anos de execução, os investimentos apenas poderão ter início após a apresentação do pedido de financiamento (data da primeira fatura associada ao projeto de investimento), podem ser comparticipadas as despesas relativas a estudos e projetos efetuadas antes do pedido de financiamento desde que sejam realizadas há menos de um ano ou dois, caso justificado e, caso os investimentos já tenham tido início à data do pedido de financiamento, podem ser objeto de apoio desde que ainda não tenham sido concluídos. Num âmbito mais específico, estes projetos de investimento devem prever a realização de investimentos nas áreas da gestão ambiental e da acessibilidade e, no mínimo, todos os projetos devem obter uma pontuação global mínima de 40 pontos nestas duas áreas. De referir ainda que, em cada medida, a pontuação a obter não pode ser inferior a 12 pontos. É ainda possível aos projetos beneficiarem de um prémio de desempenho, que se traduz na conversão em apoio não reembolsável de uma parte da componente do financiamento atribuída pelo Turismo de Portugal a aferir no terceiro ano de exploração, caso o rácio VAB (valor acrescentado bruto) /VN (volume de negócios) for igual ou superior ao registado no ano pré projeto e se o número de postos de trabalho a criar se verificar ou mantiver, no caso de empresas existentes. De referir, que o indicador VAB/VN requer percentagens mínimas conforme a classificação de atividades económicas (CAE) de cada projeto, como evidencia a tabela 1.

Tabela 1 - Percentagem mínima, por CAE, do rácio VAB/VN

CAE (do projeto)	VAB/VN mínimo
551, 553, 900, 960	55%
552, 563, 771	35%
559, 772, 823	30%
561, 932, 799	40%
791	12,50%
910	65%
931	45%

Fonte: <https://business.turismodeportugal.pt/SiteCollectionDocuments/financiamento/ficha-informativa-linha-apoio-qualificacao-oferta-2021.pdf>, consultado a 7 de julho

No que diz respeito a condições de financiamento, a principal nota reside no facto de o montante máximo do financiamento a conceder não poder exceder 1.5 milhões de Euros nem o total financiado exceder os 80% do investimento elegível. De referir, ainda, que a nível de investimento elegível, consideram-se as despesas tangíveis e intangíveis que façam parte integrante do projeto e que concorram para alcançar os seus objetivos, acrescido de até 10% para o fundo de maneiio.

A tabela 2, apresentada de seguida, sintetiza toda esta informação.

*Tabela 2 - Síntese condições de acesso à Linha de Apoio à Qualificação da Oferta*

Valor máximo por projeto	O montante de financiamento máximo não pode exceder 80% do investimento elegível (capitais próprios têm de representar, no mínimo, 20% do investimento elegível);  Limite máximo de 1.5 milhões €.	
	<b>PME</b>	<b>Não PME</b>
Estrutura financiamento	40% Turismo Portugal 60% Instituição de Crédito	30% Turismo Portugal 70% Instituição de Crédito
	<b>Projetos de empreendedorismo</b>	
	75% Turismo Portugal 25% Instituição de Crédito	30% Turismo Portugal 70% Instituição de Crédito
	<b>PME</b>	<b>Não PME</b>
Prazos da operação	Máximo de 15 anos c/ máximo 4 anos de carência	Máximo de 10 anos c/ máximo 3 anos de carência
	<b>Parcela Turismo de Portugal</b>	<b>Parcela Instituições de Crédito</b>
Taxa de Juro	Não vence juros	A que resultar da análise de risco efetuada pelas instituições de crédito
Prémio de Desempenho		
<b>Parte da componente do financiamento atribuído pelo Turismo de Portugal pode ser convertida em apoio não reembolsável.</b>		
<b>Micro / Pequenas empresas</b>	<b>Médias empresas</b>	<b>Não PME</b>
Até 30%	Até 15%	Até 5%

Fonte: <https://business.turismodeportugal.pt/SiteCollectionDocuments/financiamento/ficha-informativa-linha-apoio-qualificacao-oferta-2021.pdf>, consultado a 5 de junho



## 2.5 Critérios de avaliação de investimento em ativos tangíveis

Para avaliar económica e financeiramente um projeto de investimento, as empresas têm a possibilidade de recorrer a diversos critérios sendo que, os mais utilizados, são o valor atual líquido (VAL), a taxa interna de rentabilidade (TIR) e o prazo de recuperação do investimento (PRI), em inglês, *payback period*. Estes critérios estão interligados e devem ser utilizados de forma complementar.

### 2.5.1 Valor Atual Líquido

De acordo com Ross et al. (2001, p.344), o VAL é “o valor atual dos fluxos de caixa menos o investimento inicial”, isto é, a soma de todas as entradas e saídas de dinheiro durante a vida útil de um projeto. Uma vez que os fluxos de caixa ocorrem em períodos de tempo distintos, é necessário utilizar uma taxa de atualização para calcular o seu valor no momento atual. Através do VAL é possível estimar todo o dinheiro a gastar e receber com o projeto e pode ser calculado através da seguinte expressão:

$$VAL = \sum_{t=0}^n CF_t (1 + i)^{-t}$$

O cálculo depende da vida económica do investimento ( $n$ ), do somatório dos *cash-flows* ( $CF_t$ ) ocorridos em cada ano ( $t$ ), da taxa de atualização ( $i$ ).

Este critério permite facilitar a tomada de decisão quando se trata de aceitar ou rejeitar o projeto. Se o VAL for inferior a 0, então o projeto não é viável, pois o valor atual que os *cash-flows* geram, não é suficiente para cobrir o investimento, não havendo, assim, luz verde para avançar. Caso o VAL seja igual a 0, é indiferente aceitar ou rejeitar o projeto já que o valor atual dos *cash-flows* esperados apenas serve para cobrir o montante do investimento. Se o VAL for superior a 0 torna-se possível aceitar o projeto, uma vez que permite remunerar os capitais investidos à taxa exigida pelo investidor e criar riqueza no montante do VAL.

### 2.5.2 Taxa Interna de Rentabilidade

A taxa interna de rentabilidade (TIR) é outro critério utilizado na análise de investimentos e surge com Keynes (1936, p.135), num conceito a que começou por chamar eficiência marginal do capital, e que a define como “sendo igual à taxa de desconto que torna o atual valor de uma série de anuidades, dada pelo retorno esperado do ativo de capital durante a sua vida, igual ao seu preço de oferta (custo de produção).” Numa linguagem mais simples, e atualmente denominada por taxa interna de rentabilidade, representa uma taxa que, se utilizada como taxa de desconto, torna o VAL nulo. Enquanto critério de decisão, cabe escolher os projetos que apresentem uma TIR superior à taxa de custo de capital<sup>4</sup>.

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1 + TIR)^i} = 0$$

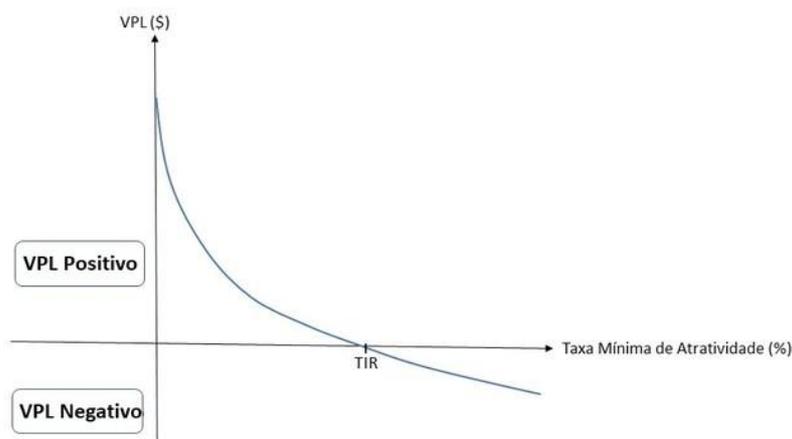
À semelhança do que se passa com o cálculo do VAL, está igualmente implícito no cálculo da TIR o pressuposto de se assumir o reinvestimento dos sucessivos *cash-flows* (CF ano i) a essa mesma taxa, neste caso, a TIR.

