

Projeto
1993 Student Residence

Mestrado em Gestão e Negócios
Rodrigo Xavier Correia Soares
Orientador: Doutor Filipe Duarte
Coorientador: Doutor Filipe Costa

DEDICATÓRIA

Um enorme agradecimento a todos pelo apoio no decorrer desta etapa.

Aos meus pais,

Á minha família,

Á minha namorada que sempre me apoiou,

O meu obrigado.

.

“Nos negócios é preciso ser incisivo. Ou se acredita e se faz ou não se acredita e não se faz. Se é para fazer tem de ser feito logo.”

Rui Nabeiro, Empresário e empreendedor

AGRADECIMENTOS

A realização deste projeto representa o culminar de uma etapa importante da minha vida académica, e seria impossível alcançá-la sem o apoio, a orientação e o incentivo dos intervenientes aqui apresentados, aos quais expresso os meus sinceros agradecimentos.

Em primeiro lugar, quero agradecer ao Instituto Superior Ciências Empresariais e do Turismo, instituição que me acolheu ao longo do meu percurso académico e que me proporcionou as ferramentas e os conhecimentos para o meu desenvolvimento pessoal e profissional.

Um agradecimento muito especial ao meu orientador, o Professor Doutor Filipe Alexandre Pereira Duarte, pela sua disponibilidade temporal, pela sua competência e orientação ao longo de todo o meu projeto. A exigência e o rigor que me colocou foram cruciais para o desenrolar desta etapa e para a concretização deste trabalho, assim como os seus conselhos, que sempre me incentivaram a procurar mais e melhor, o Professor é incansável.

Aos meus pais e à minha família, deixo uma palavra de gratidão profunda. Foram sempre o meu porto seguro, incentivando-me sempre a ir em frente, a procurar mais e a serem os principais responsáveis pelo meu sucesso académico e pessoal.

À minha namorada, Beatriz, agradeço o carinho, a paciência e a compreensão durante os momentos mais exigentes deste percurso. Um apoio incondicional e incansável. A tua presença foi essencial.

A todos vós, o meu sincero obrigado.

RESUMO

A cidade da Covilhã tem sido palco de uma procura cada vez mais intensiva no que respeita ao alojamento estudantil, este aumento de procura deve-se à vinda de novos estudantes, com ambições de desenvolverem o seu ciclo de estudos superiores na Universidade da Beira Interior. O Polo Universitário da Beira Interior conta com uma grande diversidade de cursos e áreas abrangidas, com o conseqüentemente gradual aumento de alunos.

Com este crescimento, existem várias questões que são levantadas, sendo, talvez a principal, o alojamento. O alojamento é sempre um dos principais pontos para os alunos, tanto em termos de oferta como em termos de valor. Neste projeto exploramos essas vertentes, dinamizando algo que ofereça valor acrescentado, bem como algo com características diferentes.

Desta forma, o projeto, com as características que possui tenta ir de encontro com o que os alunos normalmente procuram.

Assim, procurou-se compreender em como o projeto contribui para o combate da problemática existente, em como o projeto gera valor junto dos seus stakeholders e, em como ganhará visibilidade na cidade.

Pretende-se com este projeto, o “*1993 Student Residence*”, realçar os aspetos mais importantes, com vista à viabilidade financeira para a análise de sustentabilidade económico financeira do projeto.

Através da realização do projeto, foi possível concluir qual a viabilidade de execução do projeto de investimento, sendo que demonstra resultados válidos para implementação.

Palavras – chave: Empreendedorismo, Covilhã, Alojamento Estudantil, Habitação, Projeto de Investimento

ABSTRACT

The city of Covilhã has been experiencing an increasingly intense demand for student housing. This increase is due to the arrival of new students, aspiring to pursue higher education at the University of Beira Interior. The Beira Interior University Campus offers a wide variety of programs and areas, resulting in a gradual increase in student enrolment.

With this growth, several issues arise, the most important being housing. Accommodation is always a key consideration for students, both in terms of availability and value. In this project, we explore these aspects, developing something that offers added value as well as something with unique characteristics.

Thus, the project, with its existing characteristics, seeks to meet what students typically seek.

Therefore, we wanted to understand how the project contributes to combating existing problems, how it generates value for its stakeholders, and how it will gain visibility in the city. The aim of this project, the "1993 Student Residence," is to highlight the most important aspects, focusing on financial viability for the analysis of the project's economic and financial sustainability.

Through the project, it was possible to determine the feasibility of executing the investment project, demonstrating valid results for implementation.

Keywords: Entrepreneurship, Covilhã, Student Housing, Housing, Investment Project

ÍNDICE GERAL

DEDICATÓRIA	II
AGRADECIMENTOS	III
RESUMO	IV
ABSTRACT	V
1 – ENQUADRAMENTO GERAL	1
1.1 Especificação do tema	1
1.2 Objetivos Gerais e Específicos	1
1.3 Delimitação da Abordagem	2
1.4 Recolha de dados	3
1.5 Justificação e relevância	3
1.6 Apresentação do problema de investigação	4
1.7 Estrutura do trabalho de investigação	5
2 – REVISÃO DE LITERATURA	6
3 – PLANO DE NEGÓCIO	13
3.1 Sumário Executivo	13
3.2 Identificação da empresa e promotores	13
3.2.1 Forma Jurídica	14
3.2.2 Distribuição do Capital Social	15
3.2.3 Breve Caracterização da Atividade	15
3.2.4 Natureza do Projeto	15
3.2.5 Identificação dos Promotores / Equipa Empresarial	19
3.2.6 Localização	19
3.2.7 Logótipo	21
3.3 Modelo CANVAS	23
3.4 Análise do Meio Ambiente Externo	25
3.4.1 Contexto Político – Legal	25
3.4.2 Contexto Económico	26
3.4.3 Contexto Sociocultural	26
3.4.4 Contexto Tecnológico	27
3.5. Análise do Meio Ambiente Interno	27
3.5.1 Clientes (Potenciais)	27

3.5.2 Concorrentes.....	28
3.5.3 Fornecedores.....	29
3.5.4 Comunidade.....	29
4 – MODELO DE DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO.....	30
4.1 Missão, Visão e Valores.....	30
4.2 Objetivos Estratégicos.....	31
4.3 Análise SWOT.....	32
4.4 Análise SWOT Cruzada.....	34
4.5 Modelo das cinco forças.....	37
5 – PLANO DE MARKETING.....	39
5.1 Política do produto e serviço.....	39
5.2 Política do preço.....	39
5.3 Política de distribuição.....	40
5.4 Política de comunicação.....	41
6 – CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO ECONÓMICO – FINANCEIRO.....	42
6.1 Pressupostos.....	42
6.2 Volume de Negócios.....	43
6.3 Fornecimento de Serviços Externos.....	44
6.4 Gastos com pessoal.....	46
6.5 Investimento.....	49
6.6 Financiamento.....	57
6.7 Demonstração de Resultados Previsional.....	57
6.8 Balanço Previsional.....	59
7 – ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICA.....	61
7.1 Análise de viabilidade do projeto.....	61
7.2 Mapa de avaliação dos diferentes indicadores do projeto.....	62
7.3 Análise de sensibilidade.....	63
8 - CONCLUSÕES.....	65
Referências bibliográficas.....	67

ÍNDICES ESPECÍFICOS

Índice de Figuras

Figura 1 - Organograma da Empresa.....	14
Figura 2 - Planta Rés do chão	16
Figura 3 - Planta 1º Andar	17
Figura 4 - Planta 2º Andar	18
Figura 5 - Ruína onde será desenvolvido o Alojamento Estudantil	19
Figura 6 - Imagem aérea do local	20
Figura 7 - Localização do Alojamento	21
Figura 8 - Logótipo do Alojamento	22
Figura 9 - Modelo Canvas	23
Figura 10 - Valores praticados pela Micampus Covilhã.....	40
Figura 11 - Termoacumulador Bosch	53
Figura 12 - Bomba de Calor Samsung	54
Figura 13 - Ar Condicionado Multi-split.....	54

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Análise SWOT	33
Tabela 2 - Análise SWOT cruzada.....	36
Tabela 3 - Modelo das cinco forças de M. Porter.....	37
Tabela 4 - Pressupostos.....	42
Tabela 5 - Volume de Negócios	43
Tabela 6 - Fornecimento e Serviços Externos	45
Tabela 7 - Composição de Staff e remunerações mensais base.....	46
Tabela 8 - Gasto mensal com colaboradores	47
Tabela 9 - Gastos com Pessoal	48
Tabela 10 – Ginásio	50
Tabela 11 - Zona Comum	51
Tabela 12- Zona de Lazer	51
Tabela 13 - Zona de Refeição	52
Tabela 14 – Cozinha	52

Tabela 15 - Mobiliários Quartos	53
Tabela 16 - Águas e Climatização	55
Tabela 17 - Outros Equipamentos Básicos	55
Tabela 18 - Custo Final.....	56
Tabela 19 – Investimento.....	56
Tabela 20 – Financiamento.....	57
Tabela 21 - Demonstração de Resultados Previsional.....	58
Tabela 22 - Balanço Previsional	60
Tabela 23 - Análise de viabilidade do projeto	61
Tabela 24 - Avaliação dos Indicadores do Projeto.....	62
Tabela 25 - Análise de Sensibilidade.....	63

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

UBI – Universidade da Beira Interior

PEST – Análise de Política, Económica, Social e Tecnológica

SWOT – Análise de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças

PNAES - Plano Nacional para o Alojamento no Ensino Superior

PRR – Plano Recuperação e Resiliência

INE – Instituto Nacional de Estatística

AL – Alojamento Local

SASUBI – Serviços de Ação Social da Universidade da Beira Interior

SOCIUS – Centro de investigação em Sociologia Económica e das Organizações

1 – ENQUADRAMENTO GERAL

1.1 Especificação do tema

O presente projeto tem como objetivo estudar e compreender a viabilidade financeira através do desenvolvimento de um alojamento para estudantes na cidade da Covilhã. A elevada e crescente procura por alojamento estudantil devido ao aumento do número de alunos da Universidade da Beira Interior (UBI) demonstra a necessidade de criação e desenvolvimento de novas soluções. Nesse sentido, pretende-se realizar algo que seja enquadrável com a região, inserindo-se de uma forma que providencie resposta às necessidades existentes. A oferta pública de alojamentos é escassa, tornando-se uma oportunidade para o desenvolvimento de um projeto privado de alojamento estudantil. Com este projeto de investimento, procura-se diferenciar de algo que já possa existir em termos de concorrência na região, desenvolvendo um projeto que se encaixe nas necessidades dos estudantes.

O alojamento irá contar com características diferenciadoras, como a sua localização com excelente proximidade do Polo Universitário da UBI, quartos com áreas amplas e zonas comuns que tornam o alojamento exclusivo e apelativo.

1.2 Objetivos Gerais e Específicos

Delimitando o projeto e tema que vai ser abordado, apresentam-se os objetivos do trabalho de forma a demonstrar com detalhe o que se pretende executar. Os objetivos gerais delimitam a razão principal do projeto, definindo o tema principal no decorrer do projeto (Gil, 2008). Com os objetivos específicos, procura-se demonstrar os passos tomados, tornando mais claro a investigação, análise de dados e medição individual dos objetivos (Marconi & Lakatos, 2017).

De forma a realizar este projeto, estipulou-se três objetivos gerais que se pretendem realizar:

- ✓ **Criar uma solução no panorama de habitação para os estudantes deslocados que vão estudar para a cidade da Covilhã;**
 - Compreender a envolvente onde o projeto se encontra inserido;
 - Diferenciar-se na oferta de alojamento para estudantes já existente;
- ✓ **Analisar o planeamento estratégico da estrutura da empresa;**
 - Realizar uma análise PEST e SWOT;
 - Compreender os fatores fundamentais para o sucesso;
 - Estratégias de como captar clientes.
- ✓ **Analisar a sua viabilidade económica;**
 - Demonstrar o projeto de investimento do ponto de vista financeiro;
 - Análise das demonstrações financeiras;
 - Averiguar a sua viabilidade.

Segundo António Carlos Gil, a metodologia é o caminho racional na procura pela solução dos problemas propostos na pesquisa, sendo constituída pelos métodos, técnicas e instrumentos necessários para a coleta e análise de dados (Gil, 2003).

1.3 Delimitação da Abordagem

O presente projeto de investimento encontra-se delimitado a dois níveis: geográfico e teórico, com um enquadramento teórico e conceptual sobre empreendedorismo e necessidades na procura de habitação na cidade da Covilhã sustentando assim a problemática em estudo. Em termos estruturais, o trabalho encontra-se dividido em oito partes: o enquadramento geral, a revisão de literatura, o plano de negócios, existindo uma descrição e compreensão do projeto de investimento, o modelo de desenvolvimento estratégico com a missão, visão e valores, em seguida o plano de marketing, a caracterização do projeto económico e financeiro, seguindo da análise de viabilidade económica e o por fim a conclusão, onde ocorre a discussão e os principais pontos obtidos, apresentando ainda as limitações do estudo e as novas perspetivas de investigação.

Em termos geográficos, o estudo é de abrangência concelhia, inserido na NUT II Centro, na sub-região Beiras e Serra da Estrela (NUT III). O concelho da Covilhã, situa-se no distrito de Castelo Branco e integra a sub-região das Beiras e Serra da Estrela, possui uma área de aproximadamente 555,6 km² e é composto por 21 freguesias, nomeadamente:

Aldeia de São Francisco de Assis, Barco e Coutada, Boidobra, Cantar-Galo e Vila do Carvalho, Cortes do Meio, Covilhã e Canhoso, Dominguito, Ferro, Orjais, Paul, Peraboa, São Jorge da Beira, Sobral de São Miguel, Teixoso e Sarzedo, Tortosendo, Unhais da Serra, Vale Formoso e Aldeia do Souto, Verdelhos, Vila do Carvalho, Vila de São Domingos e Vila de Silveiras.

1.4 Recolha de dados

Para a realização deste projeto, foi adotado uma abordagem que combina várias técnicas de recolha de dados, nomeadamente a análise de dados estatísticos publicados pela UBI, INE e PORDATA. Na revisão de literatura, foi utilizada uma pesquisa exploratória, analisando principalmente artigos científicos de autores como Vaz (2004, 2008, 2010), Pereira (2018) e Almeida (2021), sustentando assim a problemática em análise. Estas foram consultadas através do Google Academy, tendo como exemplos a SOCIUS (Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações) e a OpenEdition Journals. Sendo o projeto de cariz prático, foram utilizadas de notícias fornecidas por fontes tais como a Universidade da Beira Interior e do INE.

Para além desta recolha de dados, foram ainda utilizados livros como o “Innovation and Entrepreneurship” de Peter Drucker e o “Capitalism, Socialism and Democracy” de Joseph Schumpeter, sendo estes dois exemplos de livros utilizados na recolha de informação, servindo de sustentação do projeto em execução.

1.5 Justificação e relevância

Relativamente às motivações para realização do presente trabalho, as mesmas prendem-se em aspetos pessoais e profissionais. A título profissional, o promotor do projeto encontra-se a exercer atividade numa empresa que atua no ramo de investimento imobiliário em diversas áreas, nomeadamente construção, venda, arrendamento tradicional, arrendamento turístico, arrendamento de espaços comerciais e industriais. O desenvolvimento de um projeto que visa o arrendamento estudantil enquadra-se na estrutura de projeto de investimento, sendo algo que se poderá demonstrar rentável do ponto de vista financeiro e diferenciado na ótica de diversificação de investimento. Com o desenvolvimento do presente projeto, pretende-se colocar em prática os conhecimentos adquiridos no ciclo de estudos, finalizando assim o Mestrado em Gestão e Negócios, demonstrando algo prático e inovador. Nos últimos anos, por questões pessoais, o promotor do projeto passou bastante tempo na Covilhã, em direta ligação com o mundo

académico, o que lhe permitiu constatar o gap em termos de habitação nesta cidade, bem como o desenvolver de uma relação de proximidade afetiva quer à Covilhã, quer à região.

A cidade da Covilhã é uma cidade que se encontra em constante crescimento, sendo que a procura por alojamento estudantil é cada vez maior. A oferta existente não é suficiente, sendo que a oferta pública é muito limitada para a necessidade e procura (Alves, 2024). De forma a responder a esta elevada necessidade, é preciso haver tomada de iniciativa por parte do setor privado, criando projetos neste segmento, potencializando uma oportunidade de investimento.

O projeto apresentado prevê um alojamento para estudantes com uma dimensão mediana, de forma que o investimento possua custos controlados e realistas. A inovação, diferenciação e eficiência são pilares nos quais este projeto assenta, sendo que pretende-se trabalhar num modelo misto onde iremos recorrer á subcontratação de serviços e também à realização de tarefas de forma interna. Através do estudo empírico e prático, será possível compreender qual a viabilidade de realização de um alojamento estudantil na Covilhã, compreendendo se este demonstrar-se-á viável ou não.

1.6 Apresentação do problema de investigação

Para a criação do seguinte projeto, a questão de partida é:

Questão de Partida – “Existe viabilidade para realização de um projeto de alojamento estudantil na Cidade da Covilhã?”

É possível compreender através dos dados que demonstram a entrada de novos estudantes na cidade da Covilhã, com o objetivo de frequentar a UBI, que o alojamento é escasso. A cada ano o número de alunos aumenta, sendo que nos últimos três anos (2022,2023 e 2024) têm-se sentido um aumento maior do que o normal. Analisando várias notícias publicadas por fontes como a UBI (2023,2024,2025) e o INE (2024, 2025), é possível compreender a falta de oferta neste tipo de alojamento. O feedback dos estudantes é algo que fundamenta também a atual situação, sendo que os poucos alojamentos que existentes encontram-se sempre com preços bastante elevados.

Nesse intuito, pretende-se com o projeto apresentado responder a esta necessidade, de forma a providenciar uma resposta para a falta de alojamento de estudantes na cidade da Covilhã.

1.7 Estrutura do trabalho de investigação

O projeto inicia com a parte 1 do trabalho, onde se procura ter parte um enquadramento geral, tendo vários subcapítulos específicos a ser abordados, nomeadamente a especificação do tema, os objetivos gerais e específicos, justificação e relevância e complementando este capítulo tem-se a apresentação do problema de investigação.

Na parte 2, a Revisão de Literatura, é abordada a parte teórica do trabalho, onde se aborda temas como a necessidade dos alunos na procura por habitação, empreendedorismo e a cidade da Covilhã.

Na parte 3 demonstra-se o Plano de Negócio que irá ser desenvolvido neste projeto, inicialmente realizando um sumário executivo do projeto de investimento, em seguida uma caracterização da organização social, um modelo Canvas com as parcerias chave, atividades chave, os seus principais recursos, a oferta de valor, o relacionamento, os principais canais de comunicação e o segmento de clientes. Encontra-se englobado neste tópico o desenvolvimento da estrutura de custos e as fontes de receita.

