



LEONETE
CARDOSO
PEREIRA VICENTE

ARRÁBIDA VILLAGE
(TRABALHO DE PROJETO)

Tese de Mestrado em Gestão em Hotelaria de
Saúde e Bem-Estar

Orientador:

Professor Doutor Agostinho Manuel de Inácio
Bucha, Professor Adjunto do departamento de
Economia e Gestão ESCE-IPS

Junho, 2024

Agradecimentos

Antes de mais gostaria de expressar os meus agradecimentos ao meu orientador, Professor Doutor Agostinho Bucha pela sua disponibilidade no esclarecimento de dúvidas e na estratégia para a realização deste documento.

À Coordenadora do Mestrado em Gestão em Hotelaria de Saúde e Bem-Estar, Professora Doutora Teresa Costa pela sua ajuda nas disciplinas de preparação para a Tese e na promoção deste curso.

À minha família pelo apoio emocional e motivacional, nos dias mais difíceis e em especial ao meu marido pela ajuda e motivação na supressão dos obstáculos que foram surgindo ao longo do projeto, contribuindo assim para a conclusão desta importante etapa da minha vida.

Aos professores do mestrado por todo o conhecimento transmitido durante o curso.

Aos meus colegas de curso com especial destaque para a Rita Dias e André Leiria, pelo apoio que me deram ao longo das aulas e trabalhos de grupo, o que acabou por se revelar extremamente importante para o meu crescimento profissional e pessoal.

Resumo

Este projeto social privado denominado Arrábida Village, a implantar junto ao Parque Natural da Arrábida, tem como objetivo principal o aumento da oferta de habitação para pessoas perto/em idade de reforma, através da implementação de um equipamento composto por 50 habitações ecológicas individuais de tipologia V2, um edifício central destinado aos serviços de saúde e bem-estar, restaurante, sala de convívio e horta comunitária, encorajando à realização de tarefas em contato com a natureza. Este empreendimento terá vigilância 24 horas por dia e 7 dias por semana, através de empresa de segurança patrimonial. Neste lugar será estimulada a mobilidade, através da realização das tarefas do lar, atividades na horta comunitária, caminhadas, ginásio, hidroginástica entre outras atividades de saúde e bem-estar. O convívio, o contato com a natureza e simultaneamente o assegurar da sua privacidade, através de moradias individuais sustentáveis são fatores importantes para a vida com saúde. Acreditamos que viver nestas condições potenciará o aumento do tempo de vida com saúde, atrasando deste modo a necessidade de institucionalização dos nossos clientes. Este projeto procura dar resposta àqueles que anseiam viver num lugar deste tipo, na companhia do seu cônjuge ou amigo (a), evitando que tenham de ficar a viver (por vezes sós) em apartamentos, onde naturalmente não terão a mesma oportunidade em termos de atividades estimulantes da mobilidade. Neste documento procede-se à análise do mercado, estudando as ameaças e oportunidades existentes e futuras, concluindo com a análise de viabilidade económica e financeira do projeto. Este mercado continua a crescer como consequência do aumento da esperança média de vida e de uma cada vez maior consciencialização da população sobre a necessidade de criar as condições para que se passe mais anos com saúde. De acordo com os pressupostos para a implementação deste projeto será necessário um investimento de 5.328.837,18€ no terreno, infraestruturas, moradias, edifício central e respetivos equipamentos e em fundo de maneiio, apresentará um Valor Atual Líquido (VAL) de 3.333.272,99€, uma Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) de 10,82% (na perspetiva do projeto) e um período de recuperação do investimento de dez anos, o que o torna um projeto viável. Quanto à atratividade do projeto do ponto de vista do investidor esta é potenciada por uma TIR de 18.26% para o mesmo período de recuperação do investimento. Almejando que este projeto seja inspirador para as entidades públicas, no sentido da criação futura de projetos semelhantes por parte destas entidades, estendendo dessa forma a possibilidade de todos poderem passar a sua reforma em ambientes semelhantes.

Palavras-chave: Envelhecimento ativo, saúde e bem-estar, natureza e privacidade.