Como dito anteriormente e ilustrado no gráfico 1, a TIR permite tornar o VAL nulo e, quando comparada com o custo do capital, caso seja superior, então o projeto é viável e o VAL positivo, caso seja inferior o projeto não é viável e o VAL negativo.

---

<sup>4</sup> O custo de capital é a taxa de retorno que o investidor / financiador esperaria obter se investisse o capital noutro ativo de risco equivalente, que tem por base retornos esperados e não históricos.

Gráfico 1- VAL vs TIR



Fonte: <https://www.dicionariofinanceiro.com/valor-presente-liquido/>, consultado a 11 de junho de 2021

### 2.5.3 Prazo de recuperação do investimento

O Prazo de Recuperação do investimento (PRI), ou *payback period*, representa o tempo que demora a recuperar os montantes investidos através dos *cash-flows* gerados pelo projeto de investimento, isto é, o tempo necessário para que os *cash-flows* acumulados ao longo desse prazo igualem o capital investido, e pode ser calculado pela seguinte expressão:

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+t)^i} = 0$$

$CF_i$  = *Cash-flow* no ano  $i$ ;  $t$  = taxa de atualização;  $n$  = PRI

Para Matias (2007, p.583), a principal fraqueza deste critério encontra-se no facto de não refletir o aspeto da rentabilidade do investimento, já que não considera os fluxos ocorridos para além da data em que se recupera o valor investido com o investimento realizado. Com o *payback* apenas se fica a saber quanto tempo é que o capital investido demora a ser recuperado.

Ainda assim, este critério é de grande utilidade num contexto de risco e incerteza ou para projetos de investimento com ciclo de vida curto. Quanto menor for o PRI, menor o risco do investimento.

## 2.6 Avaliação de projetos em condições de incerteza

O risco de um investimento pode ser definido como o grau de incerteza ou a probabilidade de ocorrer algo que gere perda (Silva e Monteiro, 2014). Resumidamente, o risco refere-se ao grau de incerteza e/ou potencial perda financeira inerente a uma decisão de investimento em que o investidor espera obter mais lucros conforme o risco aumenta. Quando se fala de risco não se pode dissociar o conceito de tempo. Falar em futuro é falar em incerteza, em eventos que não se sabe que consequências acarretam. Caso os acontecimentos incertos possam ser alvo de uma análise quantitativa, então torna-se possível definir o risco (Silva e Queirós, 2013, p.32). Em suma, o risco não existe se não houver incerteza.

De modo a precaver tais situações, existem diversos métodos para avaliar as mudanças nos resultados operacionais de um projeto que acontecimentos futuros possam provocar. No caso de estudo presente, apenas foi utilizada a análise de sensibilidade pelo que será o único conceito a ser abordado.

### 2.6.1 Análise de sensibilidade

Para Nunes (2015), ao fazer uma análise de sensibilidade de um projeto de investimento, procura-se saber qual o impacto provocado pela alteração de qualquer variável que contribua para o cálculo dos *cash-flows*. O principal objetivo, ao fazer uma análise deste tipo, é analisar a sensibilidade dos principais indicadores de viabilidade a determinadas alterações nas variáveis que mais incerteza trará ao projeto. Definindo qual ou quais as variáveis que mais incerteza têm, mede-se como é que uma redução ou aumento das mesmas afeta, sobretudo, o VAL e a TIR. Regra geral, estabelecem-se diversos cenários para além do realista, nomeadamente, um muito pessimista, um pessimista, um otimista e um muito otimista.

### 3.Caso prático

#### 3.1 Introdução

O caso prático apresentado neste capítulo refere-se à candidatura de um projeto à linha de apoio à qualificação da oferta com vista a requalificação de um edifício para assegurar a função de alojamento local em São Pedro do Sul, junto às termas. Para tal, fiquei encarregue de fazer o plano de negócios do projeto desde o começo até à entrega ao cliente, sempre com base nos procedimentos adotados pela empresa.

Para o efeito, comecei por reunir informação junto do promotor do que era pretendido e recolher todos os dados necessários para iniciar o plano negócios. Numa primeira fase, fiz o enquadramento do mesmo na linha de apoio à qualificação da oferta e uma breve descrição e identificação da empresa promotora e do projeto. Mais tarde passei para uma análise de mercado em que descrevi e salientei todas as potencialidades de São Pedro do Sul e da região Centro. Fiz uma análise macroeconómica e regional ao setor do turismo com dados referentes a 2019 oriundos, sobretudo, do Instituto Nacional de Estatística (INE), focando-me, posteriormente, na análise na tipologia do alojamento local. Nesta análise estudei ainda diversos concorrentes na zona, principais clientes, parcerias, fiz a análise SWOT, que apresento no [anexo 2](#), as atividades a desenvolver e o investimento previsto do projeto. Neste último ponto contactei o cliente para obter todos orçamentos necessários para requalificar o edifício, tendo obtido um total de investimento de 300.481,27 Euros. Antes de entrar na análise de viabilidade económica e financeira do projeto tratei ainda do plano de marketing do promotor, que passou, essencialmente, pela aposta nas redes sociais e num *website* dinâmico que cativa os clientes.

Tendo em conta o propósito do presente relatório, optei por apresentar os pontos que considerei mais importantes sendo que, numa primeira instância, irei caracterizar a região de São Pedro do Sul, apresentar o projeto e enquadrá-lo no programa a que se candidata. Numa segunda fase irei apresentar a análise da sua viabilidade económica e financeira, considerando um horizonte temporal de 6 anos, através da caracterização do investimento, do financiamento e do plano financeiro onde se inclui a estrutura de rendimentos, o CMVMC, o FSE, os gastos com pessoal, as depreciações e a amortizações

e ainda os encargos financeiros. Vou apresentar todas as projeções financeiras com base nos mapas contabilísticos relevantes, nomeadamente, na Demonstração dos resultados previsionais, na Demonstração dos fluxos de caixa previsionais e nos Balanços previsionais. Para finalizar serão analisados e discutidos os principais indicadores de análise de investimentos, a TIR, o VAL e o *payback*, sendo ainda feita uma análise de sensibilidade resultante da redução das vendas em 10%.

Importa ainda referir, que todas as análises foram feitas tendo em conta um conjunto de pressupostos, nomeadamente uma taxa de IRC de 21%, contribuições para a segurança social a uma taxa de 23,75%, taxa de atualização/custo de capital de 7,47% calculada pelo *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*<sup>5</sup> e taxa de inflação de 1,5%.

---

<sup>5</sup> O *Capital Asset Pricing Model (CAPM)* descreve a relação entre risco sistemático e retorno esperado de ativos. O CAPM é amplamente utilizado em todo o setor financeiro para precificar títulos de risco e gerar retornos esperados para os ativos, dado o risco desses ativos e o custo de capital. Este modelo assume dois pressupostos base, os investidores são avessos ao risco e essa aversão leva-os a diversificar. É calculado através da seguinte fórmula:  $ER_i = R_f + \beta_i(ER_m - R_f)$ , onde  $ER_i$  é o retorno esperado,  $\beta_i$  é o beta (ponderador de risco) e  $(ER_m - R_f)$  a taxa de retorno do mercado. No caso em questão,  $ER_i = 2,16\% + 1 * 5,31\%$ .

### 3.2 Breve caracterização da localização do projeto

O projeto de investimento em causa terá como objetivo principal a remodelação de um estabelecimento hoteleiro para começar a funcionar como unidade de alojamento local no Largo Dr.º José de Almeida, nº 4 Termas, 3660-692, Freguesia da Várzea, concelho de São Pedro do Sul, distrito de Viseu.