Na parte 4 analisa-se o desenvolvimento do projeto, recorrendo a ferramentas reconhecidas como a análise SWOT, análise SWOT cruzada e as cinco forças de Michael Porter.

Na parte 5 projeta-se o Plano de Marketing para a realização do projeto de alojamento para estudantes.

Em seguida, na parte 6 teremos uma projeção do projeto económico-financeiro.

Na parte 7 realizar-se-á uma análise e avaliação da viabilidade económico e financeira do projeto de investimento, tendo como perspetiva o lado do investidor e finalizando o trabalho com a parte 8, apresentando as principais conclusões que foram retiradas do trabalho, colocando as limitações que existiram durante a realização deste projeto e as propostas futuras.

2 – REVISÃO DE LITERATURA

A cidade da Covilhã possui um enorme passado histórico. Atualmente esta é caracterizada por um fenómeno bastante único e característico, de se ter tornado numa cidade universitária, contudo nem sempre assim foi. Nos seus inícios a Covilhã caracterizava-se como o “centro da indústria dos lanifícios” (Lains & Silva, 2010), estando a memória dos Covilhanenses marcada pela existência de um mundo laboral em torno deste tipo de indústria (Vaz, 2008). Nos anos oitenta, a cidade assistiu a uma profunda transformação nos aspetos sociais e económicos, orientando o seu desenvolvimento para um rumo diferente, encerrando a grande maioria da sua atividade industrial de lanifícios e as pequenas empresas familiares existentes na cidade. Durante imensos anos os Covilhanenses foram vistos como o rosto da indústria de lanifícios, sendo um atributo distinto da cidade, havendo um espírito coletivo de todos trabalharem o mesmo produto (Vaz, 2008).

Com o surgimento do ensino superior na cidade no ano de 1973, este acabou por se tornar no novo modelo de desenvolvimento da Covilhã, algo que persiste até hoje (Pinheiro & Silva, 2012). Não se associa a queda da indústria de lanifícios para um impacto direto de uma nova era da cidade, contudo, para muitos dos habitantes, estes ficaram com a ideia da cidade estar a orientar-se num rumo de cidade universitária, algo semelhante a Coimbra (Vaz, 2008).

A sua identidade de cidade como uma “cidade industrial” refugia um extenso passado histórico de edifícios no centro da cidade, estas ex-instalações industriais acabam por servir novos proveitos e novas utilizações, como equipamentos de serviço ao público, nomeadamente biblioteca, esquadra da polícia, entre outras (Vaz, 2010). Sendo esta uma cidade que outrora teve uma presença pesada de indústria, possui uma enorme oferta de edifícios industriais, noutros tempos utilizados na produção de lanifícios, que se encontram abandonados, sendo que a sua reabilitação e reutilização para outro tipo de atividades pode ser uma solução estável para todo este património estagnado (Estêvão & Lanzinha, 2011).

A reinvenção da cidade é algo que tem vindo a acontecer, havendo um aumento gradual no número de estudantes que procuram estudar na Universidade da Beira Interior, em 2023 foi registado um número recorde de novos alunos colocados na 1ª fase do Concurso Nacional de Acesso ao Ensino Superior, totalizando 1404 alunos (Universidade da Beira

Interior, 2023). Devido a este aumento de alunos, a UBI acordou com uma residência privada alojamento para 38 alunos (Lusa, 2024). Para Mário Raposo, ex-reitor da UBI, sublinha que “a UBI refundou a Covilhã”, sendo que na sua visão, a Universidade trouxe nova vida à cidade, formando novas pessoas, atraindo novas empresas, contribuindo para a atualização da sua indústria presente na cidade e região (Raposo, 2023).

Abordando um panorama nacional, a crise na oferta de alojamento estudantil em Portugal tem vindo a agravar-se, principalmente devido à crise financeira e ao aumento da inflação, assim como a oferta existente virar-se para outro setor de arrendamento, o turismo (Neto & Ribeiro, 2024). Estes fatores e adicionalmente a necessidade de fiador, caução, o pagamento de mais de duas rendas de adiantamento e pagamento de rendas durante os meses de verão, quando estes não se encontram a usufruir da casa (apenas para garantir que a mesma não seja arrendada a outra pessoa), demonstra a escassez na oferta de habitação para estudantes (Neto & Ribeiro, 2024). As ofertas providenciadas pelas instituições de ensino superior são desfasadas comparativamente ao crescimento da procura, sendo que estas não conseguem dar resposta ao elevado número de alunos que estão deslocados, sendo que os alunos acabam por procurar outras soluções (Pereira, Encarnação, & Carrapiço, 2018). A oferta no mercado é bastante reduzida e os preços são elevados, através dos dados disponíveis do Plano Nacional para o Alojamento no Ensino Superior (PNAES) podemos denotar que a oferta apenas cobre 32% das necessidades (Sónia, 2024).

Este crescimento de alunos que pretendem estudar na região Interior, em conjunto com a falta de oferta de alojamento, apresenta uma oportunidade de desenvolver um projeto de alojamento para estudantes com características únicas.

Empreendedorismo

Com a falta de habitação para estudantes, a criação de novos alojamentos e espaços que projetem e potencializem a zona, desenvolvendo mais habitação, existe uma característica que se destaca, o de ser empreendedor. O empreendedor é uma figura que já se encontra em prática há milênios, como outrora navegadores, exploradores e grandes líderes de revoluções demonstraram possuir esta característica (Ruiz, 2019). Estes são movidos por um incentivo económico para a criação de novos produtos e serviços, desenvolvendo as economias em que se encontram inseridos (Ruiz, 2019). O espírito e a cultura de empreendedor demonstram-se fulcrais para o desenvolvimento de locais e economias, o

impacto que este tipo de espírito tem em certos países é imenso (Ornek & Danyal, 2015). Os empreendedores são assim caracterizados como “heróis populares” no mundo empresarial, sendo que estes criam, inovam e incentivam ao crescimento da economia das regiões ou países (Chiavenato, 2008). O empreendedor é considerado na visão de Joseph Schumpeter como o agente da inovação e mudança económica (Schumpeter, 1942), defendendo o modelo da destruição criativa, modelo no qual se tem como principais princípios o surgimento e consolidação de produtos e métodos capitalistas inovadores que ocupam assim o espaço no mercado do qual o produto ou método antigo possuíam, realizando-se assim a dita “destruição criativa” (Nogami, 2018). Outros autores de relevância nesta temática como Peter Drucker, consideram o empreendedorismo como uma forma sistemática de inovação, afirmando que o empreendedor é disciplinado e que sabe identificar oportunidades, atuando cirurgicamente (Drucker, 1985).

O empreendedorismo é visto como o despertar do indivíduo para o benefício integral das suas potencialidades racionais e intuitivas. Rege-se na procura do autoconhecimento num processo de aprendizagem contínuo, com abertura para novas experiências e novos paradigmas (Baggio & Baggio, 2014). A estrada do empreendedor pode ser acidentada, com diversos contratemplos, Thomas Edison, famoso empreendedor com mais de mil patentes no seu nome e com uma enorme reputação pelas suas invenções e criações, como o telégrafo elétrico e a lâmpada, sempre teve uma atitude de superação para com o fracasso (Bessant & Tidd, 2019).

O alojamento estudantil é considerado um mecanismo de apoio para os estudantes (Duarte, Queiroz, & Fortaleza, 2017). Em diversos mercados existe uma necessidade de criação de novos alojamentos e de empreender no desenvolvimento de alojamento estudantil (Pillai, Vieta, & Sotomayor, 2021). É visto também como um meio alternativo de investimento, sendo que em certas cidades, como Dublin, existem investidores que têm demonstrado um aumento de interesse em investir em alojamento para estudantes devido ao aumento da procura, rentabilidade e valorização do imóvel (Reynolds, 2022).

Interioridade

Outro tema que merece ser abordado, trata-se da geografia e a distribuição demográfica em Portugal, nomeadamente as regiões do interior e como estas cada vez mais têm-se dinamizado. A litoralização é um fenómeno que acontece em Portugal, sendo uma tendência que se encontra enraizada há séculos (Costa, 1993), estes processos têm feito

com que os desequilíbrios demográficos se tornem cada vez mais acentuados. A procura por melhores condições de vida e salários mais atrativos fez com que as cidades do interior ficassem cada vez mais despovoadas, perdendo habitantes ano atrás de ano (Almeida, 2021). As regiões interiores sempre sofreram com a baixa procura, com uma constante redução de habitantes e com o fenómeno da litoralização, o que foi, ao longo dos anos despovoando estas zonas. No interior a população encontra-se distribuída pelas poucas cidades existentes, a Covilhã insere-se nessas cidades. Um dos enormes fatores de atratividade e da vinda de nova povoação é a Universidade da Beira Interior (Vaz, 2004).

De forma a incentivar a procura e fixação em territórios da região interior do país, o governo procura criar incentivos para viver no interior de Portugal. O programa “Emprego Interior MAIS” foi um dos incentivos criados pelo governo no ano de 2020, este programa visa incentivar a mobilidade geográfica no mercado de trabalho (Diário da República, 2020). Outro programa desenvolvido também para fomentar a economia e movimentação para as regiões interiores é o “+Superior”. Também foram providenciadas condições especiais para as empresas se fixarem na região, sendo que o Dr. Vítor Pereira, presidente da Câmara Municipal da Covilhã frisa que existem diversos “bons exemplos” de empresas que contribuem para o desenvolvimento da cidade da Covilhã (Lusa, 2025). A Câmara da Covilhã vê-se como um parceiro das empresas no que toca ao desenvolvimento da cidade, trabalhando lado a lado com as empresas (Lusa, 2025). O Governo prevê apoios para empresas que pretendam investir na região interior, podendo ter um apoio de até 50% do investimento. O Dr. Castro Almeida, Ministro Adjunto e da Coesão Territorial de Portugal afirma que um investimento no interior a rondar os 10 milhões de euros poderá aspirar a um apoio de fundos no valor de cinco milhões de euros, sendo considerado um bom incentivo para quem pretende investir na região interior do país (Lusa, 2024). Este programa visa apoiar os estudantes de ensino superior que procuram estudar em regiões do país onde existe uma menor procura e pressão demográfica, este programa destina-se a estudantes economicamente carenciados que residem em outras regiões do país (Diário da República, 2023). Estes programas providenciam vantagens bastante positivas, sendo que comparativamente com regiões como Porto e Lisboa, os custos de vida são notoriamente mais elevados, principalmente o custo da habitação.

As diferenças demográficas entre litoral e interior são enormes, a dinamização do interior é essencial, sendo que não incentivando a isso, os jovens mais qualificados irão acabar por fixarem-se onde existe melhores condições económicas e sociais, ficando assim o interior despovoado em todos os sentidos (Nico, 2019). Um equilíbrio é fulcral, assim desse modo os incentivos criados são fatores essenciais para o interior, progressivamente, tornando-o mais atrativo e recetivo de população jovem e dinâmica que procura um primeiro emprego ou um local mais atrativo para estudar. Apesar destes esforços, o alojamento continua a ser uma das principais dificuldades dos alunos quando estes chegam á Covilhã (Alves, 2024).

Alojamento estudantil

A crescente procura e crescimento na região tem-se evidenciado de ano para ano, sendo que no ano de 2024 foram registados um número superior a 10.000 estudantes inscritos nos diversos cursos de todos os níveis de ensino (UBI, 2024). Esta elevada procura fomenta a economia local e cria abertura para realização de novos projetos na cidade. Um exemplo disso é o alojamento de estudantes que atualmente possui o nome “Micampus Alojamentos”, esta foi inicialmente criada por outra empresa, que posteriormente, vendeu a residência pelo montante de 30 milhões de euros (em conjunto com outro alojamento de estudantes localizada em Braga) (Idealista News, 2024). O investimento neste tipo de alojamentos é notável devido á falta de oferta e elevada procura por parte dos estudantes, quando estes atravessam enormes dificuldades em encontrarem alojamento para o período de ano letivo. De forma a colmatar esta falta de oferta, a UBI começou a dinamizar parcerias publico e privadas, exemplo esse sendo a parceria entre a UBI e o grupo Royal Prime, detentores da Tower Residences, empreendimento novo na cidade, desenvolvendo uma parceria onde os alunos irão pagar o valor que pagariam em uma residência universitária pública, sendo que o valor remanescente será suportado pelo governo (Rodrigues, 2024). Em 2023 realizou-se a inauguração da primeira residência requalificada pelo PRR, esta foi encerrada em 2019 devido á falta de condições de habitabilidade, tendo assim sido nesse âmbito intervencionada e financiada através do Plano de Recuperação e Resiliência num valor de 474,4 mil euros, disponibilizando assim 47 novas camas (Recuperar Portugal, 2023). A UBI também vai criar mais camas para os seus estudantes, transformando uma antiga cantina numa nova residência estudantil (Ribeiro, 2024). Esta dinamização feita por parte das entidades públicas demonstra a elevada falta de alojamento e elevada procura por parte dos estudantes

Na procura por alojamento, existem requisitos e necessidades das quais os alunos entendem como primordiais. Atributos como a localização, condições contratuais, despesas que se encontrem incluídas e por fim o valor de renda. Muitos dos estudantes procuram a partilha de alojamento de forma a ter uma renda mais acessível, como referência o reitor da Universidade de Coimbra, Dr. Amílcar Fação afirma que “um dos maiores problemas que temos neste momento, seguramente, é o do alojamento estudantil...esta questão do alojamento, hoje em dia, é um gargalo enorme porque, seguramente, é a fatia mais pesado do orçamento familiar para se estudar no ensino superior.” (Agência Lusa, 2024). O valor de renda aumenta a cada ano que passa, sendo que existem cada vez mais alunos a abandonar o ensino superior devido á falta de alojamento estudantil (Monteiro & Et Al., 2024). Segundo os dados emitidos pelo PNAES (Plano Nacional Para o Alojamento No Ensino Superior), em fevereiro de 2025, o preço médio de um quarto em território nacional encontra-se em média nos 398€, havendo uma variação de 4,1% relativamente ao preço médio nos últimos 12 meses (Student, 2025).

O comportamento do mercado imobiliário também é um tema que deve ser considerado, tendo impacto nos valores das rendas praticadas. Num panorama nacional, Portugal tem experienciado um crescimento no valor do mercado imobiliário ao longo dos anos, sendo que no ano de 2024 o crescimento do preço das casas subiu mais do que o dobro da média da União Europeia no final de 2024 (Caetano, 2025). Ainda no ano de 2024, o índice de preços da habitação aumentou 9,1%, representando mais 0,9 pontos percentuais que no ano de 2023 (INE, 2025). Esta crescente valorização repercute-se por todo o território nacional, havendo localidades com um maior impacto no valor de crescimento territorial. A região da Covilhã, localizando-se no interior do país, possui um valor por metro quadrado mais baixo do que a média nacional, no que se refere ao custo de habitação de compra, sendo a média nacional 1 750€/m², notarialmente, o valor na Covilhã ronda os 700€/m² (INE, 2024). Este valor atrativo por metro quadrado atrai os estudantes na procura por local para fazer a sua formação superior.

A oferta atualmente existente por parte do setor público ainda não consegue responder perante as necessidades e os alunos demonstram o seu descontentamento através de manifestações, sendo que o presidente da Associação de Estudantes da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa afirma que “se no ano passado já havia muitas razões para este protesto, agora, passado um ano, ainda há mais...” (Cordeiro, 2025). A segurança destes alojamentos também é algo que atualmente

preocupa quem procura alojamento, sendo que a pouca oferta existente no mercado demonstra muitas das vezes condições precárias e não dignas de habitação, sujeitando-se a alojamentos com infiltrações, eletrodomésticos enferrujados e paredes cobertas de bolor (Ramos, 2025).

Apesar da dificuldade na oferta de alojamento com qualidade e atributos bons, a UBI têm investido fortemente na expansão e modernização da oferta de alojamento. Em 2022 foi anunciado um investimento de cinco milhões de euros para reabilitar três alojamentos, de forma a ganharem uma nova vida e oferecerem assim mais de 300 camas (Agência Lusa, 2022). Existem projetos que já se encontram em inauguração e que prometem oferecer mais alojamento para os estudantes, sendo que em 2023 foi inaugurada a Residência III Retrofit, oferecendo 47 camas num edifício totalmente remodelado, oferecendo excelentes condições de habitabilidade, possuindo quartos duplos e individuais e zonas comuns como cozinhas partilhadas, salas de convívio, biblioteca e ginásio (Universidade Beira Interior, 2023). Estas iniciativas estão alinhadas com o PNAES sendo o objetivo combater a escassez de alojamento na cidade e oferecer melhores condições para quem procura estudar na Covilhã (Universidade Beira Interior, 2023).

3 – PLANO DE NEGÓCIO

3.1 Sumário Executivo

O projeto apresentado antevê a criação de um alojamento para estudantes, situado na cidade da Covilhã, este pretende dar resposta á elevada procura que existe na região, que se demonstra em crescimento com o passar dos anos. Esta proposta diferencia-se devido às suas características únicas em termos de espaço, valor e localização. O alojamento será localizado na Rua de Olivença, no coração da cidade da Covilhã, com excelente proximidade do principal polo universitário da UBI. Irá possuir 40 quartos individuais com wc privativo, três cozinhas comuns, refeitório, sala de estar, ginásio, área verde, bem como outras mais valias. A sua localização privilegiada, permite aos alunos um acesso fácil aos polos da UBI, bem como os mesmos terem um ambiente acolhedor e propicio aos estudos. Tem como proposta de valor o facto de ser um alojamento para estudantes com qualidade e um ambiente o mais familiar possível, dada a dimensão da mesma. Com este projeto pretende-se ir ao encontro das necessidades dos estudantes, da UBI e na dinamização da própria cidade e restantes stakeholders.

3.2 Identificação da empresa e promotores

O “*1993 Student Residence*”, um alojamento para estudantes situada no centro da cidade da Covilhã, trata-se de um investimento que visa o desenvolvimento da região assim como solucionar a procura existente na necessidade e falta de alojamento estudantil.

O projeto irá ser desenvolvido do zero, sendo constituída uma empresa composta por 3 sócios, nomeadamente o promotor do projeto (Rodrigo Soares), familiar (primo Afonso Correia) e o Sr. Adão Correia (Avô). Sendo uma empresa familiar com histórico e reputação na construção e promoção de imóveis em diversas áreas de atuação, tais como comerciais, industriais e habitacionais, a proposta de um novo investimento na ótica de arrendamento estudantil enquadra-se no panorama empresarial familiar.