Abstract

This private social project called Arrábida Village, to be implemented next to the Arrábida Natural Park, has a main objective of increasing the offer of housing for people close to/on retirement age, through the implementation of an equipment composed of 50 individual villas, a central building for health and well-being services, snack-bar / restaurant, lounge and a community garden, encouraging the performance of tasks in contact with nature by our customers. The property perimeter will be monitored by a private security company 24 hours a day and 7 days per week. In this place, mobility is stimulated, through the performance of activities in the community garden, outside walks, gymnastics, water aerobics, among health and well-being activities. Contact with nature and protection of privacy life through sustainable individual housing are important factors for a healthy life. We believe that living in these conditions will extend the length of a healthy life, thus delaying the need for institutionalization of our customers. This project seeks to respond to those who wish to live in a place of this type in the company of their husband/wife or friend, preventing them from having to live in apartments, where naturally they will not have the same opportunity in terms of activities that stimulates mobility. This document analyzes the market, studying existing and future threats and opportunities, concluding with an analysis of the project's economic and financial viability. This market continues to grow due to the increase of average life expectancy and an increasing awareness of the population about the need to create the conditions for them to spend more years in health conditions. According to the assumptions for the implementation of this project, an investment 5.328.837,18€ will be required in the land, infrastructure, housing, central building, equipment and in working capital, it has a Net Present Value (VAL) of 3.333.272,99€, an Internal Rate of Return (IRR) of 10,82% and an investment payback period of ten years, which makes it a viable project. As for the attractiveness of the project from the investor's point of view, this is boosted by the IRR of 18,26% for the same investment recovery period. We hope that this project will be inspiring for public entities in the sense of creating similar projects, thus extending the possibility for everyone to be able to spend their retirement in similar environments.

Keywords: Active aging, health & wellness, nature and privacy.

Índice Geral

Introdução	1
Capítulo 1	
1. Revisão da literatura.....	3
1.1. O desafio a nível mundial do envelhecimento da população	3
1.2. Envelhecimento bem-sucedido.....	4
1.3. Os benefícios da atividade física no envelhecimento com saúde.....	6
1.4. A importância do Marketing na decisão final do consumidor.....	8
1.5. Resumo do capítulo.....	10
Capítulo 2	
2. O modelo de negócio.....	11
2.1. Modelo de negócio escolhido para o projeto.....	12
Capítulo 3	
3.. Desenvolvimento de um plano de negócios.....	13
3.1. Análise SWOT.....	13
3.2. Fatores Críticos de Sucesso.....	15
3.3. Análise de Mercado.....	15
3.3.1. Esperança média de vida aos 65 anos em Portugal.....	16
3.3.2. Distribuição da população por grupos etários a partir dos 65 anos.....	16
3.3.3. Níveis de rendimentos por região do país.....	17
3.3.4. Poder de compra per capita por localidade.....	18
3.3.5. Número total de agregados domésticos unipessoais de indivíduos com 65 ou mais anos.....	18
3.3.6. Valor mediano por metro quadrado no mercado de arrendamento na Área Metropolitana de Lisboa.....	20
3.3.7. Questionário.....	21
3.4. Resumo do capítulo.....	22

Capítulo 4

4.	Projeto de Investimento.....	23
4.1.	Descrição do projeto.....	23
4.2.	Ciclo de vida do projeto.....	24
4.3.	Análise de viabilidade do projeto.....	24
4.4.	Avaliação do projeto na perspetiva do investidor.....	25
4.5.	Avaliação do projeto na perspetiva do projeto.....	27
4.6.	Pressupostos gerais.....	29
4.7.	Vendas.....	31
4.8.	Custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC).....	33
4.9.	Fornecimentos e serviços externos (FSE).....	34
4.10.	Gastos com o pessoal.....	37
4.11.	Fundo de Maneio.....	41
4.12.	Investimento.....	43
4.13.	Financiamento.....	45
4.14.	Demonstração de resultados.....	48
4.15.	Ponto crítico previsional.....	49
4.16.	Fluxos de Caixa (<i>Cash-Flows</i>).....	50
4.17.	Plano financeiro.....	51
4.18.	Balanço.....	53
4.19.	Indicadores do negócio.....	56
4.20.	Resumo do capítulo.....	58
	Conclusão	60
	Referências Bibliográficas.....	62