O município de São Pedro do Sul pertence à NUTS II: Centro e NUTS III: Viseu Dão Lafões. Pertence ao distrito de Viseu e apresenta uma área de 348,68km<sup>2</sup> e 16 851 habitantes segundo dados dos Censos de 2011. Faz fronteira com Castro Daire (a nordeste), Viseu (a sueste), Vouzela (a sul), Oliveira de Frades (a sudoeste), Vale de Cambra (a oeste) e Arouca (a noroeste). A Várzea, freguesia na qual se encontra o edifício, tem uma área de 6,37km<sup>2</sup> e 1 745 habitantes (Censos, 2011).

O concelho é sobretudo conhecido pelas suas termas que são a principal estância termal de Portugal e uma das maiores da Península Ibérica, cujas águas mineromedicinais já eram usadas pelos romanos devido aos seus poderes curativos. No entanto, o seu encanto não se esgota nas águas termais, S. Pedro do Sul tem inúmeras potencialidades nomeadamente a nível de natureza, património e gastronomia.



### 3.3 Caracterização do projeto

O projeto tem como objetivo requalificar um edifício, que outrora serviu de pensão, de modo a dotá-lo de meios técnicos e físicos para assegurar a função de alojamento local e tem, atualmente, a designação comercial provisória “Loureiro B&B”. Este projeto procura combater a sazonalidade que afeta o setor e a região e recuperar um edifício que se encontra fechado desde 2015, altura em que ainda funcionava como pensão. Este imóvel remonta a 1881 e está localizado perto das termas de São Pedro do Sul, o que lhe confere desde logo uma vantagem competitiva. Durante 20 anos funcionou como restaurante e pensão.

Assim, e de modo a recuperar este negócio de família, o projeto terá, cumulativamente, alojamento e serviço de pequenos-almoços. A necessidade de investimento surge porque, para tal, o local não reunia as condições mínimas exigidas pelas autoridades de controlo de qualidade, sobretudo no que diz respeito às áreas mínimas estabelecidas para os estabelecimentos de hospedagem (9m<sup>2</sup> para o quarto duplo), aos requisitos para instalações sanitárias, que estabelecem uma instalação sanitária por cada quatro quartos e ainda ter de privilegiar a implementação de práticas que promovam o consumo eficiente de água e energia. Sendo o sócio da empresa um homem com vasta experiência no ramo da hotelaria é de esperar que surja uma oferta com mais-valia ao nível dos estabelecimentos de alojamento local em São Pedro do Sul.

### 3.4 Enquadramento na Linha de Apoio à Qualificação da Oferta

O projeto enquadra-se na tipologia de projetos de interesse especial respondendo aos seguintes critérios de enquadramento:

- ✓ Projetos de empreendedorismo, com investimento elegível inferior a 500.000 Euros, promovido por uma micro empresa (PME), com menos de dois anos de atividade, cuja atividade representa valor para o setor do turismo, incluindo CAE 55201 – alojamento mobilado para turistas, e, secundariamente, o CAE 55202 - Turismo no espaço rural, CAE 55204 - Outros locais de alojamento de curta duração e CAE 68200 - Arrendamento de bens imobiliário, de acordo com a alínea c) do nº 1 e alínea a) e b) do nº 2 da cláusula III do protocolo de colaboração da Linha de Apoio à Qualificação da Oferta 2021.
- ✓ Projetos a implementar em território de baixa densidade, no qual se inclui São Pedro do Sul, na Região de Viseu e Dão Lafões, a que se refere a Resolução do Conselho de Ministros nº72/2016, de 20 de outubro.

Com a implementação do projeto em análise pretende-se valorizar a oferta turística de valor acrescentado da região, mais especificamente criando e desenvolvendo estruturas de suporte à sua valorização e crescimento.

O projeto enquadra-se nas condições de acesso gerais previstas na cláusula V do Protocolo de Colaboração – Linha de Apoio à Qualificação da Oferta 2021 dado que:

- Não carece de projeto de arquitetura, uma vez que não prevê obras suscetíveis de licenciamento e dado tratar-se de aquisições de equipamento para o normal funcionamento da atividade proposta: alojamento local;
- Estão asseguradas as fontes de financiamento do projeto, incluindo o mínimo de 20% de Capitais Próprios do investimento total elegível;
- A execução do projeto terá a duração de oito meses, não ultrapassando o limite previsto na alínea d) do nº1 da respetiva cláusula.

Enquadra-se, de igual forma, nas condições de acesso específicas previstas na cláusula VI do mesmo Protocolo, uma vez que o projeto prevê o desenvolvimento e a implementação de medidas de gestão ambiental e de medidas que promovem a

acessibilidade a todos. Da aplicação do Anexo III do referido Protocolo, verifica-se o cumprimento do nºs 1 e 2 da cláusula VI, obtendo-se 42 na pontuação global e 24 e 18 pontos, nas medidas de gestão ambiental e nas medidas de acessibilidade, respetivamente.

### 3.5 Caracterização do investimento

Para o presente projeto será necessário um investimento total de 300.481,27 Euros (acrescido de IVA), dos quais 299.728,05 Euros são elegíveis e estão repartidos, tal como demonstrado na tabela 3, por: i) obras e construção civil, no valor de 170.033,14 Euros (acrescido de IVA), representando 56,73% do investimento total elegível, ii) equipamento básico, no valor de 117.307,81 Euros (acrescidos de IVA), representando 39,14% do investimento total elegível, iii) equipamento informático, no valor de 1.084,60 Euros (acrescido de IVA), representando 0,36% do investimento total elegível, iv) *marketing* e comunicação, no valor de 2.302,50 Euros (acrescido de IVA), representando 0,77% do investimento total elegível e v) estudos e projetos, no valor de 9.000 Euros (acrescido de IVA), representando 3% do investimento total elegível. As obras estão previstas iniciar-se em setembro deste ano, prevendo-se que se estendam por 8 meses.

Tabela 3 - Plano global de investimento

RUBRICAS	2021	2022	2023	2024	Total	Total Elegível
<b>1.ACTIVO FIXO TANGÍVEL</b>						
<b>Terrenos e recursos naturais</b>						
<b>Edifícios e Outras Construções</b>	79 538,53	90 494,61			<b>170 033,14</b>	170 033,14
<b>Instalações</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Equipamento Básico</b>		117 307,81			<b>117 307,81</b>	117 307,81
<b>Ferramentas e Utensílios</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Equipamento biológico</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Equipamento de Transporte</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Equipamento Administrativo</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Equipamento informático</b>		1 084,60			<b>1 084,60</b>	1 084,60
<b>Outros Ativos Tangíveis</b>					<b>0,00</b>	0
SUB TOTAL	<b>79 538,53</b>	<b>208 887</b>			<b>288 425,55</b>	288 425,55
<b>2. ACTIVOS INTANGÍVEIS</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Projetos de Desenvolvimento</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Propriedade Industrial</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Goodwill</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Programas de Computador</b>					<b>0,00</b>	0
SUB TOTAL	<b>0,00</b>				<b>0,00</b>	0
<b>3. OUTROS CUSTOS DE INVESTIMENTO</b>					<b>0,00</b>	0
<b>Comunicação e Marketing</b>		2 302,50			<b>2 302,50</b>	2 303
<b>Estudos e Projetos</b>	9 000,00				<b>9 000,00</b>	9 000
<b>Despesas com Toc/Roc</b>					<b>0,00</b>	0
SUB TOTAL	<b>9 000,00</b>	<b>2 303</b>			<b>11 302,50</b>	11 303
Juros durante a fase de construção	753,22				<b>753,22</b>	0
Necessidades de Investimento em Fundo de Maneio					<b>0,00</b>	0
<b>4. TOTAL DE INVESTIMENTO</b>	<b>89 291,75</b>	<b>211 189,52</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>300 481,27</b>	299 728,05

### 3.6 Caracterização do financiamento

O financiamento, representado na tabela 4, ao abrigo da “LINHA DE APOIO À QUALIFICAÇÃO DA OFERTA 2021”, que figura na rubrica Subsídio reembolsável, é calculado de acordo com o previsto na cláusula VII do Protocolo de Colaboração:

Taxa de incentivo: 80% do investimento elegível – 239.782,44Euros

Condições de financiamento:

- 25% do investimento financiado por uma Instituição de Crédito – 59.945,61 Euros, como disposto na tabela 5;
- 75% do investimento financiado pelo Turismo de Portugal – 179.836,83 Euros, representado na tabela 6;
- Prazo de Reembolso: 11 anos, com 4 anos de carência.