Figura 1 - Organograma da Empresa

Fonte: Elaboração Própria 2025



O Organograma demonstra a estrutura visual da empresa, sendo esta uma estrutura simples e possuindo dois serviços que serão executados através da subcontratação, nomeadamente a parte da limpeza e da contabilidade, apenas possuindo 2 colaboradores além do administrador.

3.2.1 Forma Jurídica

Será constituída uma empresa num regime de sociedade por quotas, composta por 3 sócios, Rodrigo Soares - sócio-gerente, Afonso Correia, e Sr. Adão Correia, como sócios.

3.2.2 Distribuição do Capital Social

Os sócios que irão constituir a empresa, uma sociedade por quotas, com o capital social subscrito de 1.200.000€, que será realizado através do investimento neste projeto.

3.2.3 Breve Caracterização da Atividade

O projeto enquadra-se com a seguinte atividade económica:

CLASSIFICAÇÃO DE ATIVIDADE ECONÓMICA (CAE) - 55900 - Compreende as atividades de outros meios de alojamento não incluídos nas posições anteriores (alojamento em meios moveis, lares para estudantes, dormitórios de escolas, alojamentos universitários, centros de conferência com possibilidade de alojamento e alimentação, etc.).

3.2.4 Natureza do Projeto

O presente projeto tem como principal objetivo desenvolver um alojamento estudantil que conjugue atributos como o conforto, localização e valor. Com vista a proporcionar qualidade aos utilizadores, o alojamento integra um conjunto de comodidades, entre as quais se destacam o ginásio, a zona de lazer, a zona comum, a zona de refeição, cozinha e a zona de jardim. Pretende-se obter um retorno financeiro relativamente aos serviços prestados. Ambiciona-se conseguir alcançar um grande número de estudantes, prestando um bom serviço por um valor justo, sendo este um dos grandes objetivos do projeto, o equilíbrio.

Desse modo, o edifício foi concebido de forma a enquadrar-se com o contexto urbano.

O alojamento encontra-se desenhado da seguinte forma:

Figura 2 - Planta Rés do chão

Fonte: Fernando Soares – Gabinete Adacorfi

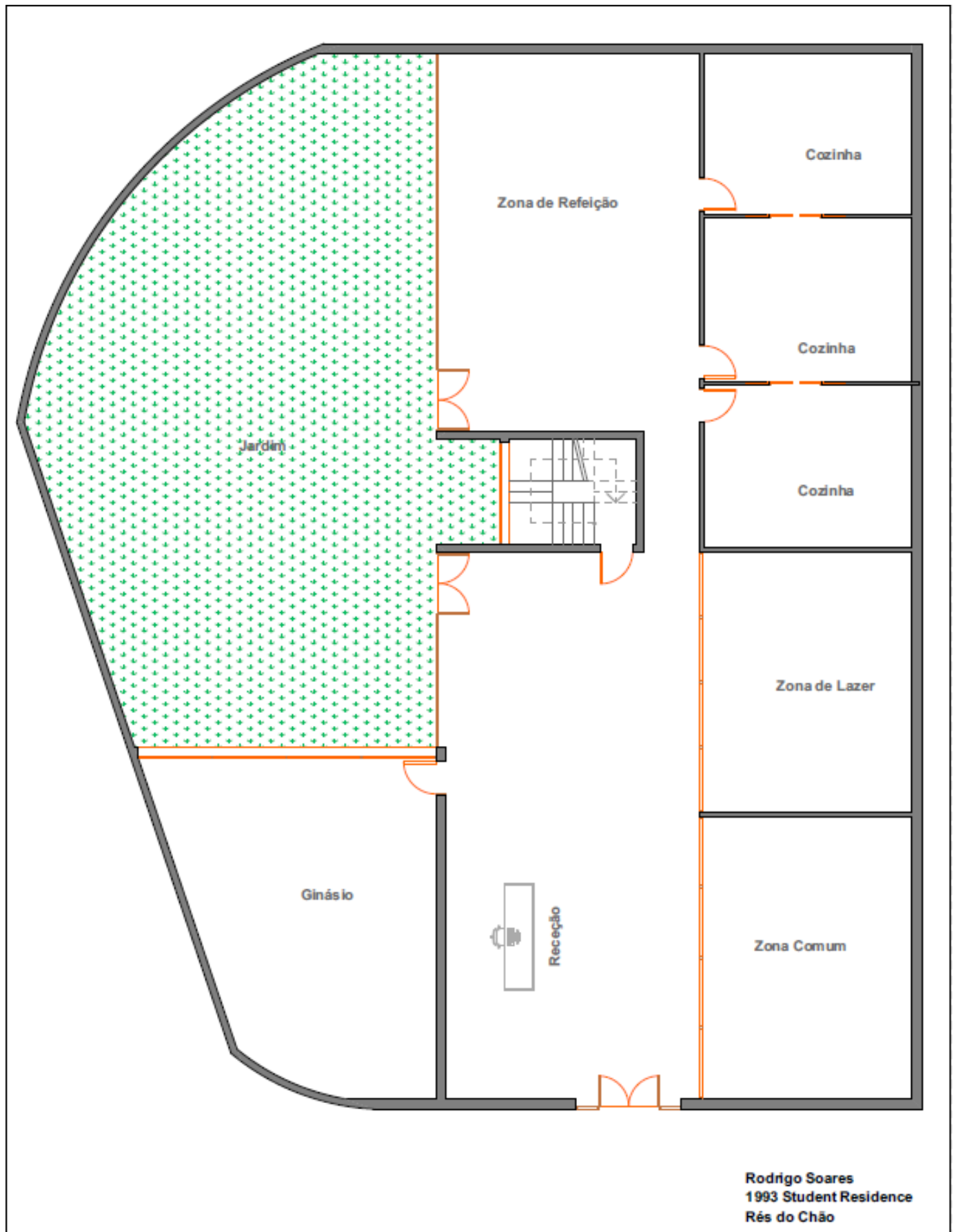


Figura 3 - Planta 1º Andar

Fonte: Fernando Soares – Gabinete Adacorfi

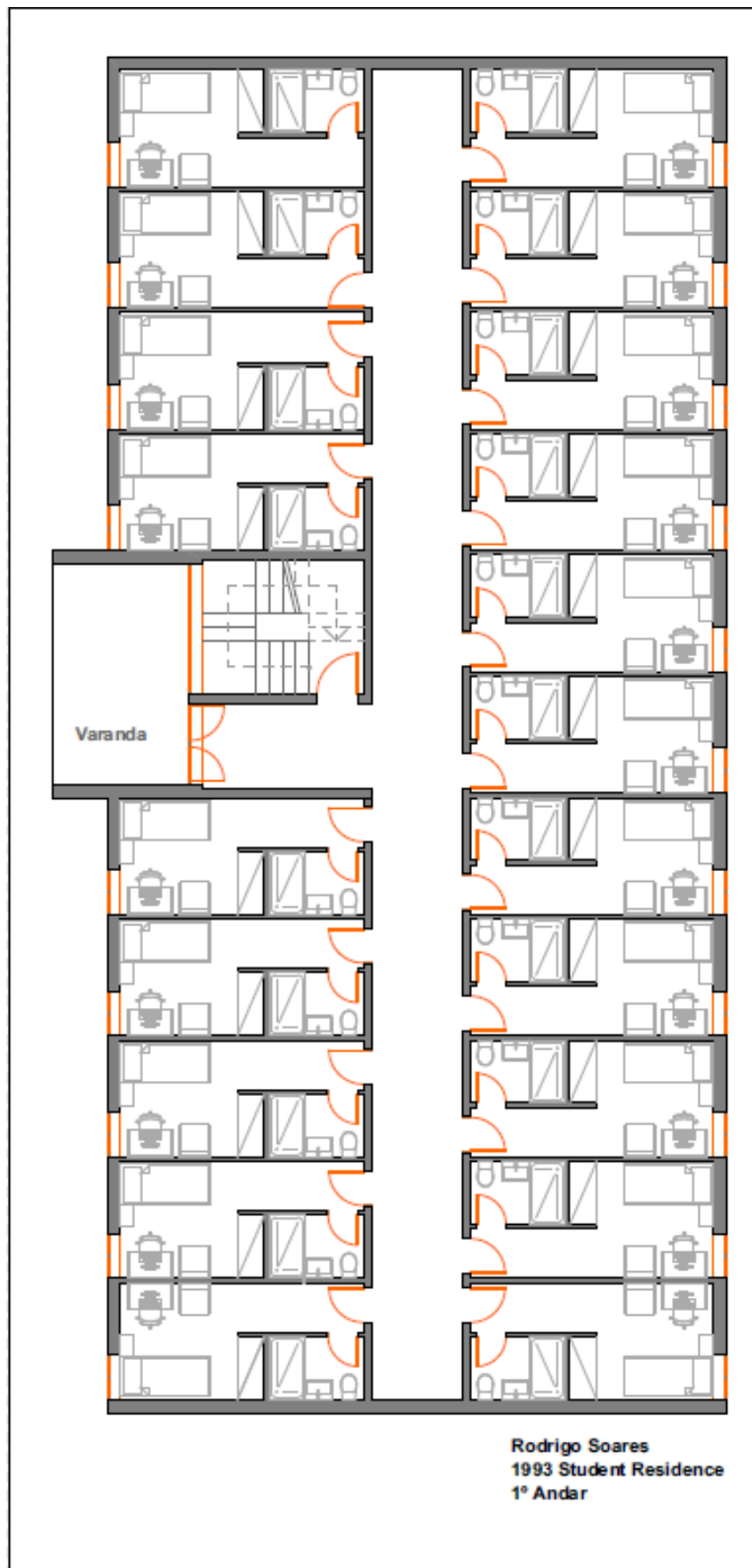
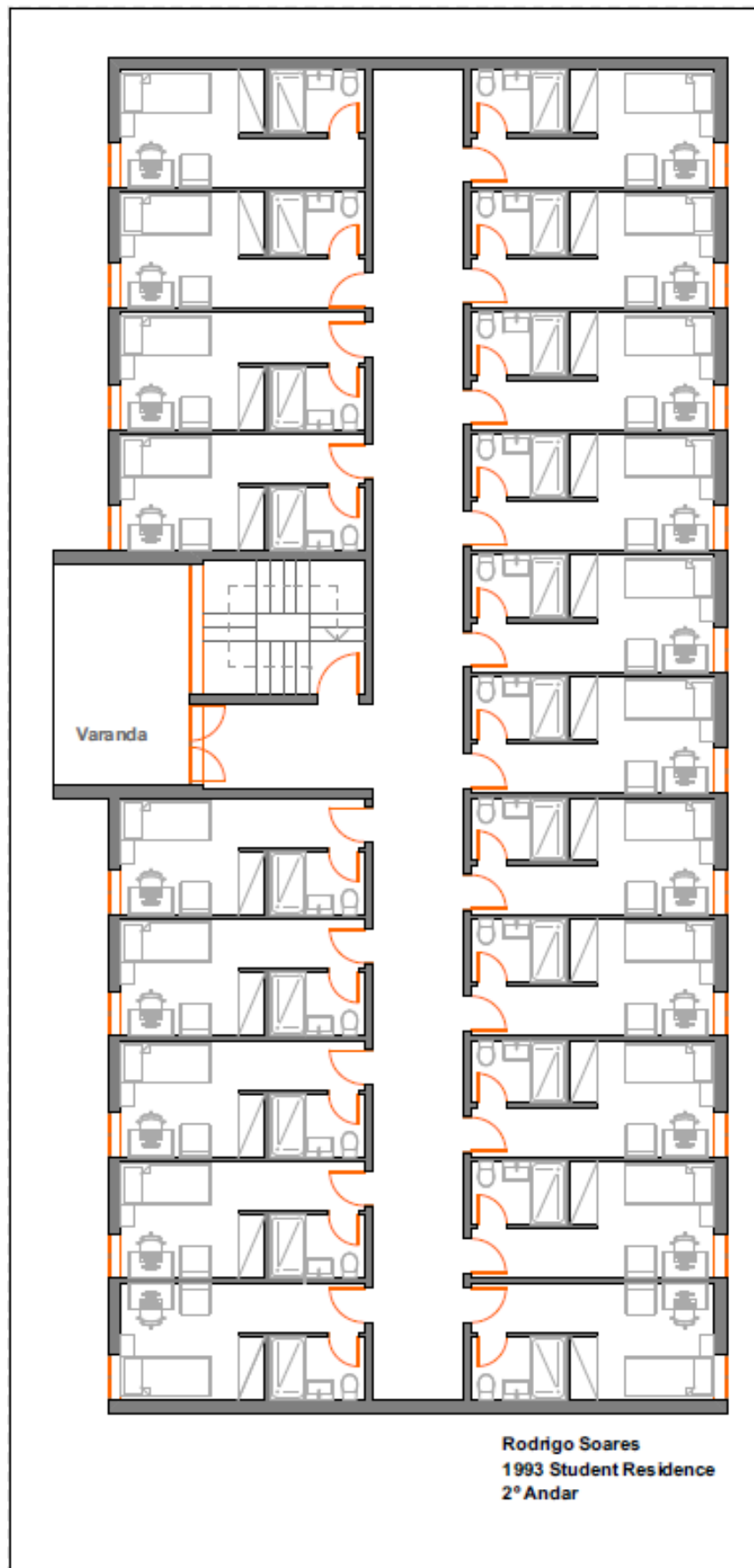


Figura 4 - Planta 2º Andar

Fonte: Fernando Soares – Gabinete Adacorfi



3.2.5 Identificação dos Promotores / Equipa Empresarial

Os promotores / equipa empresarial que irá compor o projeto serão: Rodrigo Soares, o Afonso Correia e o Sr. Adão Correia. Os três sócios possuem vários atributos que contribuem para o desenvolvimento e constituição do projeto, sendo o Rodrigo Soares licenciado em Turismo e tendo experiência de trabalho na parte administrativa de uma empresa familiar ligada ao ramo da construção e promoção imobiliária, o Afonso Correia com licenciatura em economia e mestrado em gestão hoteleira, possuindo também experiência na área da construção e promoção imobiliária, com competências valorizadas para o cargo e por fim o Sr. Adão, com os seus anos de experiência a gerir várias empresas na área da construção e promoção imobiliária e com capacidade financeira para o investimento financeiro necessário no projeto.

3.2.6 Localização

Figura 5 - Ruína onde será desenvolvido o Alojamento Estudantil

Fonte: Grupo Prummo



Figura 6 - Imagem aérea do local

Fonte: Grupo Prummo



Figura 7 - Localização do Alojamento

Fonte: Google Maps



Ao escolher esta localização, procura-se providenciar um alojamento com um espaço bem projetado e com orientação para o futuro, estando a escassos minutos do principal polo da UBI, bem como do polo de engenharias. Este projeto pretende abranger uma grande variedade de estudantes, possuindo quartos bem equipados, com um bom aproveitamento de espaço, sendo que irão possuir todos casa de banho privativa, providenciando-se um espaço onde a utilidade e o conforto sejam os pontos chave. Relativamente às zonas comuns, o projeto pretende ser diferenciado e inclusivo, possuindo uma grande diversidade de espaços para os estudantes utilizarem.

3.2.7 Logótipo

O seguinte logótipo foi desenvolvido de forma a enquadrar-se com a imagem do alojamento e do projeto. Com ele pretende-se identificar o nome, bem como o escudo que representa a tradição académica. O animal, uma fénix, apresentada no logótipo representa

a liberdade, superação e o crescimento pessoal, valores que se encontram associados à vida do estudante.

Figura 8 - Logótipo do Alojamento

Fonte: Elaboração Própria 2025



3.3 Modelo CANVAS

Figura 9 - Modelo Canvas

Fonte: Elaboração Própria 2025



Na Figura 9 é possível verificar o Modelo Canvas, este permite demonstrar de forma específica e simultaneamente detalhada como o projeto se pretende desenvolver, possuindo parcerias, atividades, os recursos, proposta de valor, relacionamento com os clientes, os canais de comunicação, segmento de cliente, estrutura de custos e fontes de receita. Através deste modelo específico, desenvolvido por Alex Osterwalder, este método é assim utilizado para demonstrar e comunicar de forma simples o modelo de negócios pretendido (Strategyzer, 2025).

- **Parcerias - Chave**— Para o desenvolvimento deste projeto de investimento, temos como parcerias chave a Câmara Municipal da Covilhã, sendo que esta será essencial para o desenvolvimento de atividades que tornem a cidade da Covilhã atrativa. Outra parceria chave será com a Universidade da Beira Interior (UBI)

onde, eventualmente, poderão no futuro ser realizadas parcerias público-privadas com o objetivo de providenciar alojamento para todos os estudantes, respondendo assim á elevada procura e ajudando a solucionar um dos principais problemas presentes hoje no mercado de arrendamento estudantil nacional. Também consideramos que as empresas locais que irão prestar serviços externos como limpeza e manutenção desempenham um papel crucial. Por fim a criação de parcerias com estabelecimentos de restauração serão algo que este projeto pretende desenvolver com vista a possuir uma boa presença no mercado e na região, permitindo descontos na alimentação dos seus clientes.

- **Atividades Principais** – Como principal atividade, o projeto visa o fornecimento de alojamento.
- **Principais Recursos** – Recursos humanos que compõem a estrutura do projeto, além do administrador, serão contratados mais dois colaboradores, um (a) administrativo (a) e uma outra pessoa a compor o departamento manutenções, executando pequenos arranjos e manutenções, bem como outras tarefas dentro desse âmbito. Restantes serviços serão executados por empresas externas, como limpezas e contabilidade.
- **Proposta de Valor** – Pretende-se prestar um serviço de alojamento, orientado para o publico estudantil, de forma a providenciar um produto distinto com uma excelente relação de custo / benefício. Este projeto diferencia-se através das suas características, como o conforto e segurança dos quartos, as excelentes zonas comuns para utilização dos estudantes e a prestação de serviços personalizados como lavagem da roupa dos estudantes.
- **Relação com o cliente** – Estabelecer uma relação direta com os clientes, procurando dar uma resposta às suas necessidades e expectativas, de forma a proporcionar a prestação de serviços e soluções de alojamento de elevada qualidade num ambiente próximo do familiar.

- **Canais** – Website da empresa, redes sociais, nomeadamente o Facebook, Instagram e Youtube, presença de panfletos em estabelecimentos com os quais existem parceria como o café “Nata” localizado no centro da cidade e altamente frequentado pelos alunos da faculdade e outros estabelecimentos, presença em feiras e eventos institucionais onde os clientes alvo são os estudantes.
- **Segmento de cliente** – Pretende-se ter como segmento de cliente os Estudantes Universitários Nacionais e Internacionais.
- **Estrutura de Custos** – Custos de manutenção do edifício, despesas correntes como água, luz, gás, internet e segurança, custo do ordenado dos colaboradores, despesas em marketing e visibilidade.
- **Fontes de Receita** – Arrendamento a curto prazo, pago através de uma mensalidade.