Índice de Figuras

Figura 1. Os 10 países com maior índice de envelhecimento em 2019 e 2050.....	3
Figura 2. Os 10 países com maior rácio de indivíduos com 65 ou mais anos e dentro dos 15 anos convencionados como esperança média de vida em 2019 e 2050.....	4
Figura 3. Evolução do número de entidades proprietárias segundo a natureza jurídica, Continente – 2000-2020.....	9
Figura 4. Evolução do número de equipamentos sociais, segundo a natureza jurídica da entidade proprietária, Continente – 2000-2020.....	10
Figura 5. Modelo de Negócio Canvas.....	11
Figura 6. Modelo de Negócio Canvas do projeto Arrábida Village.....	12
Figura 7. Esperança média de vida aos 65 anos.....	16
Figura 8. Distribuição da população portuguesa em 2020 por grupos etários	17
Figura 9. Níveis de rendimentos por região do país.....	17
Figura 10. Poder de compra per capita por localidade.....	18
Figura 11. Número total de agregados domésticos unipessoais de indivíduos com 65 ou mais anos.....	19
Figura 12. Número de agregados unipessoais.....	19
Figura 13. Valor mediano das rendas por m2 de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares (€) por localização geográfica.....	20
Figura 14. Questionário distribuído ao público-alvo.....	21
Figura 15. Planta do empreendimento.....	23
Figura 16.1. Avaliação do projeto na perspetiva do investidor (2024 a 2031).....	26
Figura 16.2. Avaliação do projeto na perspetiva do investidor (2032 a 2039).....	26
Figura 17.1 Avaliação do projeto na perspetiva do projeto (2024 a 2031).....	28
Figura 17.2 Avaliação do projeto na perspetiva do projeto (2032 a 2039).....	28
Figura 18. Pressupostos gerais.....	30
Figura 19.1. Mapa de vendas previsionais (2024 a 2031)	31
Figura 19.2. Mapa de vendas previsionais (2032 a 2039)	32
Figura 20.1. Mapa das CMVMC (2024 a 2031).....	33
Figura 20.2. Mapa das CMVMC (2032 a 2039).....	33
Figura 21.1. Mapa de fornecimento e serviços externos (2024 a 2031).....	35

Figura 21.2. Mapa de fornecimento e serviços externos (2032 a 2039).....	36
Figura 22.1. Mapa de gastos com o pessoal (2024 a 2031)	38
Figura 22.2. Mapa de gastos com o pessoal (2032 a 2039)	40
Figura 23.1. Mapa de investimento em fundo de maneio (2024 a 2031).....	42
Figura 23.2. Mapa de investimento em fundo de maneio (2032 a 2039).....	42
Figura 24.1. Mapa de Investimento (2024 a 2031).....	44
Figura 24.2. Mapa de Investimento (2032 a 2039).....	44
Figura 25.1. Mapa de fontes de financiamento (2024 a 2031).....	46
Figura 25.2. Mapa de fontes de financiamento (2032 a 2039).....	47
Figura 26.1. Demonstração de resultados (2024 a 2031).....	48
Figura 26.2. Demonstração de resultados (2032 a 2039).....	49
Figura 27.1. Ponto crítico previsional (2024 a 2031).....	50
Figura 27.2. Ponto crítico previsional (2032 a 2039).....	50
Figura 28.1. Mapa de fluxos de caixa (<i>cash-flows</i>) operacionais (2024 a 2031).....	51
Figura 28.2. Mapa de fluxos de caixa (<i>cash-flows</i>) operacionais (2032 a 2039).....	51
Figura 29.1. Plano financeiro (2024 a 2031).....	52
Figura 29.2. Plano financeiro (2032 a 2039).....	52
Figura 30.1. Balanço Previsional (2024 a 2031).....	54
Figura 30.2. Balanço Previsional (2032 a 2039).....	55
Figura 31.1. Principais Indicadores (2024 a 2031).....	57
Figura 31.2. Principais Indicadores (2032 a 2039).....	58

Lista de Siglas e Abreviaturas

Cash-Flow - Fluxos de Caixa

CMVMC - Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

DGS – Direção Geral da Saúde

EBIT – Lucro antes de juros e impostos

EBITDA – Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos

FMN – Fundo de Maneio

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

GEP-MTSSS – Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho,
Solidariedade e Segurança Social

IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação

INE – Instituto Nacional de Estatística

IRS – Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

OMS – Organização Mundial de Saúde

ONU – Organização das Nações Unidas

Payback – Período de Retorno do Investimento

PORDATA – Base de dados de Portugal Contemporâneo

SS – Segurança Social

SWOT – Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças

TIR – Taxa Interna de Rendibilidade

VAL – Valor Atualizado Líquido

WACC – *Weighted Average Cost of Capital*

Introdução

Em Portugal à semelhança de muitos dos países europeus tem-se assistido a um aumento da esperança média de vida em contraciclo com a diminuição da taxa de natalidade, o que leva a um envelhecimento da população, onde cada vez mais os seniores têm menos descendentes que possam cuidar deles, mesmo que estes ainda continuem dotados de um significativo grau de autonomia. Esta situação a juntar ao fato do aumento de pessoas a viverem sozinhas, nomeadamente mulheres, cuja esperança média de vida é superior à dos homens, acaba por contribuir para a institucionalização precoce. De um modo geral durante a institucionalização existe um baixo nível de atividade dos utentes, pois deixam de fazer os deveres básicos de cuidar da casa, fazer a comida, etc. O nível de privacidade também é muito baixo, o que acentua o nível de descontentamento das pessoas acabando por ter um contributo negativo no envelhecimento com saúde. Este trabalho tem como propósito a criação de um produto diferenciador no segmento de habitação para séniores, tirando partido da tendência de crescimento do mercado, como consequência do envelhecimento crescente da população, tal como está demonstrado no PORDATA (2021).

O estudo sobre a viabilidade da implantação de um complexo habitacional ambientalmente sustentável, cujo público-alvo são pessoas com 65 ou mais anos (reformados ou a caminho de), com rendimento acima da média, dotados de autonomia física e cognitiva, e que apreciam o contato com a natureza, o convívio, mas também a sua privacidade. A localização proposta é junto ao Parque Natural da Arrábida, onde possam viver em moradias individuais, assegurando desta forma a sua privacidade e em simultâneo garantindo o convívio comunitário, quer nas infraestruturas criadas para o efeito (salas de convívio, refeição, piscina e ginásio) quer na horta comunitária, onde poderão aprender e aplicar em conjunto técnicas agrícolas enquanto exercitam a sua mente e corpo. O complexo proporcionará um conjunto de serviços de saúde e bem-estar preventivos e também curativos, tais como fisioterapia, cuidados de enfermagem, hidroginástica e consultas médicas entre outros. O complexo habitacional fará parte de um condomínio fechado com segurança patrimonial 24 horas por dia e 7 dias por semana.

A motivação para a implementação deste projeto assenta no aumento da oferta de habitações individuais para idosos, através da criação de um projeto sustentável do ponto de vista ambiental e financeiro que proporcione aos clientes o contato com a natureza, o convívio, o exercício físico e a adoção de práticas saudáveis de exercício físico e em simultâneo mantendo

o grau de privacidade que entenderem, para proporcionar um envelhecimento saudável aos clientes do Arrábida Village. Este projeto visa proporcionar aos clientes uma experiência que os satisfaça na sua plenitude e contribua ativamente para aumentar o seu tempo de vida em saúde de uma forma ativa.

Aproveitar a oportunidade de negócio neste segmento de mercado que se encontra em franca expansão e onde não existem infraestruturas similares na zona que permitam conjugar o convívio em contato com a natureza com o nível de privacidade desejada, usufruindo ainda de serviços de saúde e bem-estar.

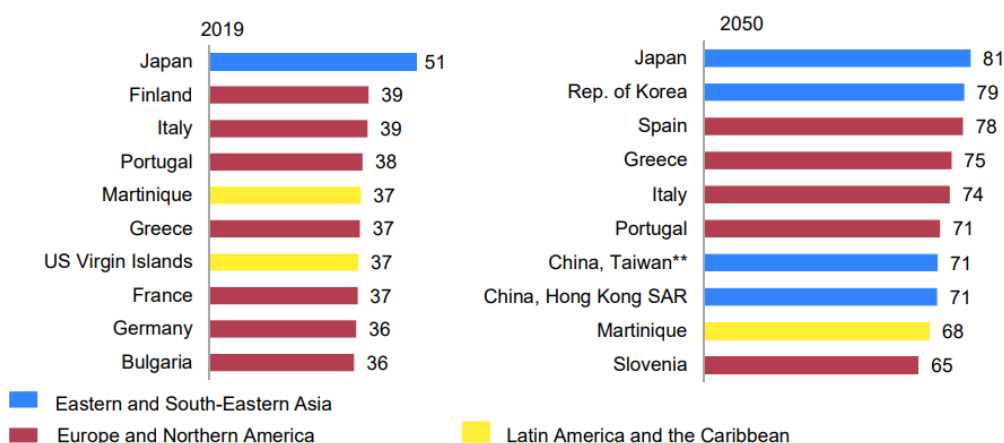
Capítulo 1

1. Revisão da literatura

1.1. O desafio a nível mundial do envelhecimento da população

Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU) no seu relatório designado *World Population Aging* (2019, p.1-13) as pessoas com mais de 65 anos existem numa proporção de 1 em cada 11 em 2019 e em 2050 esta proporção aumentará para 1 em cada 6 pessoas da população mundial. Refere-se ainda que as pessoas idosas (+65 anos) em 17 países representavam 1/5 da população em 2019 e que no final do século este fenómeno passe a ter lugar em 155 países representando uma fatia de 61% da população mundial. O índice de envelhecimento é calculado dividindo o número de pessoas com 65 ou mais anos pela população ativa (dos 20 aos 64 anos).