Taxa de juro:

- Turismo de Portugal: sem juros
- Instituição de Crédito: a que resultar da análise de risco efetuada pelas Instituições de Crédito. Para efeitos do projeto, como referência, foi considerada uma taxa de juro de 2,5%/ano.

Os 20,20% remanescentes (60 698,83 Euros) serão financiados totalmente através de capitais próprios, pela via de um aumento de capital.

Tabela 4 - Financiamento do projeto

FONTES DE FINANCIAMENTO		2021	2022	2023	2024	2025	Total
<b>1. Capitais Próprios</b>							
	Capital Social /Individual	18 460,93	42 237,90	0,00	0,00	0,00	<b>60 698,83</b>
	Outros Instrumentos de Capital						<b>0,00</b>
<b>2. Autofinanciamento/Meios Libertos</b>		0,00					<b>0,00</b>
	SUBTOTAL	<b>18 460,93</b>	<b>42 237,90</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60 698,83</b>
<b>3. Capitais Alheios</b>							
	Financiamento Bancário e Outras Instituições						<b>0,00</b>
	Empréstimos Obrigacionistas						<b>0,00</b>
	Dívidas a Sócios (Suprimentos / Emp. Acionistas)						<b>0,00</b>
	Fornecedores Imobilizado						<b>0,00</b>
	Locação Financeira						<b>0,00</b>
	Outras						<b>0,00</b>
	SUBTOTAL	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>4. Subsídios</b>							
	Reembolsável	70 830,82	168 951,62	0,00	0,00	0,00	<b>239 782,44</b>
	Fundo Perdido						<b>0,00</b>
	SUBTOTAL	<b>70 830,82</b>	<b>168 951,62</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>239 782,44</b>
FINANCIAMENTO TOTAL		<b>89 291,75</b>	<b>211 189,52</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>300 481,27</b>

Tabela 5 - Plano do Financiamento Bancário (25% do valor)

Período	Prestação			Capital em Dívida	
	Encargos Financeiros	Reembolso	Total	No início Período	No fim Período
2021	1 123	0	1 123	59 946	59 946
2022	1 497	0	1 497	59 946	59 946
2023	1 497	0	1 497	59 946	59 946
2024	1 497	0	1 497	59 946	59 946
2025	1 497	5 450	6 947	59 946	54 496
2026	1 361	5 450	6 811	54 496	49 046
2027	1 225	5 450	6 675	49 046	43 597
2028	1 089	5 450	6 539	43 597	38 147
2029	953	5 450	6 403	38 147	32 698
2030	817	5 450	6 266	32 698	27 248
2031	681	5 450	6 130	27 248	21 798
2032	545	5 450	5 994	21 798	16 349
2033	408	5 450	5 858	16 349	10 899
2034	272	5 450	5 722	10 899	5 450
2035	136	5 450	5 586	5 450	0

Tabela 6 - Plano do Financiamento do Turismo de Portugal (75% do valor)

Período	Prestação			Capital em Dívida	
	Encargos Financeiros	Reembolso	Total	No início Período	No fim Período
2021	0	0	0	179 837	179 837
2022	0	0	0	179 837	179 837
2023	0	0	0	179 837	179 837
2024	0	0	0	179 837	179 837
2025	0	16 349	16 349	179 837	163 488
2026	0	16 349	16 349	163 488	147 139
2027	0	16 349	16 349	147 139	130 790
2028	0	16 349	16 349	130 790	114 442
2029	0	16 349	16 349	114 442	98 093
2030	0	16 349	16 349	98 093	81 744
2031	0	16 349	16 349	81 744	65 395
2032	0	16 349	16 349	65 395	49 046
2033	0	16 349	16 349	49 046	32 698
2034	0	16 349	16 349	32 698	16 349
2035	0	16 349	16 349	16 349	0

### 3.7 Plano Financeiro

Para explicar toda a estrutura de custos e de receitas da exploração deste alojamento local serão considerados alguns pressupostos.

O promotor irá desenvolver a atividade de alojamento local, compreendendo a função de alojamento e fornecimento de pequeno-almoço. Paralelamente, possibilitará a realização de inúmeras atividades direcionadas para a valorização da oferta turística existente e dos produtos endógenos da região, pretendendo igualmente combater a sazonalidade que tanto afeta o setor, como foi referido anteriormente.

O estabelecimento contará com 10 quartos duplos e estima-se que tenha, em época alta, 75-80% de taxa de ocupação com um rendimento de 80€/quarto e, em época baixa, 40-45%, com um rendimento de 50€/quarto. No que toca às atividades estima-se que, dos clientes que reservem estadia, 80% usufrua das diversas ofertas, nomeadamente a nível gastronómico, ida às termas, etc., a um preço de 20€/pessoa. Na definição da estrutura de rendimentos, cujo mapa se encontra no [anexo 3](#), considerou-se o alojamento em época alta, o alojamento em época baixa e as diversas atividades.

Já a estrutura de gastos engloba os Custos da Mercadoria Vendida e das Matérias Consumidas (CMVMC), Fornecimentos de Serviços Externos (FSE) e gastos com o pessoal. Os CMVMC consideram o custo com o pequeno-almoço por pessoa e de diversos consumíveis, assumindo o valor de 3€/pessoa. Nos FSE estão considerados todos os custos com fornecimentos e serviços externos, essenciais ao normal funcionamento e desenvolvimento da atividade. Na rubrica subcontratos está considerada a parceria já existente, entre o promotor e uma agência de viagens local, em que é considerada uma taxa de 50% sobre o volume de vendas das atividades, nos trabalhos especializados contabilizou-se os serviços com contabilidade, certificações e controlos ao nível alimentar e, no ano de 2021, o serviço de consultoria para a elaboração do plano de negócio e acompanhamento do presente projeto. Para as restantes rubricas foi estimado um custo mensal o qual regista, anualmente, um aumento de 1,5%, derivado da taxa de inflação previamente indicada nos pressupostos. Os encargos com pessoal serão para uma auxiliar e para o gerente. As 3 tabelas referentes à estrutura de gastos encontram-se nos [anexos 4, 5 e 6](#).



É preciso ainda ter em conta o valor das depreciações e amortizações, as quais são calculadas pela respetiva rúbrica a que dizem respeito e de acordo com o decreto regulamentar nº2/90 de 12 de janeiro, os encargos financeiros que representam os juros resultantes da parte financiada pela Instituição Bancária, considerando uma taxa anual nominal de 2,5%, e ainda outros gastos e perdas que, neste caso, representam 1% das vendas. O valor da taxa de juro, adaptada às condições do mercado, é refletido na Demonstração dos Resultados através dos encargos financeiros provenientes do financiamento do projeto. Estes gastos de investimento encontram-se nos [anexos 7, 8 e 9](#), respetivamente.