3.4 Análise do Meio Ambiente Externo

O meio ambiente de negócios pode ser dividido entre a parte externa e interna. No ambiente externo é utilizada a ferramenta PEST de forma a compreender a envolvente na qual a empresa se encontra, nomeadamente os fatores políticos-legais, os económicos, sociais e tecnológicos. Esta análise permite uma compreensão melhor da macro envolvente (Yusop, 2018).

3.4.1 Contexto Político – Legal

No contexto político-legal verifica-se vários pontos que abrangem os alojamentos estudantis. O Programa Nacional para o Alojamento no Ensino Superior (PNAES), promovido pelo Governo português, pretende reforçar a oferta de camas a preços acessíveis, especialmente em cidades com maior pressão imobiliária, como Lisboa, Porto e Coimbra, mas também em centros universitários como a Covilhã. Este programa prevê a possibilidade de financiamento público para a construção, aquisição ou reabilitação de imóveis destinados a alojamento estudantil, abrindo espaço para parcerias entre autarquias, universidades e entidades privadas.

Em termos legais existem vários decretos que abordam a criação de alojamentos para estudantes. O Decreto-Lei n.º 128/2014, que regula o Alojamento Local (AL), também pode ser aplicável em situações em que o alojamento funciona com estadias temporárias, o que é comum no contexto académico. A nível técnico, o Regulamento Geral das Edificações Urbanas (RGEU), bem como o Regime Jurídico da Segurança Contra Incêndios em Edifícios (Decreto-Lei n.º 220/2008), são fundamentais para garantir que o edifício cumpre todos os requisitos estruturais, sanitários e de segurança exigidos por lei.

3.4.2 Contexto Económico

Do ponto de vista económico, a Covilhã apresenta um conjunto de vantagens importantes. O custo de vida na cidade é significativamente inferior ao das principais cidades portuguesas, como Lisboa e Porto, o que torna a região atrativa para estudantes nacionais e internacionais (Expresso, 2021). Este fator, aliado à presença da Universidade da Beira Interior (UBI), garante uma procura contínua por alojamento estudantil na cidade.

Grande parte dos estudantes que dependem das bolsas de estudo atribuídas pela Direção-Geral do Ensino Superior (DGES), apoio familiar ou de atividades profissionais em regime part-time, pelo que o preço do alojamento é um fator crítico na decisão de escolha.

No ponto de vista de investimento, o custo de aquisição de um imóvel na Covilhã, seja terreno ou um edifício devoluto, possuem valores consideravelmente mais acessíveis do que nas grandes cidades, o que pode representar uma oportunidade de investimento com bom potencial de rentabilidade (UBI, 2025).

Sendo a Covilhã uma cidade que se situa no interior do país, existem diversos incentivos fiscais e programas de apoio promovidos pelo governo, desta forma cativando os estudantes a estudarem em regiões do interior, caso da UBI que se localiza na Covilhã.

3.4.3 Contexto Sociocultural

A componente sociocultural desempenha um papel fundamental na definição da proposta de valor do projeto. A Universidade da Beira Interior acolhe anualmente milhares de estudantes, estes provenientes de diversas regiões de Portugal e de países estrangeiros, sobretudo da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP) e da Europa, através de programas de mobilidade como o Erasmus+ (Silva, 2015).

Os estudantes valorizam, cada vez mais, o conforto, a segurança e a possibilidade de integração social. Por isso, as alojamentos modernas tendem a incluir espaços comuns como cozinhas partilhadas, salas de estudo e convívio, bem como atividades que promovem o bem-estar, a inclusão e o sentido de comunidade. O modelo de co-living, alojamento partilhado com serviços e experiências integradas, está cada vez a obter mais procura entre o público universitário que procura não apenas um local para dormir, mas também um espaço onde possa viver e criar relações (Supercasa, 2022).

3.4.4 Contexto Tecnológico

A tecnologia desempenha um papel cada vez mais importante na gestão de projetos com estas características. Existem necessidades que são entendidas como básicas, como o acesso à internet de alta velocidade. Atualmente qualquer alojamento estudantil necessita de possuir uma rápida conexão via internet, de forma a ser mais conveniente o estudo e trabalho. Além disso, a gestão digital das reservas, os pagamentos e a comunicação com os residentes é cada vez mais necessário.

Do ponto de vista da sustentabilidade e da eficiência operacional, a utilização de tecnologias como sensores de presença de luzes, painéis solares, fechaduras eletrónicas, controlo remoto de aquecimento e ventilação são atributos que pretende-se implementar no projeto, podendo estes representar uma vantagem competitiva, além de contribuir para a redução de custos operacionais.

Relativamente à segurança, os sistemas de videovigilância, alarmes e controlo de acessos com cartões ou códigos digitais são os sistemas cada vez mais utilizados, sendo que também serão adaptadas estas medidas para o projeto do alojamento estudantil.

3.5. Análise do Meio Ambiente Interno

Na análise ao meio ambiente interno procura-se demonstrar o ambiente mais próximo do alojamento, sendo que isto traduz-se nos clientes, concorrentes, fornecedores e a comunidade envolvente.

3.5.1 Clientes (Potenciais)

O alojamento estudantil na Covilhã destina-se a um público diversificado, sendo o principal segmento composto por estudantes universitários nacionais, com idades entre os 18 e os 25 anos, que frequentam a Universidade da Beira Interior,

que se encontram deslocados, provenientes de outras regiões do país. Este grupo procura sobretudo soluções de alojamento acessíveis, bem localizadas e com boas condições de habitabilidade, incluindo internet, espaços de estudo e uma estrutura que permita o convívio e a socialização com outros residentes.

Outro segmento relevante é o dos estudantes internacionais, especialmente aqueles que chegam à UBI através de programas de mobilidade como o Erasmus+ ou oriundos de países da CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa), como o Brasil, Angola ou Moçambique. Estes procuram um alojamento pronto a habitar, com apoio na adaptação à cidade e à universidade, bem como um ambiente multicultural. A comunicação em português e inglês são um “must”, a boa localização, com proximidade ao polo principal da faculdade é um fator crucial.

Para além dos estudantes de licenciatura, o alojamento pode também acolher estudantes que se encontrem em diferentes fases académicas, como pós-graduação, mestrado e doutoramento, estes tendem a ser mais velhos e procuram soluções que possuam privacidade e conforto. Estes clientes têm um perfil diferente do típico residente universitário, com um perfil mais autónomo e exigente, privilegiando o ambiente de estudo e trabalho.

A UBI encontra-se num crescimento constante, tendo atingido o marco dos 10.000 estudantes inscritos nos diversos cursos de todos os níveis de ensino no ano letivo de 24/25 (UBI, 2024), havendo uma necessidade de criação de mais alojamento como forma de dar resposta à necessidade na procura de alojamento.

3.5.2 Concorrentes

A cidade da Covilhã, enquanto polo universitário da região centro-interior, possui alguma oferta no que toca a alojamento estudantil, tanto no setor público como no privado. A principal oferta pública é fornecida pelas alojamentos universitárias da UBI, geridas pelos Serviços de Ação Social (SASUBI), que disponibilizam aproximadamente 800 camas distribuídas por sete unidade (Universidade da Beira Interior, 2025). Têm como público-alvo estudantes que possuam bolsa de apoio ou sejam deslocados, com preços bastante acessíveis, comparativamente a uma residência privada. No segmento privado, como concorrentes diretos, as criações de novos alojamentos têm surgido devido á elevada procura por partes dos estudantes que pretendem alojamento a fim de estudar na UBI. Um dos principais

é a Micampus Covilhã (antiga Andy Living Residence), este encontra-se instalado num antigo edifício industrial, totalmente reabilitado, a antiga Fábrica da Alçada (Cerqueira, 2023). Com cerca de 260 quartos modernos, localizado no centro da cidade, próximo da universidade, este alojamento possui excelentes atributos como o conforto, design contemporâneo e acessibilidade.

A Royal Prime - Tower Residences possui 267 studios, representando um segmento premium e oferecendo um conceito de alojamento que possui várias estruturas complementares, como ginásio, sala de eventos, biblioteca, lavandaria, biblioteca, sala de cinema e sala de jogos. Este empreendimento localiza-se em frente à Faculdade de Ciências da Saúde (Lusa, 2021). O projeto da marca 2LIVE Coliving propõe uma abordagem mais comunitária no alojamento estudantil, como o nome indica, com três edifícios distintos na Covilhã, o edifício Palace (com 39 quartos), Harmony (com 25 quartos) e o Panorama (com 28 quartos). Estes três edifícios possuem localizações diferentes, de forma a servir o cliente de forma mais conveniente (2Live, 2025). Para além das residências públicas e privadas, uma grande parte dos estudantes tende a optar pelo alojamento privado em apartamentos partilhados entre estudantes.

3.5.3 Fornecedores

Os fornecedores dividem-se em várias categorias essenciais. No fornecimento de água e eletricidade, serão opções empresas como a EDP e a Águas da Covilhã. Para internet e telecomunicações, uma operadora como a Vodafone, tendo possibilidade de pacotes direcionados para empresas. Relativamente ao equipamento mobiliário, como camas e eletrodomésticos, estes serão adquiridos a fornecedores como IKEA, WORTEN ou outras lojas locais. Já os serviços de limpeza e manutenção serão executados por empresas locais, como a BIS Limpezas Profissionais. Por fim, será ainda necessário um software de gestão, segurança e controlo de acessos, assim como sistemas de videovigilância e alarmes.

3.5.4 Comunidade

Relativamente á comunidade, esta desempenha um papel importante no ecossistema do presente projeto. Existe uma rede de stakeholders que têm direta interação com a empresa, sendo esta rede constituída pelos colaboradores, clientes

e empresas que executem serviços internos através de subcontratação. Outros stakeholders também têm grande interesse neste projeto, tais como a Câmara Municipal da Covilhã, transportes públicos, táxis e tvde's, restaurantes, comércio local, entre outros.

4 – MODELO DE DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO

4.1 Missão, Visão e Valores

O projeto de investimento apresentado pretende ser uma referência na respetiva área, tanto a nível social como para os seus stakeholders. Este modelo estrutura-se com base em três elementos: Missão, Visão e Valores organizacionais, que funcionam como a identidade da organização o alicerce da sua orientação estratégica (Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, 2010). A missão, segundo Kotler e Keller (2016), é formulada de forma concisa, inspiradora e focada nas necessidades dos clientes ou beneficiários. O projeto procura combater a elevada procura no que respeita á escassa oferta de habitação na cidade, promovendo a permanência dos estudantes e reforçando a sua integração na vida académica e social da Covilhã. Assim, a missão do “1993 Student Residence” projeta-se em oferecer aos estudantes da UBI um espaço de alojamento seguro, confortável e funcional, que favoreça o ambiente académico e de trabalho, assim como o bem-estar pessoal.

A visão do projeto deve de ser clara, fornecendo orientação e motivação, compreendendo de forma clara o futuro pretendido. Diferente da missão, a visão foca-se no futuro, servindo assim como uma linha de orientação e de crescimento. Uma visão bem concebida consiste em dois componentes principais: a sua ideologia central e futuro previsto (Collins & Porras, 2004). A visão fornece assim a direção para a qual as decisões devem de apontar (Porter, 1996).

Quanto à visão do “1993 Student Residence”, pretende ser um alojamento de referência na cidade da Covilhã, futurista e com qualidade acima da média

Assim, o projeto orienta-se por um conjunto de valores, nomeadamente:

- **Inclusão** – Com o alojamento pretende-se fornecer o acesso aos estudantes que procuram um ambiente dinâmico e onde existe espaços que promovem a inclusão de todos os estudantes, promovendo assim a diversidade e o respeito pela diferença.
- **Qualidade** – A qualidade do projeto é um dos pontos chave, sendo que o presente projeto providenciara alojamento distinto na região pelos seus atributos, nomeadamente os seus espaços comuns, com excelentes atributos, assim como os quartos e zona privativa dos estudantes.
- **Sustentabilidade** – O alojamento integra práticas amigas do ambiente, desde a eficiência energética à gestão de resíduos, contribuindo assim para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030.
- **Comunidade** – Estimula-se o envolvimento dos estudantes na vida local e académica, através de parcerias e atividades que reforcem o sentimento de pertença, de integração e cidadania ativa.
- **Transparência e Ética** – A gestão do alojamento será tido por princípios como a responsabilidade, participação e prestação de contas, garantindo a confiança da comunidade académica e da sociedade em geral.

Os valores de uma empresa ou de um projeto são tomados como linhas de orientação que influenciam a forma como os colaboradores interagem e relacionam-se entre si e com os seus stakeholders (Robbins & Coulter, 2010).

Assim pretende-se proporcionar um ambiente saudável e de sucesso para o percurso académico dos seus residentes.

4.2 Objetivos Estratégicos

Os objetivos estratégicos evidenciam os fundamentos em que a empresa se apoia, bem como as metas que pretende alcançar dentro de um determinado horizonte temporal. Os objetivos são criados a partir de anseios humanos, sendo que também existe uma necessidade de possuir um conjunto de meios que permita atingir esses objetivos (Richers, 1980).

No caso do presente projeto, o seguinte visa desenvolver a região, criando valor através da criação de novas alternativas de alojamento para um público específico, os estudantes.

Objetivos Estratégicos:

- ✓ Promover o alojamento como um espaço de segurança, qualidade e inclusão num espaço temporal de 2 anos após abertura.
- ✓ Estabelecer parcerias estratégicas com núcleos de estudantes, escolas secundárias e associações académicas, tendo como objetivo obter uma taxa de ocupação de 100% logo no primeiro ano.
- ✓ Monitorizar a satisfação dos residentes e recolher feedback contínuo, tendo como objetivo atingir uma meta de satisfação de 90% dos residentes num prazo de 2 anos.
- ✓ Desenvolver soluções tecnológicas para a gestão do alojamento, como plataformas online de reservas, orientando-se para um processo de digitalização e tendo como meta atingir 95% das reservas online num prazo de 2 anos.

4.3 Análise SWOT

A análise SWOT, cuja origem provém dos acrónimos: Forças (Strength), Fraquezas (Weakness), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats), é um instrumento de planeamento que auxilia na análise e avaliação da empresa nos aspetos internos e externos, sendo que as Forças e Fraquezas refletem uma análise interna da organização e as Oportunidades e Ameaças espelham uma análise ao ambiente externo. As Forças diferenciam e fortalecem o projeto, as Fraquezas demonstram as limitações internas que o projeto possui, devendo estas serem melhoradas de forma a garantir competitividade, as Oportunidades referem-se às condições externas que poderão ser aproveitadas para crescer e as Ameaças são fatores externos que podem comprometer o sucesso do projeto. A análise SWOT é compreendida como uma ferramenta para análise de uma organização e do seu ambiente, sendo o primeiro passo no planeamento e ajuda a concentrar o foco dos problemas chave (Kotler & Keller, 2016).

Na tabela 1, apresenta-se a análise SWOT realizada em relação ao projeto em desenvolvimento:

Tabela 1 – Análise SWOT

Fonte: Elaboração Própria 2025



Relativamente á análise dos fatores internos, possuímos como forças a localização privilegiada do alojamento, possuindo proximidade com o polo universitário da UBI, representando uma vantagem estratégica significativa, permitindo fácil acesso à universidade, aos transportes e aos principais serviços urbanos. A aposta numa política de preços competitivos (520€ P/Quarto) com todas as comodidades incluídas, nomeadamente acesso gratuito á internet, zonas comuns como cozinha e zona de estudo e casa de banho privativa, o que torna o projeto atrativo para os estudantes. Soma-se ainda o compromisso com a qualidade e serviços oferecidos, como a segurança, apoio ao bem-estar dos estudantes e espaços de convívio que promovem a integração dos residentes. O projeto baseia-se ainda na sustentabilidade, pretendendo promover práticas que beneficiem o meio ambiente. Ainda em análise dos fatores internos, contudo nas suas fraquezas, denota-se algumas fragilidades que devem ser tomadas com atenção. A

capacidade do alojamento em termos de lotação de estudantes, sendo que pode não ser suficiente para responder à crescente procura por alojamento estudantil na cidade. A falta de visibilidade inicial, sendo este um projeto novo, a falta de notoriedade no mercado constitui um desafio à captação de estudantes em comparação com alternativas / concorrência que já se encontram inseridas no mercado. Por fim, a limitação de recursos humanos especializados e a necessidade de acelerar a digitalização dos processos internos representam obstáculos operacionais.

Em relação aos fatores externos, é possível identificar várias oportunidades que podem ser aproveitadas para potenciar o desenvolvimento do projeto. A crescente procura por alojamento estudantil na Covilhã e a crescente falta de oferta habitacional, constitui um excelente contexto de investimento. O reforço de apoios públicos, incluindo fundos do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e do Plano Nacional para o Ensino Superior (PNAES), abrem a possibilidade para uma melhor execução das infraestruturas do alojamento. Outro ponto será a mobilidade estudantil internacional, impulsionada por programas como o Erasmus+, onde procuram alojamentos centralizados, bem localizados e com excelentes serviços. Por outro lado, os fatores externos também trazem ameaças, sendo que uma das principais se prende com o crescimento da oferta de alojamento privado, o que pode aumentar a pressão sobre os preços e reduzir a taxa de ocupação do alojamento. Outro fator será a instabilidade económica, marcada pela inflação e pelo aumento constante de custos, também representando um risco para a sustentabilidade financeira do projeto. As alterações nas políticas públicas de governação ou nos apoios para o alojamento estudantil também são consideradas um risco externo. Por fim, as mudanças no perfil demográfico, sendo que existe sempre um risco de os estudantes começarem a procurar outras regiões para estudar, como Coimbra ou Porto devido à proximidade ou a outros fatores.

4.4 Análise SWOT Cruzada

Após a análise SWOT, é necessária definir uma matriz que providencie estratégias na definição das linhas de atuação futuras do projeto. A análise SWOT cruzada permite delinear estratégias com base na interação entre fatores internos (forças e fraquezas) e externos (oportunidades e ameaças). No cruzamento entre forças e oportunidades, destaca-se a possibilidade de potenciar a localização privilegiada com proximidade à Universidade da Beira Interior, bem como os incentivos que o estado possui para quem

pretende estudar na região do interior e que se encontra deslocado. Por outro lado, ao cruzar forças com ameaças, o alojamento possui atributos que podem colmatar as ameaças, possuindo uma localização premium, o que acaba por atrair mais facilmente os estudantes a escolher este alojamento.