Figura 1. Os 10 países com maior índice de envelhecimento em 2019 e 2050



Fonte: *United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019.*

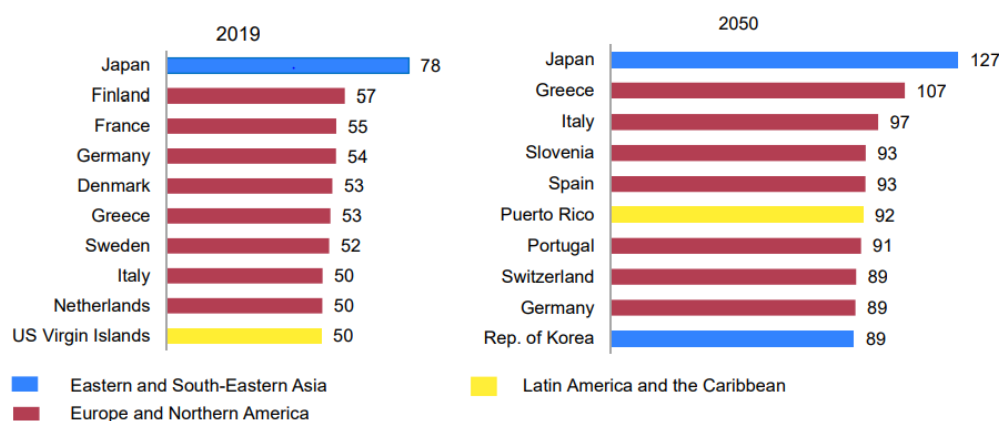
**Excluding Australia and New Zealand.*

*** China, Taiwan Province of China.*

Como podemos constatar pela análise dos gráficos da figura anterior, Portugal tinha um índice de 38 em 2019 e estima-se que em 2050 este número aumente cerca de 86% face a 2019 o que é um número preocupante, por um lado devido à necessidade de preparar o país para este desafio crescente, mas no que concerne às oportunidades de negócio neste setor estas continuarão a aumentar.

Na figura seguinte estão representados o top 10 dos países com o rácio entre os indivíduos com (65 ou mais anos e dentro dos 15 anos convencionados como a esperança média de vida) e os (entre os 20 e os 64 anos). Portugal aparece no top 10 de 2050 o que confirma a tendência de envelhecimento da população. A parte positiva para o setor passa pelo crescimento do mercado o que trará novas oportunidades a quem queira implementar novos projetos que visem dar resposta às necessidades daí resultantes.

Figura 2. Os 10 países com maior rácio de indivíduos com 65 ou mais anos e dentro dos 15 anos convencionados como esperança média de vida em 2019 e 2050



Fonte: *Andrew Mason and Ronald Lee, based on the method outlined in Mason and others (2017). Support ratios and demographic dividends:*

Estimates for the world. United Nations Population Division Technical Paper No. 2017/1.

1.2. Envelhecimento bem-sucedido

Segundo Atchley (2000, p.526) o envelhecimento trata-se de “um conjunto de processos de natureza física, psicológica e social que, com o tempo, produzem mudanças na capacidade de funcionamento dos indivíduos e influenciam a sua definição social”. Carvalho (2012); Portella (2004) e Parente (2006) referem que envelhecer é um processo natural que se caracteriza por um conjunto de processos ou fenómenos que o organismo vai sofrendo com o avançar da idade provocando modificações biológicas e psicológicas que têm, conseqüentemente, repercussões sociais. Pérez (2000, p.17), refere que o envelhecimento “embora universal, este processo não é igual, nem acontece de forma idêntica em todas as pessoas, é um fenómeno influenciado por fatores genéticos, ambientais e fatores de risco vividos pelo indivíduo”.

O desafio de se proporcionar a cada indivíduo a possibilidade de atingir um envelhecimento bem-sucedido deverá ser um objetivo que nos mobiliza enquanto sociedade.