Quantificados os rendimentos e gastos é possível preparar a demonstração dos resultados previsionais, [anexo 10](#), a qual indica que no ano cruzeiro<sup>6</sup>, 2025, a empresa estima atingir um volume de negócios na ordem dos 181.496 Euros e gastos totais de exploração nesse mesmo ano de 89.198,10 Euros, alcançando um EBITDA de 92.271,35 Euros. Os balanços previsionais e a demonstração de fluxos de caixa previsionais podem ser consultados nos [anexos 12 e 11](#), respetivamente.

---

<sup>6</sup> 3º Ano completo após a conclusão do investimento

### 3.8 Análise do investimento

Os critérios para analisar a viabilidade económica e financeira do projeto de investimento por mim utilizados foram o VAL, a TIR e o *payback*. Como tal, foram devidamente calculados e os resultados apresentados na tabela 7.

*Tabela 7 - VAR, TIR e Payback period*

<b>VALOR ACTUAL LÍQUIDO (VAL)</b>	<b>101 690</b>
<b>TAXA INTERNA DE RENDIBILIDADE (TIR)</b>	<b>14,94%</b>
<b>TAXA DE ATUALIZAÇÃO (TA)</b>	<b>7,47%</b>
<b>PAYBACK PERIOD (ANOS)</b>	<b>4,23</b>
<b>VALOR Residual</b>	<b>166 855</b>

Com base na metodologia da Promover, a análise é feita a seis anos de exploração do projeto, com início no presente ano de 2021. Para o cálculo do VAL e da TIR, utilizaram-se os cash-flows operacionais e de financiamento de cada ano, atualizados a uma taxa de atualização anual nominal de 7,47%, calculada e explicada previamente nos pressupostos. O valor residual do investimento (166 855 Euros) é o resultado da dedução das amortizações anuais ao investimento inicial. Os cash-flows considerados surgem da adição ao EBIT(1-TxIRC) (Resultado antes de juros e impostos multiplicado por 1 menos a taxa de IRC a 21%) das amortizações e depreciações do período respeitante, estando os mesmos evidenciados na tabela 8.

O VAL obtido de 101.690 Euros permite concluir que o projeto é rentável, permite recuperar o capital investido, remunerar os investidores e gera um excedente financeiro de 101.690 Euros, assegurando um retorno superior à taxa mínima exigida.

Tabela 8 – Cash-Flows libertos

Ano	CF	CF atualizado	CF atual Acum
0	-300 481	-300 481	-300 481
1	8 379	7 797	-292 684
2	70 139	60 728	-231 957
3	74 571	60 077	-171 880
4	77 880	58 382	-113 498
5	78 989	55 097	-58 401
6	246 656	160 092	101 690

A TIR permite saber de que forma os cash-flows de exploração remuneraram os cash-flows de investimento, estando situada nos 14,94%, ou seja, os cash-flows de exploração conseguem assegurar o investimento realizado e permite concluir, uma vez mais, que o projeto é rentável.

O período de recuperação de capital é de 4,23 anos, valor obtido pela divisão do cash-flow no momento 0 pela média da soma dos restantes cash flows, valores representados na tabela 9, abaixo evidenciada.

Tabela 9 - Payback period

ANO	PAY BACK		
	FL CX	FL CX ACUM	ANOS
CF0=investi mento	-299 728	-299 728	0
CF1	8 203	-291 525	1
CF2	68 591	-222 934	1
CF3	74 485	-148 450	1
CF4	77 816	-70 634	1
CF5	78 955	8 321	0
CF6	80 168	88 488	0
CF7	79 570	168 058	0
	80 838	248 896	0
	76 975	325 871	0
	76 975	402 846	0
	76 975	479 821	0
<b>TOTAL</b>			<b>4,23</b>

cf: resultado liquido +  
amortizações

### 3.8.1 Análise de sensibilidade

De modo a precaver possíveis situações inesperadas e que fujam ao controlo da empresa, foi feita uma análise do risco com base numa análise de sensibilidade assente, somente, numa redução de 10% no volume de vendas que estava inicialmente prevista. O projeto nestas condições manteve a sua viabilidade, com um VAL de 46.902 Euros e uma TIR de 11,01%, como comprovam os [anexos 13](#) e [14](#).

## 4. Análise Crítica

Este estágio coincidiu com a minha primeira experiência a nível profissional. Foi um primeiro contacto com o mundo do trabalho que me permitiu aplicar, na prática, os conhecimentos que fui adquirindo ao longo do meu percurso académico.

Inicialmente comecei por receber formação acerca dos diversos procedimentos da empresa e o papel que iria desempenhar ao longo do estágio. Durante os primeiros meses, a minha principal tarefa passou por tratar de pedidos de pagamento no portal do Portugal2020. Ao deparar-me com esta situação, para além do que me foi pedido, senti necessidade de aprofundar o conhecimento acerca do tema, uma vez que era uma novidade para mim. Nesta fase acabei por estudar que programas de incentivo existiam e as condições de acesso, o que eram pedidos de pagamento, como se processavam e todo o processo que antecedia fazer um. Esta vontade de saber mais permitiu-me estar mais preparado para os desafios que se seguiram.

Quando surgiu a oportunidade de entrar mais em concreto nos projetos de investimento, comecei por receber instruções de como se iria processar a candidatura do projeto analisado no presente relatório. A experiência durante todas as fases de elaboração do plano de negócios foi bastante positiva, pois tive a oportunidade de assistir a diversas reuniões com o cliente e ter um primeiro contacto de como se processam os projetos de investimento na prática, bem como de realizar todos os pontos pretendidos no *business plan* do cliente, incluindo a análise de viabilidade, que foi o que mais gostei de fazer. Foi um trabalho bastante gratificante e concluído com sucesso. Fui exemplarmente acompanhado e sempre que necessitava de ajuda ou tinha dúvidas, os colaboradores da empresa prontamente se mostravam disponíveis a ajudar-me. Contudo, com base no que aprendi na minha formação académica e tendo apenas um *background* teórico do assunto, penso que, a nível de melhorias, a empresa poderia adotar um *software* ou um modelo *template* pré-definido para fazer a análise de viabilidade económica e financeira. Durante os meus anos de estudo, sempre que abordei este tema, tinha como base o modelo IAPMEI, e esperava encontrar um *excel* formatado de igual modo ou, pelo menos, com bastantes similaridades. Também sugeri que a análise de sensibilidade abrangesse novas variáveis e mais cenários, ao contrário do que a empresa habitualmente faz, de

reduzir, somente, em 10% o volume de vendas. Para tal, a empresa pode recorrer à ferramenta de gestão de cenários, incorporada no *excel*, para obter mais cenários, tanto otimistas como pessimistas. Penso que aprimorar o modo como se faz a análise de viabilidade de projetos seria uma ótima melhoria aos métodos de trabalho da Promover. Outro aspeto que notei foi que estes processos são extremamente demorados devido ao facto de, por vezes, os clientes demorarem a atender os pedidos de quem realiza o processo de candidatura ao incentivo.

## Conclusão

Ao longo das 20 semanas de estágio, na Promover-Consultores, consolidei conceitos que fui aprendendo ao longo dos anos, durante a minha formação académica. Através desta primeira experiência com o mundo do trabalho deparei-me com uma realidade profissional que facilita a aprendizagem, através da prática, e promove o conhecimento contínuo.

Este documento sintetiza o projeto de investimento que tive oportunidade de acompanhar, na íntegra, com a realização do *business plan* ao promotor. Os resultados obtidos na análise de viabilidade económica e financeira permitem concluir que o projeto é viável, uma vez que, tanto o VAL como a TIR, apresentam valores que indicam a rentabilidade deste alojamento local. Para além do cenário base, o projeto foi submetido, ainda, a uma análise de sensibilidade, em que os resultados foram igualmente conclusivos quanto à sua viabilidade.

Este relatório culmina o estágio curricular no âmbito do Mestrado em Gestão.