No campo das fraquezas associadas às oportunidades, o investimento em marketing digital é um ponto importante, como forma de aumentar a visibilidade do alojamento. A automatização de processos, como check-in e fornecimento de apoio constante ajudam a colmatar as limitações operacionais, algo que existe devido ao pouco volume de recursos humanos. Por fim, as estratégias procuram mitigar fraquezas e proteger o projeto das ameaças.

Tabela 2 - Análise SWOT cruzada

Fonte: Elaboração Própria 2025

Análise SWOT CRUZADA / MATRIZ TOWS	Forças • Localização estratégica; • Preço competitivo; • Qualidade do produto; • Sustentabilidade ambiental; • Ambiente proporcionado.	Fraquezas • Falta de visibilidade inicial; • Risco de investimento; • Adaptação de processos; • Recursos humanos reduzidos.
Oportunidades • Elevado aumento da procura de alojamento estudantil; • Incentivos de investimento do governo e união europeia; • Parcerias público-privadas; • Escassez de alojamento.	Manutenção • Aproveitar os incentivos providenciados pelo estado; • Utilizar a localização e o preço competitivo de forma a obter mais estudantes no alojamento.	Crescimento • Investir em formas de marketing e de ganho de visibilidade, de forma a atingir mais estudantes; • Automatização de processos.
Ameaças • Concorrência; • Instabilidade económica; • Desinvestimento público em apoios governamentais; • Mudanças demográficas.	Desenvolvimento • Estabelecer parcerias público-privadas que beneficiem o alojamento comparativamente com a concorrência.	Sobrevivência • Manter os serviços essenciais incluídos, como Wi-fi e limpeza mensal, aumentado o valor percebido dos clientes.

4.5 Modelo das cinco forças

O modelo das cinco forças de Michael Porter é um instrumento essencial para a compreensão da estrutura competitiva de uma indústria, permitindo identificar os seus concorrentes (Michaux, 2023). É compreendido como uma estrutura que permite compreender as forças competitivas que atuam em um setor e que determinam como o valor econômico é dividido entre os vários participantes (Harvard Business School, 2024). Este modelo pretende explicar como empresas e organizações conseguem adquirir uma vantagem competitiva no mercado no qual se inserem (Goyal, 2020).

Tabela 3 - Modelo das cinco forças de M. Porter

Fonte: Elaboração Própria 2025

	Intensidade		
	Baixa	Média	Alta
Rivalidade entre Organizações existentes		X	
Poder negocial dos clientes	X		
Poder negocial dos fornecedores		X	
Ameaça de novos concorrentes			X
Ameaça de produtos substitutos	X		

A tabela 3 demonstra a análise realizada através do modelo de Michael Porter, demonstrando as forças competitivas que o projeto possui. Desta forma, a interpretação e análise tornam-se mais claras, remetendo-se assim para uma análise mais detalhada das forças encontradas:

Rivalidade entre Organizações existentes:

Existem na cidade da Covilhã algumas opções de alojamento estudantil, contudo existe ainda bastante quota de mercado para trabalhar sendo que a procura por alojamento tem vindo a aumentar bastante nos últimos anos. Assim, a rivalidade existente é moderada, tendendo sempre a aumentar.

Poder negocial dos clientes:

Relativamente ao poder negocial dos clientes, os estudantes universitários procuram sempre um equilíbrio entre valor, localização, conforto e serviços fornecidos (como internet, lavandaria ou os espaços comuns). Considera-se assim que existe pouco poder negocial dos clientes, pois apesar de existir outras opções de alojamento estudantil na cidade, encontram-se em desvantagem em pontos como a localização e o os serviços oferecidos.

Poder negocial dos fornecedores:

No poder negocial dos fornecedores, são identificados como principais fornecedoras empresas de construção, manutenção, mobiliário e serviços de limpeza e segurança. O poder negocial que estes possuem pode variar, contudo, dado a existência de concorrência e elevada procura por este tipo de serviços em diversos setores, considera-se o poder negocial de intensidade média.

Ameaça de novos concorrentes:

Existe sempre possibilidade de novas entradas no mercado de alojamento estudantil, sendo este um tipo de mercado que se encontra em constante crescimento e com bastante procura, cativando o interesse de potenciais investidores. Contudo existem barreiras, como o capital inicial necessário para a construção ou reabilitação de imóveis. Apesar da colocação desse ponto, continua a existir um elevado risco no surgimento de novos concorrentes, sendo que a atratividade da cidade para estudantes e o aumento da procura tornam o setor convidativo a novos investidores.

Ameaça de produtos substitutos:

Existem alguns “produtos” que podem ser considerados substitutos. O arrendamento tradicional (arrendamento de quartos em apartamentos), as residências públicas e a readaptação de alojamentos locais em alojamento estudantil. Estes são os principais

substitutos a serem tomadas em conta possuindo atributos diferenciados de um alojamento estudantil.

5 – PLANO DE MARKETING

O desenvolvimento do projeto de alojamento estudantil na cidade da Covilhã surge como resposta a uma necessidade, a elevada procura por alojamento por parte de estudantes que pretendem frequentar a UBI. O marketing desempenha um papel relevante, não apenas como ferramenta de promoção, mas como uma abordagem estratégica.

5.1 Política do produto e serviço

O alojamento será composto por 40 quartos individuais onde os alunos poderão ficar hospedados durante o período de ano letivo. A proposta é desenvolver uma solução completa de alojamento para estudantes que valorizam o conforto, segurança e acessibilidade. Os quartos individuais serão todos mobilados e equipados, com acesso a internet, zonas comuns como cozinhas, salas de estudo e espaço de lazer. Estão igualmente previstos serviços complementares como limpeza, manutenção e apoio aos residentes.

O valor do produto reside não apenas nas suas infraestruturas, mas também na experiência que proporciona: um ambiente acolhedor que promove o bem-estar e a integração dos estudantes.

5.2 Política do preço

A estratégia de definição de preços rege-se numa ótica comparativa com os valores praticados por alojamentos concorrentes. O exemplo comparativo mais próximo da “*1993 Student Residence*” é a “*Micampus Covilhã*”. Este alojamento possui uma localização e atributos muito similares, sendo que o “private plus” é o produto que mais se aproxima ao existente neste projeto, sendo o valor de arrendamento de 479€ por mês.

Assim, pretende-se ter uma abordagem com valores dentro dos praticados na região, de forma a ter competitividade no mercado, seguindo assim o valor de **520€** para a “*1993 Student Residence*”. Caso o cliente pretenda um serviço extra, como a limpeza do quarto de forma esporádica, este serviço terá um custo de 25€ por serviço.

Figura 10 - Valores praticados pela Micampus Covilhã

Fonte: Micampus Alojamentos

Single Quarto Individual com casa de banho partilhada com outra pessoa e cozinha comunitária. Limpeza mensal do quarto. 399€ mês IVA incluído Reserve o quarto	Single Plus Quarto individual grande com casa de banho partilhada e cozinha comum. Limpeza mensal do quarto 415€ mês IVA incluído Reserve o quarto	Twodio Quarto individual com casa de banho e cozinha partilhada com outra pessoa. Limpeza mensal do quarto. 440€ mês IVA incluído Reserve o quarto
Private Quarto Individual com casa de banho privativa e cozinha partilhada. Limpeza mensal do quarto. 470€ mês IVA incluído Reserve o quarto	Private Plus Quarto individual grande com casa de banho privativa e cozinha comum. Limpeza mensal do quarto. 479€ mês IVA incluído Reserve o quarto	Studio Quarto Individual com casa de banho privativa e cozinha privativa. Limpeza mensal do quarto. 593€ mês IVA incluído Reserve o quarto

O valor incluirá todas as despesas (água, eletricidade, internet e limpeza), transmitindo uma maior transparência para com os clientes.

Este valor acrescido, comparativamente com a concorrência, deve-se às mais valias que o negócio providencia, nomeadamente a sua localização calma e central, com excelente proximidade dos principais Polos Universitários, o seu tamanho mais reduzido em termos de lotação de alojamento, havendo uma comunidade menor, com melhores condições e providenciando um melhor ambiente para os alunos estudarem e utilizarem os espaços comuns, criando assim condições excecionais, situando-se assim o preço entre o *Private Plus* e o *Studio* praticados na Micampus, nos 520€.

5.3 Política de distribuição

Os canais de venda serão diretos e indiretos. Nos canais de venda diretos, será a componente digital a principal. Será desenvolvido um website próprio para o alojamento onde os estudantes poderão obter todas as informações, efetuar reservas de forma direta

e simples, fazer os respetivos pagamentos e comunicar caso pretendam informações adicionais. Quanto aos canais de venda indiretos serão realizadas parcerias com estabelecimentos específicos que são frequentados por os alunos da UBI, nomeadamente o Nata café, localizado no centro histórico da cidade, assim como outros cafés e estabelecimentos de restauração, onde serão colocados flyers de promoção e divulgação.

5.4 Política de comunicação

De forma a conseguir atingir uma grande base de potenciais clientes e aumentar visibilidade no mercado e região, a comunicação e promoção do “*1993 Student Residence*” será feita principalmente através do marketing digital, caracterizando-se o segmento de cliente do alojamento como tipicamente jovem e utilizador de redes sociais. As redes sociais, como o Instagram, TikTok, Youtube e Facebook serão utilizados para partilhar conteúdos digitais, como vídeos de apresentação do espaço e da estrutura, fotografias a demonstrar as condições do alojamento, testemunhos de estudantes e campanhas promocionais.

Para além dos meios digitais, haverá ações de promoção locais, como a distribuição de folhetos informativos nos polos universitários, colaboração com associações de estudantes e participação em eventos académicos, como feiras de acolhimento ou dias abertos da universidade.

6 – CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO ECONÓMICO – FINANCEIRO

6.1 Pressupostos

O Projeto de investimento terá início em janeiro de 2028, com os pressupostos da Tabela 4. O ano de 2028 deve-se ao facto da construção do projeto se iniciar em novembro de 2025. Foi definido um Prazo Médio de Recebimento de 8 dias, e um prazo de pagamento a 30 dias. Sendo que o projeto se rege no arrendamento estudantil, a empresa encontra-se incluída no regime de IVA reduzido de 6%. O fundamento legal que defere este regime fiscal encontra-se no Decreto-Lei nº 102/2008 de 20-06-2008, Verba 2.17 da Lista I do Código do IVA. As taxas de contribuição remetentes para a Segurança Social traduzem as percentagens atuais nas respetivas categorias de órgão social e trabalhador. Foi utilizado o Excel do FINICIA – IAPMEI (IAPMEI 2025) de forma a apresentar a parte económico-financeira do projeto, sendo que este método de apresentação é utilizado em concursos ou com a banca.

Tabela 4 - Pressupostos

Fonte: Elaboração Própria 2025

Unidade monetária	Euros		
Ano inicial do projeto (Ano 0)	2028	= ano em que inicia o investimento e poderá ou não haver exploração	
		meses	
Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	8	0,3	A definir em função da prática da empresa e do sector assim como da política a prosseguir 4 = trim; 1 = mensal
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30	1,0	
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	15	0,5	
Prazo de pagamento de IVA (trim = 4; mensal =12)		4	
Taxa de IVA - Vendas	23,00%	Em função do tipo de produtos e serviços	
Taxa de IVA - Prestação Serviços	6,00%		
Taxa de IVA - CMVMC	23,00%		
Taxa de IVA - FSE	23,00%		
Taxa de IVA - Investimento	23,00%		
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	23,75%	Em vigor no ano base	
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23,75%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	11,00%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11,00%		
Taxa média de IRS	15,00%	A definir em fução do Lei e do valor dos rendimentos do trabalho.	
Taxa de IRC	25,00%	Definido por Lei - ter em conta Localização e condições específicas da atividade	

6.2 Volume de Negócios

O Projeto de Investimento terá uma capacidade de 40 quartos, para 40 alunos (quartos individuais). Tendo em conta que existe uma elevada procura e que a oferta existente é pouca, estimamos um **valor médio de arrendamento mensal de 520€ euros por quarto** e uma taxa de ocupação de 100% devido à elevada procura na região.

Considerando que o alojamento opera durante os 12 meses do ano, com todos os quartos permanentemente ocupados, a receita mensal total ascende a 20.800€. Ao longo de um ano, este valor traduz-se num volume de negócios anual estimado de 249.600€. No montante de 264.576€, é considerado o valor com IVA incluído, correspondente a 14.976€.

O crescimento percentual de 2% anualmente têm em conta os últimos aumentos de salários mínimos (6,1% comparativamente a 2024 e 14% comparativamente a 2023), prevendo-se um aumento para 2026 de 6% no salário mínimo, dessa forma considerando o valor percentual de 2% como uma ajuda que permita aos estudantes e às famílias poderem ter condições de arrendar um quarto.

Tabela 5 - Volume de Negócios

Fonte: Elaboração Própria

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Serviço A	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
Taxa de crescimento	2%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Serviço B		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento											
Serviço C		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento											
Serviço D		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxa de crescimento											
TOTAL	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS-MERCADO NACIONAL	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
TOTAL PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - EXPORTAÇÕES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PRESTAÇÕES SERVIÇOS	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
IVA PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	6,0%	14 976	15 276	15 581	15 893	16 211	16 535	16 865	17 203	17 547	17 898
TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
IVA	14 976	15 276	15 581	15 893	16 211	16 535	16 865	17 203	17 547	17 898	18 256
TOTAL VOLUME DE NEGÓCIOS + IVA	264 576	269 868	275 265	280 770	286 386	292 113	297 956	303 915	309 993	316 193	322 517

6.3 Fornecimento de Serviços Externos

O alojamento trabalhará num regime que se baseia na subcontratação de praticamente todos os serviços, como limpeza das zonas comuns, limpeza dos quartos, serviço de lavandaria, serviço de contabilidade, grandes manutenções necessárias a realizar e sistemas de segurança. Inicialmente, os serviços de limpeza, que incluem tanto as áreas comuns como os quartos dos residentes (geralmente limpos uma vez por mês), bem como a contabilidade externa que possui uma verba de 75€ mensais. Estes serviços representam um custo médio mensal de cerca de 2,400€ euros, totalizando aproximadamente 28.800€ euros por ano. A lavandaria, que abrange a lavagem de lençóis, toalhas e outras roupas de cama encontra-se englobada no custo dos serviços de limpeza. Os serviços de manutenção técnica, fundamentais para assegurar o bom funcionamento da infraestrutura do alojamento (canalizações, sistemas elétricos, equipamentos de cozinha, aquecimento e ar condicionado) possuem uma verba de 450€ euros de despesa mensal, cobrindo com realismo as despesas possíveis a ter. Isto resulta em 5.400€ euros anuais. As despesas com água, eletricidade, e internet, são despesas que representam mensalmente uma grande fatia nos custos de operação. Estima-se o gasto de 3.500€ euros mensais para eletricidade devido á utilização de ar condicionado como método de climatização, 750€ por mês para abastecimento de água e 200€ por mês para internet e televisão, o que perfaz um total mensal de 4450€, traduzindo-se num custo anual de 53.400€. No ponto da segurança, irá haver a colocação de um sistema de videovigilância em todo o alojamento de modo a proteger os seus residentes e resguardar todo o espaço. Este serviço implica um custo inicial de instalação, seguido da aplicação de uma modalidade de subscrição mensal que ira rondar os 40€ mensais, perfazendo um total anual de 480€ euros. Pretende-se possuir um website e promoção nas redes sociais do alojamento de forma a ganhar visibilidade, estima-se um custo de 60€ para a mensalidade do website e 20€ para publicidade e promoção nas redes sociais e dos canais de comunicação. Na secção dos seguros, pretende-se possuir um seguro que cubra as partes comuns do edifício caso exista um incendio ou algum desastre natural, desta forma prevê-se um custo de 80€ mensais para este seguro. Coloca-se uma verba de 50€ mensais para notariado e assuntos onde seja necessária consultoria do escritório de advogados para assuntos de resolução de matéria legal.

Possui-se uma verba de 15€ euros mensais para ferramentas e utensílios de desgaste rápido, somando um total anual de 180€ euros, relativamente aos consumíveis, como

papel higiénico, detergentes, lâmpadas, pequenos utensílios de cozinha e reposição de materiais básicos de escritório como canetas, resmas de folhas, lápis, agraphadores e capas têm um custo médio mensal de 50 euros, ou seja, 600€ euros por ano. Por fim, admite-se ainda uma margem de 10€ euros para livros e documentação técnica, esta quantia somando no final do ano faz um total de 120€ euros.

Somando todas estas categorias de despesa, obtém-se um custo médio mensal total de 7750€ euros, o que equivale a um custo anual de aproximadamente 93.000€, sem IVA, para manter o alojamento operacional com qualidade e conforto.