## Bibliografia

- Abecassis, F., Cabral, N. (1988), “Perspetiva Financeira Da empresa na preparação e avaliação de projectos”, *Análise económica e financeira de projectos*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa
- Cebola, A., (2017), *Projectos de Investimento de Pequenas e Médias Empresas – Elaboração e Análise*, 2ªEdição, Edições Sílabo, Lisboa
- Fonseca, J. (2009), *Análise e Decisão de Investimentos*, IESDE, Brasil
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London
- Lisboa, J., Augusto, M. (2018), *Cálculo Financeiro*, 2ª Edição, Vida Económica – Editorial, Porto
- Marques, A. (2014), *Conceção e Análise de Projetos de Investimento*, 4ªEdição, Edições Sílabo, Lisboa
- Matias, R. (2007), *Cálculo Financeiro – “Teoria e Prática”*, 2ªEdição, Escolar Editoria, Lisboa
- McKeever, M. (2011), *How to write a business plan*, 10ªEdição, RICHARD STIM, California
- Nunes, P. (2015), *Conceito de Análise de Sensibilidade*, Acedido a 25 de junho de 2021
- Pinson, L. (2008), *Anatomy of a Business Plan: the step-by-step guide to building a business and securing your company’s future*, 7ªEdição, Nancy Sampson, Tustin
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jordan, B. (2001), *Fundamentals of Corporate Finance Third Edition*, McGraw-Hill
- Silva, E., Monteiro, F. (2014), “O risco: avaliação de projetos em condições de incerteza”, *Empreendedorismo e Plano de Negócios (2ª Edição)*, Vida Económica – Editorial, Porto
- Silva, E., Queirós, M. (2013), *Análise de Investimentos em Ativos Reais*, Vida Económica, Porto



Bibliografia *online*

*Investopedia / Consumer financial protection bureau,*

<https://www.investopedia.com/terms/c/consumer-financial-protection-bureau-cfpb.asp>,

acedido a 13 de maio de 2021

*Forbes,*

<https://www.forbes.com/sites/palomacanterogomez/2019/07/24/basic-structure-of-a-business-plan-for-beginners/?sh=7ade80dc2ad3>,

acedido a 10 de junho de 2021

Dicionário financeiro VAL vs TIR,

<https://www.dicionariofinanceiro.com/valor-presente-liquido/>,

acedido a 11 de junho de 2021

Turismo de Portugal,

[http://business.turismodeportugal.pt/pt/Investir/Financiamento/Programas\\_incentivos/Paginas/Linha-de-apoio-a-qualificacao-da-oferta.aspx](http://business.turismodeportugal.pt/pt/Investir/Financiamento/Programas_incentivos/Paginas/Linha-de-apoio-a-qualificacao-da-oferta.aspx),

acedido a 5 de junho de 2021

<https://business.turismodeportugal.pt/SiteCollectionDocuments/financiamento/ficha-informativa-linha-apoio-qualificacao-oferta-2021.pdf>,

acedido a 5 de junho de 2021

Portal dos incentivos,

<https://www.portaldosincentivos.pt/index.php/linha-de-apoio-a-qualificacao-da-oferta>,

acedido a 6 de junho de 2021

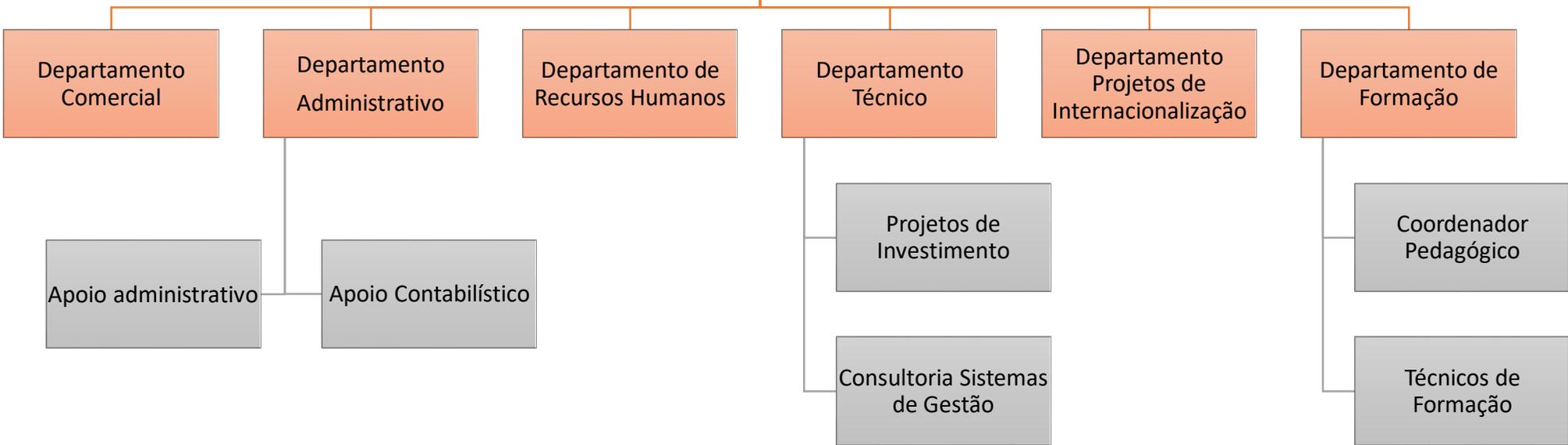
## ANEXOS

# Anexo 1 – Organigrama da empresa



Direção Executiva

Departamento de Qualidade



Fonte: Elaboração própria

## Anexo 2 – Análise SWOT

<p><b><i>Pontos Fortes:</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conhecimento das necessidades do mercado;</li><li>• Boa localização do empreendimento, sobretudo devido à proximidade com as Termas;</li><li>• Boa acessibilidade ao empreendimento;</li><li>• Empreendimento com potencialidades ao nível da oferta de novos serviços a explorar;</li></ul>	<p><b><i>Pontos Fracos:</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Empresa nova, sem histórico;</li><li>• Investimento inicial elevado;</li><li>• Custos de exploração e manutenção relativamente elevados.</li></ul>
<p><b><i>Oportunidades:</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aumento da procura do turismo na região interior;</li><li>• Generalização do uso dos meios digitais;</li><li>• Fácil acessibilidade na rede rodoviária e ferroviária;</li><li>• Região com grande valor patrimonial, histórico e cultural;</li><li>• Relação competitiva de qualidade e preço;</li><li>• Criação de sinergias com agentes locais, de forma a potenciar os recursos da região;</li></ul>	<p><b><i>Ameaças:</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Crise nacional e internacional;</li><li>• Pandemias mundiais;</li><li>• Reduzida organização, planeamento e estruturação da oferta turística na região Centro.</li><li>• Elevada concorrência na zona.</li></ul>

## Anexo 3 – Estrutura de rendimentos

<b>VENDAS E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b>								
<b>PRODUTO/SERVIÇO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>Alojamento em época alta</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>62 118</b>	<b>66 202</b>	<b>70 555</b>	<b>71 613</b>	<b>72 688</b>	<b>73 778</b>
<b>Capacidade instalada - nº de quartos</b>	10	10	10	10	10	10	10	10
<b>Nº dias/ano</b>	-	0	102	102	102	102	102	102
<b>Taxa de ocupação</b>	0%	75%	75%	79%	83%	83%	83%	83%
<b>Preço Médio/Quarto</b>	7,0	80,0	81,20	82,42	83,65	84,91	86,18	87,48
	0	0						
<b>Taxa de Crescimento dos Preços</b>		1,50	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
		%						
<b>Alojamento em época baixa</b>	<b>0</b>	<b>18 400</b>	<b>56 058</b>	<b>59 744</b>	<b>60 640</b>	<b>61 550</b>	<b>62 473</b>	<b>63 410</b>
<b>Capacidade instalada - nº de quartos</b>	10	10	10	10	10	10	10	10
<b>Nº dias/ano</b>		92	263	263	263	263	263	263
<b>Taxa de ocupação</b>	0%	40%	42%	44%	44%	44%	44%	44%
<b>Preço Médio/Quarto</b>	0,0	50,0	50,75	51,51	52,28	53,07	53,86	54,67
	0	0						
<b>Taxa de Crescimento dos Preços</b>		1,50	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
		%						
<b>Atividades</b>	<b>0</b>	<b>8 832</b>	<b>45 543</b>	<b>48 538</b>	<b>50 274</b>	<b>51 028</b>	<b>51 793</b>	<b>52 570</b>
<b>Nº clientes/ano</b>		552	2 804	2 945	3 005	3 005	3 005	3 005
<b>Taxa de ocupação</b>		80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
<b>Preço Médio/Pessoa</b>		20,0	20,30 €	20,60 €	20,91 €	21,23 €	21,55 €	21,87 €
		0 €						
<b>Taxa de Crescimento dos Preços</b>		1,50	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
		%						
<b>Índice de ocupação quarto - 1,5 pessoas</b>								
<b>TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS</b>	<b>0,00</b>	<b>27</b>	<b>163</b>	<b>174</b>	<b>181</b>	<b>184</b>	<b>186</b>	<b>189</b>
		<b>232,00</b>	<b>719,91</b>	<b>484,49</b>	<b>469,45</b>	<b>191,49</b>	<b>954,37</b>	<b>758,68</b>
<b>TOTAL DE CLIENTES DIA</b>	<b>0,0</b>	<b>6,00</b>	<b>17,55</b>	<b>18,43</b>	<b>19,02</b>	<b>19,02</b>	<b>19,02</b>	<b>19,02</b>
	<b>0</b>							
<b>TOTAL DE CLIENTES ANO</b>	<b>0</b>	<b>552,00</b>	<b>2804,40</b>	<b>2944,62</b>	<b>3004,86</b>	<b>3004,86</b>	<b>3004,86</b>	<b>3004,86</b>
<b>índice de ocupação média</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>

## Anexo 4 – CMVMC

<b>CMVC- CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E MATÉRIAS CONSUMIDAS</b>									
<b>IDENTIFICAÇÃO</b>	<b>€/Pessoa</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>CUSTOS COM MERCADORIAS E Matérias-primas</b>	<b>3,00 €</b>	0,00	1 656,00	8 413,20	8 833,86	9 014,59	9 014,59	9 014,59	9 014,59

## Anexo 5 – FSE

<b>FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS DO PROJETO</b>									
<b>valor mês</b>	<b>Rubricas</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>0 €</b>	. Subcontratos	0	4 416	22 772	24 269	25 137	25 514	25 897	26 285
<b>20 €</b>	. Trabalhos Especializados	9 000	60	240	244	247	251	255	259
<b>30 €</b>	. Publicidade e propaganda	0	90	360	365	371	376	382	388
<b>50 €</b>	. Vigilância e Segurança	0	136	819	872	907	921	935	949
<b>0 €</b>	. Honorários	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>15%</b>	. Comissões	0	1 159	7 445	7 935	8 265	8 389	8 515	8 643
<b>25 €</b>	. Conservação e Reparação	0	75	305	309	314	318	323	328
<b>20 €</b>	. Ferramentas e utensílios	0	60	244	247	251	255	259	262
<b>20 €</b>	. Material de Escritório	0	60	244	247	251	255	259	262
<b>700 €</b>	. Eletricidade	0	2 100	8 526	8 654	8 784	8 915	9 049	9 185
<b>350 €</b>	. Água	0	1 050	4 263	4 327	4 392	4 458	4 525	4 592
	. Deslocações, Estadas e Transportes	0	0	0	0	0	0	0	0
	. Rendas e Alugueres	0	0	0	0	0	0	0	0
	. Comunicação	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>65 €</b>	. Seguros	0	195	792	804	816	828	840	853
<b>100 €</b>	. Limpeza, higiene e conforto	0	300	781	793	805	817	829	841
<b>20 €</b>	. Outros Fornecimentos e Serviços Externos	0	68	409	436	454	460	467	474
	<b>TOTAL</b>	<b>9 000</b>	<b>9 769</b>	<b>47 198</b>	<b>49 502</b>	<b>50 993</b>	<b>51 758</b>	<b>52 534</b>	<b>53 322</b>

## Anexo 6 – Gastos com o pessoal

### ENCARGOS COM PESSOAL - POSTOS DE TRABALHO A CRIAR

Postos de Trabalho	N.º	Salário Mensal	Encargos Sociais	Encargo Anual
Auxiliar	1	665	158	11 521
Gerência	1	950	226	16 459

### GASTOS COM O PESSOAL DO PROJETO E EMPRESA

RUBRICAS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Remuneração (14 meses de vencimento tempo completo)		4 845	22 949	23 293	23 643	23 997	24 357	24 723
Encargos Sociais (segurança social - taxa:23,75%)	0	1 151	1 168	1 185	1 209	1 233	1 258	1 283
Outras despesas com o pessoal (seguros e formação) - 3% do valor da remuneração	0	145	148	150	709	720	731	742
Subsídio de alimentação (4,77€/dia)		630	2 309	2 343	2 378	2 414	2 450	2 487
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>6 141</b>	<b>26 573</b>	<b>26 972</b>	<b>27 940</b>	<b>28 365</b>	<b>28 796</b>	<b>29 235</b>

## Anexo 7 – Depreciações e amortizações

ATIVOS FIXOS	Valor de Aquisição	Taxa Anual DEC REG 002/90	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
			<b>ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS E PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO</b>							
Terrenos e recursos naturais	0	5,00%	0	0	0	0	0	0	0	0
Edifícios e Outras Construções	170 033,14	5,00%	0	994	8 502	8 502	8 502	8 502	8 502	8 502
Instalações	0	10,00%	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipamento Básico	117 307,81	12,50%	0	3 666	14 663	14 663	14 663	14 663	14 663	14 663
Ferramentas e Utensílios	0	25,00%	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipamento biológico	0	12,50%	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipamento de Transporte	0	20,00%	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipamento Administrativo	0,00	25,00%	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipamento informático	1 085	33,33%	0	90	361	361	271	0	0	0
Outros Ativos Tangíveis	0	12,50%	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DEPRECIações</b>			<b>0</b>	<b>4 750</b>	<b>23 527</b>	<b>23 527</b>	<b>23 436</b>	<b>23 165</b>	<b>23 165</b>	<b>23 165</b>
<b>ATIVOS INTANGÍVEIS</b>										
Projetos de Desenvolvimento	0	33,33%	0	0	0	0	0	0	0	0
Propriedade Industrial	0	33,33%	0	0	0	0	0	0	0	0
Goodwill	0	33,33%	0	0	0	0	0	0	0	0
Programas de Computador	0	33,33%	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Ativos Intangíveis	0	33,33%	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL AMORTIZAÇÕES</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DO PROETO</b>			<b>288 425,55</b>	<b>0</b>	<b>4 750</b>	<b>23 527</b>	<b>23 527</b>	<b>23 436</b>	<b>23 165</b>	<b>23 165</b>
Existente - TANGÍVEL	0		0	0	0	0	0	0	0	0
Existente - INTANGÍVEL	0		0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>288 425,55</b>		<b>0</b>	<b>4 750</b>	<b>23 527</b>	<b>23 527</b>	<b>23 436</b>	<b>23 165</b>	<b>23 165</b>	<b>23 165</b>



## Anexo 8 - Encargos financeiros

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Rubricas</b>								
<b>Juros e Gastos Similares Suportados- Subsídio Reembolsável -Projeto</b>	1 123	1 497	1 497	1 497	1 497	1 361	1 225	1 089
<b>Juros Empréstimos e Leasing (Projeto)</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Juros e Gastos Similares Suportados- Existentes</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>1 123</b>	<b>1 497</b>	<b>1 497</b>	<b>1 497</b>	<b>1 497</b>	<b>1 361</b>	<b>1 225</b>	<b>1 089</b>