Tabela 6 - Fornecimento e Serviços Externos

Fonte: Elaboração Própria 2025

	Tx IVA	CF	CV	Valor Mensal	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Subcontratos	23,0%	100,0%		2 400,0	28 800,00	29 376,00	29 963,52	30 562,79	31 174,05	31 797,53	32 433,48	33 082,15	33 743,79	34 418,67	35 107,04
Serviços especializados															
Trabalhos especializados	23,0%	100,0%		75,0	900,00	918,00	936,36	955,09	974,19	993,67	1 013,55	1 033,82	1 054,49	1 075,58	1 097,09
Publicidade e propaganda	23,0%	100,0%		80,0	960,00	979,20	998,78	1 018,76	1 039,13	1 059,92	1 081,12	1 102,74	1 124,79	1 147,29	1 170,23
Vigilância e segurança	23,0%	100,0%		40,0	480,00	489,60	499,39	509,38	519,57	529,96	540,56	551,37	562,40	573,64	585,12
Honorários	23,0%	100,0%													
Comissões	23,0%	100,0%													
Conservação e reparação	23,0%	100,0%		450,0	5 400,00	5 508,00	5 618,16	5 730,52	5 845,13	5 962,04	6 081,28	6 202,90	6 326,96	6 453,50	6 582,57
Materiais															
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	23,0%	100,0%		15,0	180,00	183,60	187,27	191,02	194,84	198,73	202,71	206,76	210,90	215,12	219,42
Livros e documentação técnica	23,0%	100,0%		10,0	120,00	122,40	124,85	127,34	129,89	132,49	135,14	137,84	140,60	143,41	146,28
Material de escritório	23,0%	100,0%		50,0	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46	662,45	675,70	689,21	703,00	717,06	731,40
Artigos para oferta	23,0%	100,0%													
Energia e fluidos															
Electricidade	23,0%	100,0%		3 500,0	42 000,00	42 840,00	43 696,80	44 570,74	45 462,15	46 371,39	47 298,82	48 244,80	49 209,69	50 193,89	51 197,77
Combustíveis	23,0%	100,0%													
Água	6,0%	100,0%		750,0	9 000,00	9 180,00	9 363,60	9 550,87	9 741,89	9 936,73	10 135,46	10 338,17	10 544,93	10 755,83	10 970,95
Deslocações, estadas e transportes															
Deslocações e Estadas	23,0%	100,0%													
Transportes de pessoal	23,0%	100,0%													
Transportes de mercadorias	23,0%	100,0%													
Serviços diversos															
Rendas e alugueres	23,0%	100,0%													
Comunicação	23,0%	100,0%		200,0	2 400,00	2 448,00	2 496,96	2 546,90	2 597,84	2 649,79	2 702,79	2 756,85	2 811,98	2 868,22	2 925,59
Seguros		100,0%		80,0	960,00	979,20	998,78	1 018,76	1 039,13	1 059,92	1 081,12	1 102,74	1 124,79	1 147,29	1 170,23
Royalties	23,0%	100,0%													
Contencioso e notariado	23,0%	100,0%		50,0	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46	662,45	675,70	689,21	703,00	717,06	731,40
Despesas de representação	23,0%	100,0%													
Limpeza, higiene e conforto	23,0%	100,0%													
Outros serviços	23,0%	100,0%		50,0	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46	662,45	675,70	689,21	703,00	717,06	731,40
TOTAL FSE					93 000,0	94 860,0	96 757,2	98 692,3	100 666,2	102 679,5	104 733,1	106 827,8	108 964,3	111 143,6	113 366,5
FSE - Custos Fixos					93 000,00	94 860,00	96 757,20	98 692,34	100 666,19	102 679,51	104 733,10	106 827,77	108 964,32	111 143,61	113 366,48
FSE - Custos Variáveis															
TOTAL FSE					93 000,00	94 860,00	96 757,20	98 692,34	100 666,19	102 679,51	104 733,10	106 827,77	108 964,32	111 143,61	113 366,48
IVA					19 363,20	19 750,46	20 145,47	20 548,38	20 959,35	21 378,54	21 806,11	22 242,23	22 687,07	23 140,82	23 603,63
FSE + IVA					112 363,20	114 610,46	116 902,67	119 240,73	121 625,54	124 058,05	126 539,21	129 070,00	131 651,40	134 284,43	136 970,11

6.4 Gastos com pessoal

A empresa será composta por 3 colaboradores, conforme referido anteriormente, cada um com uma respetiva função designada. Desta forma, as funções a serem executadas serão a gestão administrativa, que inclui o atendimento aos estudantes (front office), a gestão de reservas e faturação (back office) apoio digital e controlo de entradas e saídas. Estas tarefas serão executadas pelo Sócio-Gerente, sendo que este possui um salário mais elevado comparativamente com os restantes colaboradores devido á execução de um maior número de tarefas. O Administrativo, sendo que este irá executar além das funções administrativas na sua base diária de trabalho na empresa, como entrada e saída de dinheiro e certificação do cumprimento do pagamento das rendas. O outro colaborador que possui o cargo de manutenção será uma pessoa que irá desempenhará o papel de responsável pelas manutenções e tarefas diversas, sendo alguém muito polivalente e capaz de realizar uma grande diversidade de tarefas que sejam atribuídas, sendo assim um membro de elevada importância na estrutura.

Tabela 7 - Composição de Staff e remunerações mensais base

Fonte: Elaboração Própria 2025

Identificação do Staff / recursos humanos	Nº	Vencimento Base
Sócio-Gerente	1	1000€
Administrativo	1	900€
Manutenções	1	900€

Tabela 8 - Gasto mensal com colaboradores

Fonte: Elaboração Própria 2025

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Nº Meses	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. A)		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Quadro de Pessoal (n.º pessoas)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Administração / Direcção	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Administrativa Financeira	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Comercial / Marketing											
Produção / Operacional											
Qualidade											
Manutenção	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Aprovisionamento											
Investigação & Desenvolvimento											
Outros											
TOTAL	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Quadro de Pessoal (n.º meses de trabalho)											
Administração / Direcção	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Administrativa Financeira	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Comercial / Marketing											
Produção / Operacional											
Qualidade											
Manutenção	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Aprovisionamento											
Investigação & Desenvolvimento											
Outros											

Remuneração base mensal	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Administração / Direcção	1000	1020	1040	1061	1082	1104	1126	1149	1172	1195	1219
Administrativa Financeira	900	918	936	955	974	994	1014	1034	1054	1076	1097
Comercial / Marketing											
Produção / Operacional											
Qualidade											
Manutenção	900	918	936	955	974	994	1014	1034	1054	1076	1097
Aprovisionamento											
Investigação & Desenvolvimento											
Outros											

Tabela 9 - Gastos com Pessoal

Fonte: Elaboração Própria 2025

Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores		2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Administração / Direção		11 000	11 220	11 444	11 673	11 907	12 145	12 388	12 635	12 888	13 146	13 409
Administrativa Financeira		9 900	10 098	10 300	10 506	10 716	10 930	11 149	11 372	11 599	11 831	12 068
Comercial / Marketing												
Produção / Operacional												
Qualidade												
Manutenção		9 900	10 098	10 300	10 506	10 716	10 930	11 149	11 372	11 599	11 831	12 068
Aprovisionamento												
Investigação & Desenvolvimento												
Outros												
TOTAL		30 800	31 416	32 044	32 685	33 339	34 006	34 686	35 379	36 087	36 809	37 545

Outros Gastos		2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Segurança Social												
Órgãos Sociais	23,75%	2 613	2 665	2 718	2 772	2 828	2 884	2 942	3 001	3 061	3 122	3 185
Pessoal	23,75%	4 703	4 797	4 892	4 990	5 090	5 192	5 296	5 402	5 510	5 620	5 732
Seguros Acidentes de Trabalho	1,00%	308	314	320	327	333	340	347	354	361	368	375
Subsidio Alimentação (média mensal)	132,00	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356
N.º meses subsidio alimentação (meses)	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Comissões & Prémios												
Órgãos Sociais												
Pessoal												
Formação		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Outros custos com pessoal												
TOTAL OUTROS GASTOS		12 029	12 181	12 337	12 496	12 657	12 822	12 991	13 162	13 338	13 516	13 698

TOTAL GASTOS COM PESSOAL		42 829	43 597	44 381	45 181	45 996	46 828	47 676	48 542	49 424	50 325	51 243
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		42 829	43 597	44 381	45 181	45 996	46 828	47 676	48 542	49 424	50 325	51 243

QUADRO RESUMO		2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Remunerações												
Órgãos Sociais		11 000	11 220	11 444	11 673	11 907	12 145	12 388	12 635	12 888	13 146	13 409
Pessoal		19 800	20 196	20 600	21 012	21 432	21 861	22 298	22 744	23 199	23 663	24 136
Encargos sobre remunerações		7 315	7 461	7 611	7 763	7 918	8 076	8 238	8 403	8 571	8 742	8 917
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais		308	314	320	327	333	340	347	354	361	368	375
Gastos de acção social		4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356	4 356
Outros gastos com pessoal		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		42 829	43 597	44 381	45 181	45 996	46 828	47 676	48 542	49 424	50 325	51 243

Retenções Colaboradores		2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Retenção SS Colaborador												
Gerência / Administração	11,00%	1 210	1 234	1 259	1 284	1 310	1 336	1 363	1 390	1 418	1 446	1 475
Outro Pessoal	11,00%	2 178	2 222	2 266	2 311	2 358	2 405	2 453	2 502	2 552	2 603	2 655
Retenção IRS Colaborador	15,00%	4 620	4 712	4 807	4 903	5 001	5 101	5 203	5 307	5 413	5 521	5 632
TOTAL Retenções		8 008	8 168	8 332	8 498	8 668	8 841	9 018	9 199	9 383	9 570	9 762

Conforme é possível visualizar nas tabelas 8 e 9, os colaboradores afetos á empresa e presentes no quadro de staff do alojamento recebem 14 meses, sendo que trabalham 11 desses 14 meses. Têm direito a 22 dias úteis de férias anuais. Em relação às suas contribuições, estes de acordo com o sistema contributivo do sistema da Segurança Social, a entidade paga 23,75%, sendo que o subsídio de alimentação é de 6€ euros diários. A retenção na fonte foi calculada com uma média de Imposto de Rendimento Singular (IRS) de 11% para a administração e 15% para os colaboradores. Existe uma atualização da base salarial anualmente, esta atualização rege-se pela taxa dos 2% anuais, praticamente acompanhando a taxa de inflação. Analisando a tabela anterior, compreendemos que os gastos existentes com o pessoal que compõe a empresa ascende aos 42.829€ anualmente. Os seguros de acidentes de trabalho, possuem um valor de 308€ anuais. O subsídio de alimentação será de 6€/dia. No futuro prevê-se um crescimento anual da empresa, contundo mantendo o número de colaboradores e de recursos humanos.

6.5 Investimento

O projeto de investimento baseia-se na criação de infraestruturas e condições que tornem o alojamento viável. Dessa forma, é necessário ter em conta a aquisição de ativos como o edificio em ruína / devoluto, o custo de reabilitação do edificio, assim como o equipamento que o alojamento irá possuir de forma a providenciar aos seus alunos as melhores condições, de forma a tornar o projeto viável. O primeiro investimento será feito na aquisição da ruína com o objetivo de reabilitar. Como anteriormente abordado no trabalho, o património industrial existente na cidade é vasto, assim, a reabilitação de um antigo edificio entende-se como o passo mais ajustado para desenvolver a estrutura do alojamento. Numa análise de mercado, concluiu-se que este tipo de património, com uma localização central, com área e características que permitam a execução do projeto pretendido ronda o valor de 150.000€. Esta verba cobre apenas a compra do edificio devoluto. Em seguida temos o investimento que irá ser realizado na reabilitação do edificio, sendo que o custo total da reabilitação do edificio será feito através de um cálculo por metro quadrado. Dessa forma, foi obtida uma simulação a duas empresas de construção para executarem a obra de reabilitação, nomeadamente a “Armindo da Conceição Oliveira, LDA” e a “AS Correia, LDA”. Ambos os orçamentos obtiveram valores bastantes similares para a reabilitação total do edificio, sendo que com a empresa Armindo da Conceição Oliveira LDA, este propôs um valor de 864.000€ para a obra total, perfazendo um valor por m2 de construção de 800€ (com IVA). A empresa AS Correia

propuseram um valor mais elevado, com um orçamento de 945.000€, tendo assim um valor por m2 de 875€ (com IVA). Fazendo a média, é possível compreender que o custo médio por m2 para a reabilitação da ruína fica nos 850€ m2 (com IVA), tendo um valor total de obra de 918.000€

Através deste cálculo é possível compreender qual o custo que irá existir na reabilitação total do edifício, concluindo um total de 901.000€ para reabilitar o edifício, fora dispositivo e equipamentos. A este custo iremos adicionar os equipamentos das zonas comuns, sendo neste caso o ginásio, mobiliário do alojamento, aparelhos eletrónicos e outros acessórios. Neste segmento totalizamos um investimento de 98.623€.

O ginásio comum terá um custo base de 6500€ para a criação do ginásio comum, onde este irá contar com duas máquinas de passadeira, duas bicicletas estáticas, conjunto de halteres, tapetes para execução de exercícios, estrutura de supino e uma máquina multifunções

Tabela 10 – Ginásio

Fonte: Elaboração Própria 2025

Ginásio			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Passadeira	2	600,00 €	1 200,00 €
Bicicleta Estática	2	500,00 €	1 000,00 €
Estrutura de Supino	1	450,00 €	450,00 €
Conjunto de Halteres	1	1 250,00 €	1 250,00 €
Máquina Multifunções	1	2 500,00 €	2 500,00 €
Tapetes	4	25,00 €	100,00 €
Custo Total			6 500,00 €

A zona comum que servirá de espaço para estudo terá um investimento que rondará os 2325€ possuindo 3 secretárias com um tamanho de 2x2, dois computadores, quinze cadeiras e um sofá.

Tabela 11 - Zona Comum

Fonte: Elaboração Própria 2025

Zona Comum			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Computadores	2	500,00 €	1 000,00 €
Secretárias	3	150,00 €	450,00 €
Cadeiras	15	25,00 €	375,00 €
Sofá	1	500,00 €	500,00 €
Custo Total			2 325,00 €

Existirá também uma zona de lazer e convívio onde se dispõem uma verba de 3380€ onde os residentes poderão socializar e conhecer-se melhor, esta zona irá ser composta por quatro sofás, três pufes, dez cadeiras, três mesas e uma televisão com 65 polegadas.

Tabela 12- Zona de Lazer

Fonte: Elaboração Própria 2025

Zona de Lazer			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Sofás	4	500,00 €	2 000,00 €
Pufes	3	60,00 €	180,00 €
Cadeiras	10	25,00 €	250,00 €
Mesas	3	150,00 €	450,00 €
Televisão	1	500,00 €	500,00 €
Custo Total			3 380,00 €

Será desenvolvida uma zona para refeições e lanches, esta zona irá possuir 6 mesas redondas com três metros de diâmetro com capacidade para cinco pessoas e trinta cadeiras, tendo um custo de 1950€.

Tabela 13 - Zona de Refeição

Fonte: Elaboração Própria 2025

Zona de Refeição			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Mesas Redondas	6	200,00 €	1 200,00 €
Cadeiras	30	25,00 €	750,00 €
Custo Total			1 950,00 €

Teremos três cozinhas totalmente equipadas, cada uma composta por um forno, duas placas de indução, um exaustor, um micro-ondas, um frigorífico duplo e mobiliário para arrumação de mantimentos. Cada cozinha terá um custo arredondado de 3300€, totalizando 9.900€ para a construção das três cozinhas.

Tabela 14 – Cozinha

Fonte: Elaboração Própria

Cozinha			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Forno	1	1 000,00 €	1 000,00 €
Placas de Indução	2	350,00 €	700,00 €
Exaustor	1	150,00 €	150,00 €
Microondas	1	150,00 €	150,00 €
Frigorífico Duplo	1	800,00 €	800,00 €
Móveis de Cozinha	1	500,00 €	500,00 €
Custo Total			3 300,00 €
Custo Total das 3 Cozinhas			9 900,00 €

Ainda teremos o custo dos mobiliários dos quartos, estes serão compostos por uma secretária, uma cadeira, uma cama, uma mesa de cabeceira, um armário de roupa embutido, um candeeiro e uma cadeira sofá, somando um total de 1040€ por quarto, totalizando 41.600€ para mobilar os 40 quartos.

Tabela 15 - Mobiliários Quartos

Fonte: Elaboração Própria 2025

Mobiliários Quartos			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Secretária	1	125,00 €	125,00 €
Cadeira	1	25,00 €	25,00 €
Cama (Estrutura)	1	150,00 €	150,00 €
Colchão	1	350,00 €	350,00 €
Mesa de Cabeceira	1	50,00 €	50,00 €
Armário Imbutido	1	200,00 €	200,00 €
Cadeira Sofá	1	110,00 €	110,00 €
Candeeiro	2	15,00 €	30,00 €
Custo Total			1 040,00 €
Custo Total dos 40 Quartos			41 600,00 €

Para o aquecimento das águas sanitárias teremos um sistema que irá utilizar uma bomba de calor da Samsung com capacidade de 250 litros no valor de 2650€ na Worten, assim como três termoacumuladores Bosch com capacidade de 500 litros e com um valor de 1,440,21€, também na Worten, somando um valor de 4320€. Somando, possuímos um total de 6970€, sendo que somando o valor de mais o custo de mão de obra, temos um total de 7970€.

Figura 11 - Termoacumulador Bosch

Fonte: Worten



TERMOACUMULADOR BOSCH - TR 2000TF 500 B

€ 1.440,21

Opcionais

☐ Extensão de Garantia - 3 Anos € 179,00

Marca: Bosch Termotecnologia

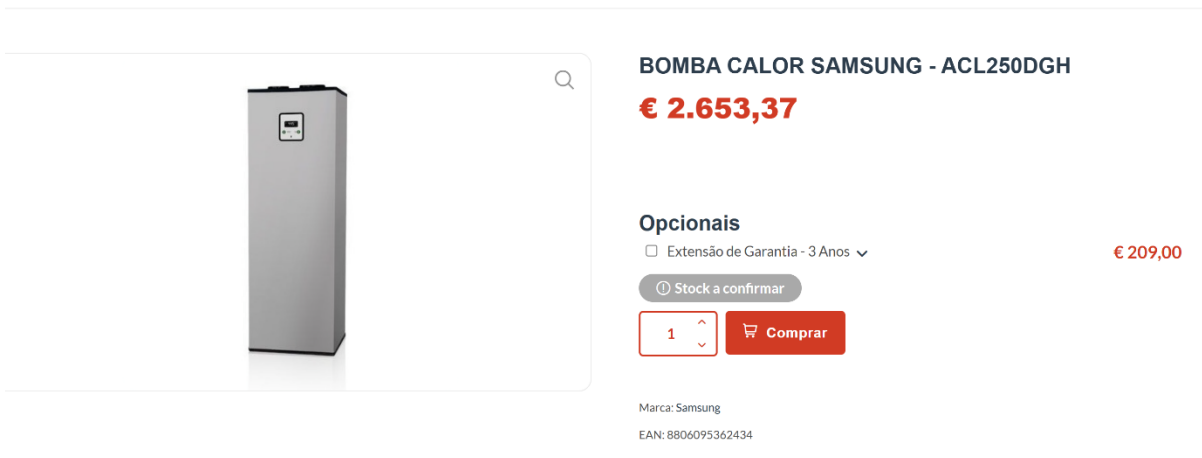
EAN: 4062321536183

Descrição | Avaliações (0) | Pedir informações

500LTS - CLASSE C - PERFIL CONSUMO: C - TRIFÁSICO

Figura 12 - Bomba de Calor Samsung

Fonte: Worten



BOMBA CALOR SAMSUNG - ACL250DGH

€ 2.653,37

Opcionais

☐ Extensão de Garantia - 3 Anos ▼ **€ 209,00**

🕒 Stock a confirmar

1  

 **Comprar**

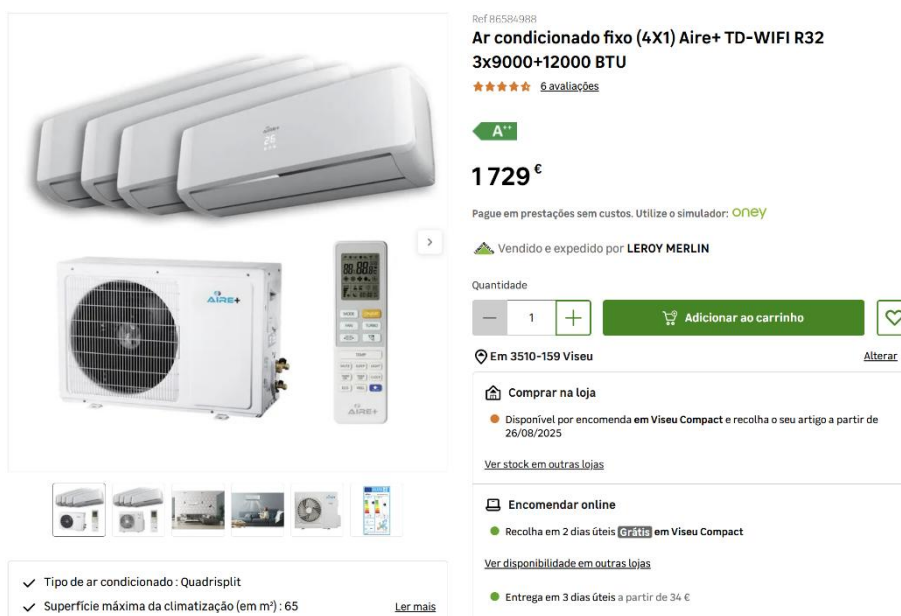
Marca: Samsung

EAN: 8806095362434

Na climatização, iremos utilizar um sistema de ar condicionado multi-split 1*4, este sistema será adquirido no Leroy Merlin e têm um custo individual de 1729€. Sendo que o alojamento tem 40 quartos, serão necessários 12 sistemas multi-split, o que dá um valor total de 23.248€ para o sistema de climatização completo.

Figura 13 - Ar Condicionado Multi-split

Fonte: Leroy Merlin



Ref: B6584988

Ar condicionado fixo (4X1) Aire+ TD-WIFI R32

3x9000+12000 BTU

★★★★★ 6 avaliações

A++

1729€

Pague em prestações sem custos. Utilize o simulador: [oney](#)

Vendido e expedito por **LEROY MERLIN**

Quantidade: 1  

 **Adicionar ao carrinho** 

Em 3510-159 Viseu [Alterar](#)

Comprar na loja

Disponível por encomenda em **Viseu Compact** e recolha o seu artigo a partir de 26/08/2025

[Ver stock em outras lojas](#)

Encomendar online

Recolha em 2 dias úteis **Grátis** em Viseu Compact

[Ver disponibilidade em outras lojas](#)

Entrega em 3 dias úteis a partir de 34 €

✓ Tipo de ar condicionado: Quadrisplit

✓ Superfície máxima da climatização (em m²): 65 [Ler mais](#)

O somatório de ambos os sistemas de águas sanitárias e de climatização dão um valor total de 31.218€.

Tabela 16 - Águas e Climatização

Fonte: Elaboração Própria 2025

Águas e Climatização				
Material	Quantidade	Custo Individual	Verba Extra	Custo Soma
Águas Sanitárias	1	7 970,00 €	-----	7 970,00 €
Climatização	12	1 729,00 €	2 500 €	23 248,00 €
Custo Total				31 218,00 €

Tabela 17 - Outros Equipamentos Básicos

Fonte: Elaboração Própria 2025

Outros Equipamentos Básicos			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Telemóveis	3	75,00 €	225,00 €
Telefone Fixo	1	25,00 €	25,00 €
Outros Utilitários	1	1 500,00 €	1 500,00 €
Custo Total			1 750,00 €

Ainda teremos uma verba extra para outros equipamentos, como telemóveis, telefone fixo e outros utilitários no valor total de 1750€.

Os somatórios totais têm um valor de 98.623€.

Quanto aos ativos fixos tangíveis, estes foram adquiridos a custo de médio de mercado, relativamente aos ativos intangíveis, a empresa utilizará um programa de faturação para a emissão de fatura e recibos, este programa terá um custo anual de arredondamento 600€ euros.

Tabela 18 - Custo Final

Elaboração Própria 2025

Custo Final			
Material	Quantidade	Custo Individual	Custo Soma
Ginásio	1	6 500,00 €	6 500,00 €
Outros Equipamentos básicos	1	1 750,00 €	1 750,00 €
Águas e climatização	1	31 218,00 €	31 218,00 €
Zona Comum	1	2 325,00 €	2 325,00 €
Zona de Lazer	1	3 380,00 €	3 380,00 €
Zona de Refeição	1	1 950,00 €	1 950,00 €
Cozinhas	3	3 300,00 €	9 900,00 €
Mobiliário Quartos	40	1 040,00 €	41 600,00 €
Custo Total			98 623,00 €

Tabela 19 – Investimento

Fonte: Elaboração Própria 2025

Investimento por ano	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Propriedades de investimento											
Terrenos e recursos naturais											
Edifícios e Outras construções											
Outras propriedades de investimento											
Total propriedades de investimento											
Activos fixos tangíveis											
Terrenos e Recursos Naturais	150 000										
Edifícios e Outras Construções	901 000										
Equipamento Básico	98 623										
Equipamento de Transporte											
Equipamento Administrativo	2 750										
Equipamentos biológicos											
Outros activos fixos tangíveis											
Total Activos Fixos Tangíveis	1 152 373										
Activos Intangíveis											
Goodwill											
Projectos de desenvolvimento											
Programas de computador	600										
Propriedade industrial											
Outros activos intangíveis											
Total Activos Intangíveis	600										
Total Investimento	1 152 973										

6.6 Financiamento

Relativamente ao método de financiamento que será utilizado no projeto de investimento, pretende-se utilizar uma estratégia que vá de encontro com os objetivos. O atual projeto pressupõe um alojamento com capacidade para 40 alunos, para a criação deste alojamento entende-se que será necessário um capital total no valor de 1.155.300€ euros.

No método de financiamento do seguinte projeto, pretende-se trabalhar num modelo de 100% capitais próprios (financiamento através dos sócios).

Para a execução deste projeto, foi realizado um investimento de 1.155.300€ pelos sócios da empresa. Este método foi o selecionado devido ao passado histórico do grupo, sendo que este sempre trabalhou através de capital próprio, não recorrendo a financiamentos externos.

Tabela 20 – Financiamento

Fonte: Elaboração Própria 2025

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Investimento	1 155 272	-5 937	-83	-84	-86	-88					
Margem de segurança											
Necessidades de financiamento	1 155 300	-5 900	-100	-100	-100	-100					
Fontes de Financiamento	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Meios Libertos	92 734	94 506	96 315	98 109	99 818	96 806	98 763	100 759	102 796	104 873	106 991
Capital	1 155 300,0										
Outros instrumentos de capital (+/-)											
Empréstimos de Sócios (+) ou Reembolsos a sócios (-)											
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito											
Subsídios (+/-)											
TOTAL	1 248 034	94 506	96 315	98 109	99 818	96 806	98 763	100 759	102 796	104 873	106 991

6.7 Demonstração de Resultados Previsional

A Demonstração de Resultados Previsional auxilia na apresentação dos rendimentos, custos e resultados da empresa do projeto em análise em um determinado período. Este instrumento permite antecipar o desempenho económico do projeto, auxiliando na tomada de decisão, no planeamento financeiro e na avaliação da viabilidade de investimento.

A Demonstração de Resultados baseia-se em pressupostos realistas sobre a atividade da empresa, refletindo expectativas quanto ao volume de negócios, a estrutura de custos, margens operacionais e resultado líquido.

Existem dois elementos que se encontram diretamente ligados à medição da performance, estes são os rendimentos e os gastos.

Tabela 21 - Demonstração de Resultados Previsional

Fonte: Elaboração Própria 2025

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Vendas e serviços prestados	249 600	254 592	259 684	264 878	270 175	275 579	281 090	286 712	292 446	298 295	304 261
Subsídios à Exploração											
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos											
Variação nos inventários da produção											
Trabalhos para a própria entidade											
CMVMC											
Fornecimento e serviços externos	93 000	94 860	96 757	98 692	100 666	102 680	104 733	106 828	108 964	111 144	113 366
Gastos com o pessoal	42 829	43 597	44 381	45 181	45 996	46 828	47 676	48 542	49 424	50 325	51 243
Imparidade de inventários (perdas/reversões)											
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)											
Provisões (aumentos/reduções)											
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)											
Aumentos/reduções de justo valor											
Outros rendimentos e ganhos											
Outros gastos e perdas											
EBITDA (Resultado antes depreciações, gastos financiamento e impostos)	113 771	116 135	118 545	121 004	123 513	126 071	128 681	131 342	134 057	136 827	139 651
Gastos/reversões de depreciação e amortização	29 622	29 622	29 622	29 422	28 735	9 010	9 010	9 010	9 010	9 010	9 010
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)											
EBIT (Resultado Operacional)	84 149	86 512	88 923	91 582	94 778	117 061	119 671	122 332	125 047	127 817	130 641
Juros e rendimentos similares obtidos	2 322	4 420	6 467	8 583	10 770	13 025	15 255	17 560	19 943	22 404	24 947
Juros e gastos similares suportados											
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	86 471	90 932	95 390	100 165	105 548	130 086	134 926	139 893	144 990	150 221	155 588
Imposto sobre o rendimento do período	21 618	22 733	23 848	25 041	26 387	32 522	33 732	34 973	36 248	37 555	38 897
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	64 853	68 199	71 543	75 124	79 161	97 565	101 195	104 920	108 743	112 666	116 691

Através da Demonstração de Resultados Previsional da empresa no ano de 2028, prevê-se no arranque do projeto de investimento um resultado líquido de 64.853€ euros.

Obtém-se este valor, sobretudo através das principais rubricas, tais como: um volume de negócios inicial de 249.600€; FSE de 93.000€ e com pessoal de 42.829€.

Através da análise da Demonstração de Resultados podemos conferir que o projeto apresenta resultados líquidos positivos a partir do seu primeiro ano de vida, consequentemente aumentando nos anos seguintes. O aumento de custos com pessoal traduz-se na constante atualização anual de 2%, valor que consideramos como taxa de inflação média, com base nos dados de previsão do banco de Portugal para os próximos anos.

6.8 Balanço Previsional

O Balanço Previsional é uma ferramenta fundamental no âmbito do planeamento e controlo da gestão financeira das organizações. Trata-se de uma projeção da posição financeira da empresa num determinado momento futuro, estruturada de acordo com os princípios contabilísticos aplicáveis, e que reflete estimativas dos principais elementos do ativo, do passivo e dos capitais próprios. Através desta ferramenta, é possível antecipar o estado económico-financeiro da empresa, proporcionando assim uma visão prospetiva sobre a sua capacidade de gerar valor, cumprir responsabilidades e manter o equilíbrio financeiro necessário.

A elaboração do Balanço Previsional relaciona-se com a Demonstração de Resultados Previsional. Em conjunto, é possível obter um retrato mais completo do desempenho aguardado, entendendo-se assim como um apoio essencial para na tomada de decisão, na avaliação do projeto de investimento, na negociação com entidades financeiras e no acompanhamento de execução.

Os principais componentes que compõem o Balanço Previsional são os Ativos, o Capital Próprio e o Passivo.

O Ativo inclui elementos como o caixa, os depósitos bancários, contas rececionadas, inventários e outros ativos líquidos. O Ativo não corrente abrange ativos como imóveis (o edifício reabilitado). O ativo total tem o valor de 1.252.412€. Relativamente ao Passivo, este divide-se entre corrente e não corrente. No passivo corrente possuímos o custo dos fornecedores e do estado. No total de capital próprio possuímos um valor de 1.220.153€. Pela estrutura do balanço, observa-se que a empresa se encontra equilibrada, sobretudo porque em termos de ativo corrente e de passivo corrente não apresenta valores elevados. Salienta-se o facto de que como não vai trabalhar com financiamentos, o passivo não corrente é inexistente.

Tabela 22 - Balanço Previsional

Fonte: Elaboração Própria 2025

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
ACTIVO											
Activo Não Corrente	1 123 351	1 093 729	1 064 107	1 034 685	1 005 950	996 940	987 930	978 920	969 910	960 900	951 890
Activos fixos tangíveis	1 122 951	1 093 529	1 064 107	1 034 685	1 005 950	996 940	987 930	978 920	969 910	960 900	951 890
Propriedades de investimento											
Activos Intangíveis	400	200									
Investimentos financeiros											
Activo corrente	129 061	228 210	330 707	436 668	546 135	659 075	770 724	886 135	1 005 406	1 128 639	1 255 936
Inventários											
Clientes	5 879	5 997	6 117	6 239	6 364	6 491	6 621	6 754	6 889	7 027	7 167
Estado e Outros Entes Públicos	6 960	1 119	1 141	1 164	1 187	1 211	1 235	1 260	1 285	1 311	1 337
Accionistas/sócios											
Outras contas a receber											
Diferimentos											
Caixa e depósitos bancários	116 221	221 095	323 449	429 265	538 583	651 372	762 868	878 122	997 233	1 120 302	1 247 432
TOTAL ACTIVO	1 252 412	1 321 939	1 394 813	1 471 353	1 552 085	1 656 015	1 758 654	1 865 055	1 975 316	2 089 539	2 207 826
CAPITAL PRÓPRIO											
Capital realizado	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300	1 155 300
Ações (quotas próprias)											
Outros instrumentos de capital próprio											
Reservas		64 853	133 053	204 595	279 720	358 880	456 445	557 640	662 559	771 302	883 967
Excedentes de revalorização											
Outras variações no capital próprio											
Resultado líquido do período	64 853	68 199	71 543	75 124	79 161	97 565	101 195	104 920	108 743	112 666	116 691
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	1 220 153	1 288 353	1 359 895	1 435 020	1 514 180	1 611 745	1 712 940	1 817 859	1 926 602	2 039 267	2 155 959
PASSIVO											
Passivo não corrente											
Provisões											
Financiamentos obtidos											
Outras Contas a pagar											
Passivo corrente	32 258	33 586	34 918	36 333	37 905	44 270	45 714	47 196	48 715	50 272	51 868
Fornecedores	9 364	9 551	9 742	9 937	10 135	10 338	10 545	10 756	10 971	11 190	11 414
Estado e Outros Entes Públicos	22 895	24 036	25 176	26 396	27 769	33 931	35 170	36 440	37 744	39 081	40 454
Accionistas/sócios											
Financiamentos Obtidos											
Outras contas a pagar											
TOTAL PASSIVO	32 258	33 586	34 918	36 333	37 905	44 270	45 714	47 196	48 715	50 272	51 868
TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	1 252 412	1 321 939	1 394 813	1 471 353	1 552 085	1 656 015	1 758 654	1 865 055	1 975 316	2 089 539	2 207 826

7 – ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICA

No que respeita à viabilidade económica e financeira do projeto de investimento é necessário avaliar a sustentabilidade e a rentabilidade do projeto de investimento.

Nesta análise, procede-se à estimativa dos custos de investimento iniciais, das receitas previstas com base na taxa de ocupação esperada, bem como das despesas operacionais associadas à exploração do alojamento. Para esta análise, podem ser utilizados diversos indicadores de desempenho financeiro, tais como o Valor Atual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) e o Período de Recuperação do Investimento (Payback), com o objetivo de avaliar a atratividade económica do projeto. Assim, através desta abordagem, pretende-se compreender se o investimento é viável do ponto de vista económico e financeiramente sustentável a médio e longo prazo.

7.1 Análise de viabilidade do projeto

Tabela 23 - Análise de viabilidade do projeto

Fonte: Elaboração Própria 2025

Na Perspetiva do Projeto	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Free Cash Flow to Firm	-1 062 538	100 443	96 389	98 185	99 896	96 885	98 844	100 842	102 880	104 958	756 926
Taxa de atualização $R_u = R_F + B_u \cdot (R_m - R_f)$	2,25%	2,26%	2,26%	2,27%	2,27%	2,28%	2,28%	2,28%	2,28%	2,28%	2,28%
Factor de actualização	1,00	1,023	1,046	1,069	1,094	1,119	1,144	1,170	1,197	1,224	-
Fluxos actualizados	-1 062 538	98 228	92 180	91 818	91 343	86 619	86 404	86 189	85 974	85 759	618 464
Fuxos atualizados acumulados	-1 062 538	-964 310	-872 130	-780 312	-688 969	-602 350	-515 946	-429 758	-343 784	-258 025	360 439
Valor Actual Líquido (VAL)	360 439										
Taxa Interna de Rentabilidade	6,56%										
Pay Back period (arred ano inteiro)	13										

Quanto à avaliação dos indicadores do projeto na perspetiva do investidor, é possível compreender que o investimento é executado através de um único método, através do financiamento dos sócios. Consta-se que o projeto apresenta viabilidade financeira ao fim de 13 anos (Pay Back Period), com um VAL de 360.439€ e uma TIR de 6,56%. Embora o retorno do capital investido seja obtido ao fim de 13 anos, para este tipo de projetos é um prazo bastante atrativo. De referir que o VAL de 360.439€ apresentado, contempla, no ano 2038, o valor acumulado do free cash flows futuros previstos

atualizados. Quanto à TIR, e na perspectiva do investidor, este retorno em termos de taxa interna que o projeto dá aos investidores, e uma vez que o projeto é financiado em Capitais Próprios, é de todo o interesse e a um valor atrativo.

Desta forma, e se tivermos isso em conta, bem como outros fatores como a possível capitalização imobiliária dos ativos. O projeto de investimento apresenta credibilidade para o perfil de investidor que pretende um investimento com retorno e um risco moderado associado.

7.2 Mapa de avaliação dos diferentes indicadores do projeto

Tabela 24 - Avaliação dos Indicadores do Projeto

Fonte: Elaboração Própria 2025

INDICADORES ECONÓMICOS	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Taxa de Crescimento do Negócio		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Rentabilidade Líquida sobre as vendas	26%	27%	28%	28%	29%	35%	36%	37%	37%	38%	38%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Return On Investment (ROI)	5%	5%	5%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	5%
Rendibilidade do Activo	7%	7%	6%	6%	6%	7%	7%	7%	6%	6%	6%
Rotação do Activo	20%	19%	19%	18%	17%	17%	16%	15%	15%	14%	14%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	5%	5%	5%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	5%
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Liquidez Corrente	4,00	6,79	9,47	12,02	14,41	14,89	16,86	18,78	20,64	22,45	24,21
Liquidez Reduzida	4,00	6,79	9,47	12,02	14,41	14,89	16,86	18,78	20,64	22,45	24,21

Na análise ao Mapa de Avaliação dos Indicadores do Projeto, compreendemos que a taxa de crescimento do negócio é de 2%, sendo que se tem em vista o número constante de clientes e utilizadores do alojamento. Relativamente á rentabilidade líquida sobre as vendas, o projeto de investimento apresenta um valor de 26% em 2028 e 27% nos anos seguintes, aumentando de forma gradual, demonstrando que tendo em conta os pressupostos apresentados, o projeto apresenta uma boa rentabilidade em termos de vendas. Através da tabela 24, o projeto de investimento demonstra um ROI positivo na casa dos 5%, o que evidencia que o projeto retribui retorno ao investimento feito.