## Anexo 9 – Outros gastos e perdas

<b>OUTROS GASTOS E PERDAS</b>									
	Estimam-se em 1,00% das Vendas								
<b>Rúbricas</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	
<b>Impostos Indiretos</b>	0	272	1 637	1 745	1 815	1 842	1 870	1 898	





<b>Recebimentos Provenientes de:</b>									0
Investimentos Financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ativo Fixo Tangível	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ativo Fixo Intangível	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subsídios de Investimento	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Juros e Proveitos Similares	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subtotal</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Pagamentos respeitantes a:</b>									
Investimentos Financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ativo Fixo Tangível	79 539	208 887	0	0	0	0	0	0	0
Ativo Intangível	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subtotal</b>	79 539	208 887	0	0	0	0	0	0	0
<b>FLUXO DAS ACTIVIDADES INVESTIMENTO</b>	<b>-79 539</b>	<b>-208 887</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>									
<b>Recebimentos Provenientes de:</b>									
Empréstimos Obtidos ( +Suprimentos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aumentos Capital, Prest. Suplementares, Prémios Emissão	18 461	42 238	0	0	0	0	0	0	0
Subsídios e doações	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Locação Financeira	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Financiamentos (incentivo reembolsável)	70 831	168 952	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subtotal</b>	<b>89 292</b>	<b>211 190</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pagamentos respeitantes a:</b>									
Amortização Empréstimos Obtidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimo Existente	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimo Pós-Projeto	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Amortização Subsídio Reembolsável</b>	0	0	0	0	21 798	21 798	21 798	21 798
<b>Amortização Contratos Locação Financeira</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Juros e Custos Similares</b>	1 123	1 497	1 497	1 497	1 497	1 361	1 225	1 089
<b>Empréstimos e Leasing</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subsídio Reembolsável</b>	1 123	1 497	1 497	1 497	1 497	1 361	1 225	1 089
<b>Outros existentes</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Dividendos</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Reduções de Capital e Prestações Suplementares</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Pagamento a sócios (de Suprimentos)</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Aquisição de Ações (Quotas) Próprias</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subtotal</b>	1 123	1 497	1 497	1 497	23 296	23 160	23 024	22 887
<b>FLUXOS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>88 169</b>	<b>209 692</b>	<b>-1 497</b>	<b>-1 497</b>	<b>-23 296</b>	<b>-23 160</b>	<b>-23 024</b>	<b>-22 887</b>
<b>VARIAÇÃO DE CAIXA E SEUS EQUIVALENTES</b>	<b>0</b>	<b>9 499</b>	<b>68 956</b>	<b>73 388</b>	<b>54 898</b>	<b>56 115</b>	<b>57 436</b>	<b>58 776</b>
<b>EFEITO DAS DIFERENÇAS DE CAMBIO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTES (Inicio do período)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9 499</b>	<b>78 455</b>	<b>151 843</b>	<b>206 741</b>	<b>262 856</b>	<b>320 293</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTES (Fim do período)</b>	<b>0,00</b>	<b>9 499</b>	<b>78 455</b>	<b>151 843</b>	<b>206 741</b>	<b>262 856</b>	<b>320 293</b>	<b>379 069</b>



Anexo 13 – Demonstração de resultados previsionais com análise de sensibilidade

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAIS DA EMPRESA</b>								
<b>RUBRICAS</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>RENDIMENTOS</b>								
Vendas e Prestação de Serviços	0	24 509	147 348	157 036	163 323	165 772	168 259	170 783
Subsídios à Exploração	0	0	0	0	0	0	0	0
Ganhos/Perdas Imputados de Subsidiárias, associadas a empreendimentos	0	0	0	0	0	0	0	0
Variação nos Inventários da Produção	0	0	0	0	0	0	0	0
Trabalhos para a Própria Entidade	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL RENDIMENTOS</b>	<b>0</b>	<b>24 509</b>	<b>147 348</b>	<b>157 036</b>	<b>163 323</b>	<b>165 772</b>	<b>168 259</b>	<b>170 783</b>
Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas	0	1 656	8 413	8 834	9 015	9 015	9 015	9 015
Fornecimentos e Serviços Externos	9 000	9 769	47 198	49 502	50 993	51 758	52 534	53 322
Gastos com o Pessoal	0	6 141	24 265	24 629	25 561	25 951	26 346	26 748
. Remunerações	0	4 845	22 949	23 293	23 643	23 997	24 357	24 723
. Outros Encargos	0	1 296	1 315	1 335	1 918	1 953	1 989	2 025
Imparidade de Inventários (perdas/reversões)	0	0	0	0	0	0	0	0
Imparidade de Dívidas a Receber (perdas/reversões)	0	0	0	0	0	0	0	0
Provisões	0	0	0	0	0	0	0	0
Imparidade de Investimentos não Depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	0	0	0	0	0	0	0	0
Aumentos/reduções de Justo Valor	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Rendimentos e Ganhos	0	0	0	0	0	0	0	0
. Rendimentos Suplementares	0	0	0	0	0	0	0	0
. Outros Rendimentos e Ganhos	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Gastos e Perdas	0	545	3 274	3 490	3 629	3 684	3 739	3 795
. Impostos Indiretos	0	272	1 637	1 745	1 815	1 842	1 870	1 898
. Outros Gastos e Perdas	0	272	1 637	1 745	1 815	1 842	1 870	1 898
<b>TOTAL PERDAS</b>	<b>9 000</b>	<b>18 111</b>	<b>83 150</b>	<b>86 454</b>	<b>89 198,10</b>	<b>90 407</b>	<b>91 634</b>	<b>92 880</b>

<b>Resultado Operacional- EBITDA</b>	-9 000	6 398	64 198	70 582	74 124,41	75 365	76 625	77 903
<b>Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortizações</b>	0	4 750	23 527	23 527	23 436	23 165	23 165	23 165
<b>Imparidade de Investimentos Depreciáveis/Amortizáveis (perdas/reversões)</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Resultado Antes de Encargos Financeiros e Impostos</b>	-9 000	1 647	40 671	47 055	50 688	52 200	53 460	54 738
<b>Juros e Rendimentos Similares Obtidos</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Juros e Gastos Similares Suportados</b>	1 123	1 497	1 497	1 497	1 497	1 361	1 225	1 089
<b>Resultados antes de Impostos</b>	-10 123	150	39 173	45 558	49 191	50 839	52 235	53 649
<b>Imposto Sobre o Rendimento do Período)</b>	0	31	8 226	9 567	10 330	10 676	10 969	11 266
<b>Resultado Líquido do Período</b>	-10 123	118	30 947	35 991	38 861	40 163	41 265	42 383
<b>Resultado das Atividades Descontinuadas</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



## Anexo 14 - VAL e TIR com análise de sensibilidade

<b>VALOR ATUAL LÍQUIDO (VAL)</b>	<b>46 902</b>
<b>TAXA INTERNA DE RENDIBILIDADE (TIR)</b>	<b>11,01%</b>
<b>TAXA DE ATUALIZAÇÃO (TA)</b>	<b>7,47%</b>

<b>Ano</b>	<b>CF</b>	<b>CF atualizado</b>	<b>CF atual Acum</b>
<b>0</b>	-300 481	-300 481	-300 481
<b>1</b>	6 228	5 795	-294 686
<b>2</b>	57 206	49 529	-245 157
<b>3</b>	60 786	48 972	-196 185
<b>4</b>	63 544	47 635	-148 550
<b>5</b>	64 437	44 947	-103 603
<b>6</b>	231 887	150 506	46 902