Nos indicadores de liquidez, podemos observar que ambos indicadores apresentam valores bastante positivos. Deve-se sobretudo ao facto de o negócio proposto não apresentar inventários e apresentar valores de caixa bastante elevados. Estes valores de caixa, embora não tenham sido contemplados no projeto, podem, eventualmente, serem reinvestidos em melhorias e/ou aumento da capacidade do edifício, uma vez que o terreno permite uma construção até 4 pisos (r/c + 3 pisos), o que irá implicar uma melhoria do

projeto em termos de capacidade de clientes, o correspondente aumento do Volume de negócios e o consequente aumento dos cash flows futuros.

7.3 Análise de sensibilidade

Procedendo-se à realização da análise de sensibilidade, a qual assenta na criação de cenários de natureza mais pessimista relativamente a um conjunto de variáveis: as quantidades vendidas, os custos com fornecimentos e serviços externos (FSE), o valor do terreno e edifício, bem como o custo dos equipamentos básicos. Considera-se, adicionalmente cenários possíveis, no agravamento de cada uma dessas variáveis e qual o impacto que a mesma teria, no projeto atual. A escolha destas rubricas justifica-se pelo facto de constituírem os elementos com maior influência na viabilidade do projeto e, simultaneamente, por se tratar de variáveis particularmente suscetíveis a alterações. O propósito desta análise consiste em identificar um limite máximo aproximado de variação admissível, de modo a aferir em que medida a viabilidade do projeto se mantém salvaguardada, mesmo perante impactos desfavoráveis. Os resultados encontram-se sintetizados no quadro seguinte:

Tabela 25 - Análise de Sensibilidade

Fonte: Elaboração Própria 2025

Numero de diferentes	Especificação	Variação %	VAL €	TIR %	PAYBACK PERIOD
Cenário Base	Cenário base		360 439 €	6,56%	13 Anos
Cenário 2	Quantidades vendidas	-4%	235 961 €	5,00%	16 Anos
Cenário 3	FSE	15%	257 289 €	5,27%	15 Anos
Cenário 4	Terrenos e recursos naturais; Edifícios e outras construções	40%	196 272 €	3,84%	18 Anos
Cenário 5	Equipamento básico	20%	344 990 €	6,32%	14 Anos

O cenário Base é uma boa perspetiva de negócio, sendo que a taxa de retorno está acima de 4%, estes valores junto da banca nunca seriam alcançados executando outras aplicações financeiras, sendo que a aplicação deste capital em outras oportunidades dificilmente teria uma taxa de retorno tão bom como a apresentada no cenário base. Sendo o negócio financiado exclusivamente por capitais próprios justifica o valor de uma TIR superior a 4% como sendo um negócio atrativo.

No cenário 2 possuímos uma redução dos valores unitários dos quartos em 4%, sendo que os quartos passam dos 520€ para 485€. Essa diminuição de valor aumentaria o payback

period em 3 anos. No cenário 3 possuímos um aumento dos FSE em 15%, aumentando o payback period em 2 ano. No cenário 4, pondera-se um aumento de 40% no valor de aquisição dos terrenos e recursos, o projeto continua viável, obtendo um payback period de 18 anos. Porém, tendo em vista a TIR de 3,84% e dos montantes investidos em Capital Próprio, o mesmo teria de ser alvo de uma reflexão. Por fim, no cenário 5, este predispõe um aumento de 20% no custo dos materiais base adquiridos, não possuindo grande impacto final no projeto.

8 - CONCLUSÕES

O presente projeto de investimento designado de “*1993 Student Residence*”, é um projeto realizado no âmbito da aquisição do grau de Mestre no Mestrado em gestão e Negócios, no Instituto Superior de Ciências Empresarias e do Turismo, localizado na cidade do Porto, tendo como objetivo a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos em aula no decorrer do 1º ano. Este trabalho visa assim concluir o 2º ano de Mestrado, demonstrando a aplicação das bases e dos conhecimentos adquiridos ao longo do ciclo de estudos. Foi assim selecionado como opção o presente projeto de investimento como trabalho de conclusão desta etapa.

O projeto de investimento é algo que se aplica na realidade, tendo sido esse um dos principais fatores decisivos para a tomada de decisão sobre a realização deste projeto. Algo que seja aplicável num contexto real. Para a realização deste tipo de projeto existe vários requisitos, para além da capacidade empreendedora, da visão e da ideia, sendo fundamental sustentar o projeto de investimento com a parte financeira, compreendendo a sua viabilidade quando executado.

O atual projeto visa assim seguir padrões base como a qualidade, o profissionalismo e a distinção profissional.

O projeto foi desenvolvido de forma a providenciar um tipo de alojamento para o qual a oferta é escassa, onde existe um maior grau de dificuldade quando os alunos procuram alojamento na Covilhã. Desta forma, criou-se um projeto distinto, com um conceito diferenciado em diversos aspetos, providenciando algo que na visão da empresa, possui valor acrescido comparativamente à concorrência. O conceito do projeto, recorrendo à reabilitação de um antigo edifício industrial demonstra o objetivo, revitalizar a cidade, contribuir para o seu crescimento e para a sua economia, reaproveitar os espaços que outrora tiveram um grande valor para os seus habitantes e que atualmente encontram-se espalhados pela cidade, devolutos.

Com a realização deste projeto pode-se observar que o projeto é viável do ponto de vista económico e financeiro, sendo que apesar de existir uma grande necessidade de capital inicial investido, consegue-se obter o seu retorno num bom prazo temporal. Existem fatores que não foram tomados em conta, como a valorização do mercado imobiliário na cidade da Covilhã e o potencial futuro no aumento de preços no arrendamento, contudo, mesmo

não colocando esses pontos em análise no trabalho, compreende-se que com os valores atualmente praticados no mercado existe viabilidade económica.

Dos objetivos propostos inicialmente, conseguiu-se alcançar todos. Ou seja, criou-se uma solução de alojamento para os estudantes deslocados que vão estudar para a Covilhã, diferenciando essa oferta com mais valias diferenciadoras da concorrência, através da realização de uma análise e planeamento estratégico. Demonstrou-se assim que este projeto apresenta viabilidade financeira e potencial de aplicabilidade, com retorno económico financeira para os proponentes do mesmo.

Existiram limitações na investigação e realização do projeto, sendo a recolha de revisão de literatura um dos pontos a referir, devido à especificidade do tema e da cidade na qual foi executado. Outras limitações, como o pouco acesso a dados estatísticos da entrada de novos alunos universitários na cidade da Covilhã e dados nos quais seja possível analisar as necessidades dos alunos.

Apesar destas limitações no estudo e realização do projeto, em pesquisa futuras entende-se uma necessidade de abordar temáticas como as potenciais parcerias a serem realizadas entre instituições pública e privadas, de forma a compreender qual a abertura e interesse de ambas as partes e se esta seria uma solução para responder á falta de alojamento estudantil na cidade.

Referências bibliográficas

- 2Live. (2025). *2Live Espaços*. Obtido de 2Live: <https://2live.pt/>
- Agência Lusa. (2022). Universidade da Beira Interior com investimento de cinco milhões de euros em alojamentos. *Beira.pt*.
- Agência Lusa. (2024). Reitor da Universidade Coimbra partilha com ministro preocupação do alojamento. *Diário as Beiras*.
- Almeida, M. (17 de Setembro de 2021). 28th APDR CONGRESS. *Despovoamento e desigualdades territoriais: evolução histórica e responsabilidade do poder local*, p. 1.
- Alves, J. (2024). O preço que custa ter um filho a estudar fora de casa. *Notícias da Covilhã*.
- Baggio, A., & Baggio, D. (2014). Empreendedorismo: Conceitos e Definições. *IMED*, 25-26.
- Bessant, J., & Tidd, J. (2019). *Inovação e Empreendedorismo*. Bookman.
- Caetano, E. (08 de Abril de 2025). *Preços das casas em Portugal subiram mais do que o dobro da média da UE no final de 2024*. Obtido de Observador: <https://observador.pt/2025/04/08/precos-das-casas-em-portugal-subiram-mais-do-que-o-dobro-da-media-da-ue-no-final-de-2024/>
- Cerqueira, F. (18 de Maio de 2023). *Alojamento de estudantes Andy Living Covilhã é candidata ao PNRU*. Obtido de (RE)PORTUGAL: <https://reportugal.vidaimobiliaria.com/atualidade/reabilitacao-urbana/residencia-estudantes-andy-living-covilha-candidata-pnru/>
- Chiavenato, I. (2008). *Empreendedorismo*. São Paulo: Saraiva.
- Collins, J., & Porras, J. (2004). *Built to last*. New York: Harpercollins.
- Cordeiro, A. (2025). Estudantes manifestam-se: acesso ao ensino superior passa por “mais alojamentos públicas”. *Público*.
- Costa, P. (Abril de 1993). SOCIUS Working Papers. " *Cidades e Urbanização em Portugal: Uma Sociologia, Geografia ou Economias Urbanas?*", pp. 5-6.

- Diário da República. (17 de Julho de 2020). *Medida Emprego Interior MAIS - Mobilidade Apoiada para Um Interior Sustentável*. Obtido de Diário da República: <https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/portaria/2020-140302192>
- Diário da República. (13 de janeiro de 2022). *Decreto-Lei n.º 14/2022, de 13 de janeiro*. Obtido de Diário da República: <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/14-2022-177583957>
- Drucker. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Perennial Library.
- Duarte, M., Queiroz, Z., & Fortaleza, M. (Dezembro de 2017). Alojamento Estudantil: Qual é a sua eficácia na concepção do estudante residente no IFCE do campus Crato? *Conexões: Ciência e Tecnologia*, pp. 71-74.
- Estêvão, J., & Lanzinha, J. (Novembro de 2011). Reabilitação de edifícios industriais, escolas, etc. *Avaliação do potencial de reabilitação de antigos edifícios industriais de lanifícios na cidade da covilhã*, p. 1.
- Expresso. (2021). Covilhã é a cidade mais barata para estudar na universidade. *Expresso*.
- Gil, A. (2003). *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: ATLAS.
- Gil, A. (2008). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: EDITORA ATLAS S.A.
- Goyal, A. (Jlho de 2020). A Critical Analysis of Porter's 5 Forces Model of Competitive Advantage. pp. 149-150.
- Harvard Business School. (2024). *The Five Forces*. Obtido de Harvard Business School: <https://www.isc.hbs.edu/strategy/business-strategy/Pages/the-five-forces.aspx>
- IAPMEI. (2025). *Ferramentas de Apoio à Gestão*. Obtido de IAPMEI: <https://www.iapmei.pt/>
- Idealista News*. (10 de setembro de 2024). Obtido de Alojamentos de estudantes vendidas em Portugal por mais de 30 milhões: <https://www.idealista.pt/news/financas/investimentos/2024/09/10/65669-residencias-de-estudantes-vendidas-em-portugal-por-mais-de-30-milhoes>

- INE. (22 de Outubro de 2024). Preços da habitação aceleram em 12 dos 24 municípios mais populosos. *Resultados trimestrais: Valores para as sub-regiões NUTS III*, pp. 5-8.
- INE. (21 de Março de 2025). Preços da habitação aumentaram 9,1% e o número de transações aumentou 14,5% em 2024. *Índice de preços da habitação*, p. 1.
- Kotler & Keller. (2016). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education Limited.
- Lains, P., & Silva, Á. (2010). *História Económica de Portugal 1700-2000*. Portugal: Imprensa de Ciências Sociais.
- Lusa. (8 de Fevereiro de 2021). *Royal Prime investe 29 milhões em projeto imobiliário com 267 alojamentos na Covilhã*. Obtido de Idealista / News: <https://www.idealista.pt/news/imobiliario/habitacao/2021/02/08/46184-royal-prime-investe-29-milhoes-em-projeto-imobiliario-com-267-alojamentos-na-covilha>
- Lusa. (26 de Setembro de 2024). *Universidade da Beira Interior contrata 38 quartos para estudantes em alojamento privada*. Obtido de SIC Notícias: <https://sicnoticias.pt/pais/2024-09-26-universidade-da-beira-interior-contrata-38-quartos-para-estudantes-em-residencia-privada-e618002a>
- Lusa. (2025). Câmara da Covilhã com condições especiais para empresas se fixarem. *Observador*.
- Lusa. (2024). Empresas no interior de Portugal: apoio reforçado vai chegar em 2025. *Idealista / News*.
- Marconi, M. d., & Lakatos, E. M. (2017). *Técnicas de Pesquisa*. São Paulo: Editora Atlas S.A.
- Michaux, S. (2023). *As Cinco Forças de Porter*. França: 50Minutes.com.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (2010). *Safári de Estratégia*. São Paulo: Artmed Editora S.A.

- Monteiro, T., Lúcio, J., Bernardino, L., & Neto, M. (2024). "Preços exorbitantes": há alunos a abandonar o ensino superior por falta de alojamento estudantil. *SIC Notícias*.
- Neto, D., & Ribeiro, R. (2024). Crise do alojamento estudantil em Portugal: Análise da opinião pública em redes sociais. *OpenEdition Journals*, 20-22.
- Nico, B. (2019). Repositório Universidade de Évora. *Estudar e sair: o colapso do interior português*, p. 1.
- Nogami, V. (26 de Novembro de 2018). Destruição criativa, inovação disruptiva e economia compartilhada: uma análise evolucionista e comparativa. *Suma de Negócios*, pp. 9-10.
- Ornek, A., & Danyal, Y. (2015). Increased Importance of Entrepreneurship from Entrepreneurship to Techno-Entrepreneurship (Startup): Provided Supports and Conveniences to Techno-Entrepreneurs in Turkey. *ScienceDirect*.
- Pereira, M., Encarnação, S., & Carrapiço, M. (2018). 1093 Estundatização da Cidade: Uma leitura a partir do alojamento para estudantes em mobilidade. *Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*, 449.
- Pillai, A., Vieta, M., & Sotomayor, L. (Março de 2021). University Student Housing as Business Proposition and Entrepreneurial Activity: The Canadian Case. *Housing Policy Debate*, p. 13.
- Pinheiro, E., & Silva, M. (2012). A Covilhã: uma paisagem cultural evolutiva. Algumas notas sobre a (re)construção das memórias industriais da cidade. pp. 1-2.
- Porter, M. (Dezembro de 1996). Harvard Business Review. *What is strategy?*
- Ramos, P. (2025). Alunos da ARCA denunciam falta de condições em alojamento. *Diário as Beiras*.
- Raposo, M. (12 de Dezembro de 2023). A UBI refundou a Covilhã e a Região. (J. Carrega, Entrevistador)
- Recuperar Portugal. (27 de Janeiro de 2023). *Inaugurada a primeira alojamento requalificada financiada pelo PRR*. Obtido de Plano de Recuperação e Resiliência :<https://recuperarportugal.gov.pt/2023/01/27/a-primeira-residencia-requalificada->

ao-abrigo-do-plano-nacional-para-o-alojamento-no-ensino-superior-pnaes-e-financiada-pelo-prr-foi-inaugurada-na-covilha-dia-25-de-janeiro-durante-a-iniciativa-g/

Reynolds, A. (9 de janeiro de 2022). Contesting the financialization of student accomodation: campaigns for the right housing in Dublin, Ireland. *Housing Studies*, 8-10.

Ribeiro, F. (17 de Julho de 2024). *Antiga cantina na Covilhã será convertida em alojamento de estudantes*. Obtido de (Re)portugal: <https://reportugal.vidaimobiliaria.com/atualidade/reabilitacao-urbana/antiga-cantina-covilha-sera-convertida-residencia-estudantes/>

Richers, R. (julho de 1980). Objetivos como razão de ser da empresa. *O conceito objetivo estratégico*.

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Management*. New Jersey: Pearson.

Rodrigues, A. (2024). Alunos em alojamento privada para colmatar escassez de oferta. *Notícias da Covilhã*, 1.

Ruiz, F. (2019). *Empreendedorismo*. São Paulo: Senac .

Sónia P. (2024). Faltam 75 mil camas para estudantes do Ensino Superior em Portugal. *Diário de Notícias*.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London and New York: Routledge.

Silva, R. (2015). Estudantes Internacionais duplicam este ano na UBI. *URBIETORBI*.

Strategyzer. (11 de Fevereiro de 2025). *The Business Model Canvas*. Obtido de Strategyzer: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>

Student, A. (10 de Fevereiro de 2025). *Alojamento Estudantil - Índice de Preços*. Obtido de Alfredo Student.

Supercasa. (9 de Maio de 2022). *Coliving: Nova tendência de partilha de casa*. Obtido de Supercasa: <https://supercasa.pt/noticias/coliving-nova-tendencia-de-partilha-de-casa/n2661>

- UBI. (2 de Julho de 2024). *UBI atinge o número de 10.000 estudantes inscritos*. Obtido de Universidade da Beira Interior: <https://www.ubi.pt/Noticia/7807>
- UBI. (2025). *Viver na Covilhã*. Obtido de Universidade da Beira Interior: https://www.ubi.pt/entidade/brasil_viver_covilha
- Universidade Beira Interior. (27 de Janeiro de 2023). *UBI inaugura a renovada alojamento para estudantes*. Obtido de UBI: <https://www.ubi.pt/Noticia/7423>
- Universidade da Beira Interior. (06 de Fevereiro de 2025). *Sasubi Alojamento*. Obtido de Universidade da Beira Interior: https://www.ubi.pt/entidade/SASUBI_Alojamento
- Universidade da Beira Interior. (27 de Agosto de 2023). *UBI repete a marca dos 1.400 colocados no Concurso Nacional de Acesso*. Obtido de Universidade Beira Interior: <https://www.ubi.pt/Noticia/7592?id=7592>
- Universidade da Beira Interior. (25 de Setembro de 2024). *UBI disponibiliza alojamento a estudantes em alojamento privada*. Obtido de UBI: <https://www.ubi.pt/Noticia/7851?id=7851>
- Vaz. (Junho de 2004). Uma Observação a partir da Cidade da Covilhã. *As Cidades do Interior e as Estratégias Ausentes*, pp. 21-33.
- Vaz. (2010). Património urbano serrano: urbanismo tradicional e cultura operária na Covilhã. *Cidades 13*.
- Vaz. (2008). A Covilhã vista pelos covilhanenses: representações e práticas sobre uma urbanidade em transformação. *Open Edition Journals*, 1.
- Yusop, Z. (24 de Novembro de 2018). 1st National Conference on Multidisciplinary Research and Practice 2018. *PESTEL analysis*, p. 34.