Tal como refere Antunes, M. (2015) citando Fontaine (2000); Osório e Cabral (2007). “Uma vez conseguido o significativo aumento da esperança de vida, o grande desafio que se coloca às sociedades contemporâneas será fazer corresponder qualidade de vida a este aumento de anos. O desafio consiste não apenas em “dar mais anos à vida” mas “mais vida aos anos”, o que pressupõe repensar o processo de envelhecimento e sistematizar novas formas de viver a longevidade, preservando os princípios da dignidade, da autonomia e da solidariedade através da criação de condições que permitam potenciar a qualidade de vida e bem-estar, proporcionando um aumento de anos de vida com qualidade.”

Segundo Wong (1989), o envelhecimento bem-sucedido pressupõe um baixo risco de doenças ou incapacidades relacionadas com a doença, um funcionamento físico e mental elevado e um empenhamento ativo na vida, ou seja, um relativamente elevado nível de saúde física, bem-estar psicológico e competência na adaptação.

No documento da Estratégia Nacional Para o Envelhecimento Ativo e Saudável (ENEAS) 2017-2025, pag. 9, da DGS, é mencionado que o conceito de “envelhecimento saudável” referindo-se ao processo de desenvolvimento e manutenção da capacidade funcional, que contribui para o bem-estar das pessoas idosas, sendo a capacidade funcional o resultado da interação das capacidades intrínsecas da pessoa (físicas e mentais) com o meio.

O objetivo principal é o bem-estar, um conceito holístico que contempla todos os elementos e componentes da vida valorizados pela pessoa. Assim, mais do que o resultado do sucesso e da motivação individual, o envelhecimento saudável é o reflexo dos hábitos de vida, do suporte e das oportunidades garantidas pela sociedade para a manutenção da funcionalidade das pessoas idosas e para permitir que vivenciem aquilo que valorizam OMS (2015).

Segundo Atchley (2000, p.526) o envelhecimento trata-se de “um conjunto de processos de natureza física, psicológica e social que, com o tempo, produzem mudanças na capacidade de funcionamento dos indivíduos e influenciam a sua definição social”.

A Organização Mundial de Saúde define qualidade de vida como a “percepção dos indivíduos sobre a sua posição na vida, no contexto da cultura e do sistema de valores nos quais vivem e em relação aos seus objetivos, expectativas, preocupações e padrões de bem-estar” OMS (2002, p.13).

Na análise do que foi referido pelos autores pode-se tirar a conclusão de que o envelhecimento embora seja um processo natural podemos fazer com que este ocorra com elevados níveis de saúde física, com um elevado bem-estar psicológico o qual poderá ser classificado como qualidade de vida.

1.3. Os benefícios da atividade física no envelhecimento com saúde.

Paival. L. (2016) citando Matsudo (2009, p.76) “ênfatiza que a prática regular de atividade física tem efeitos benéficos a nível antropométrico, metabólico, terapêutico, cognitivo e psicossocial, assim como na redução do risco de queda”.

Ferreira (2003, p.11) considera que o movimento acontece, para além das atividades de vida diárias” sob a forma de ginástica, dança, atividades lúdicas, jogos, recreação, contacto corporal, passeios”.

Sendo o envelhecimento um processo evolutivo no qual ocorrem mudanças ao nível dos sistemas, devido a fatores genéticos, assim como a estilos de vida, há uma adaptação constante às novas realidades, no sentido de encontrar alternativas que permitam uma melhor qualidade de vida e um melhor envelhecimento Ferreira (2003, p.13). No fundo a autora realça a importância da realização de atividades físicas por forma a atenuar as alterações resultantes do processo de envelhecimento.

Sardinha (1999, p.87), referindo-se a uma revisão da literatura realizada por (Lee & Paffenbarger (1996), diz ter sido admitida a possibilidade de uma “relação causal entre a atividade física, o exercício, a aptidão física e a mortalidade por qualquer causa. Adicionalmente, foi também considerado que o principal benefício de uma vida ativa está associado à redução da morte prematura e não ao aumento da longevidade”.

Almeida (2011, p.69), no estudo que realizou com o objetivo de analisar a influência do histórico de quedas, as suas consequências e a percepção sobre o exercício físico e a adesão a programas de atividades físicas em idosos institucionalizados, refere que as atividades físicas nas instituições onde realizou o estudo “eram maioritariamente realizadas na posição de sentado.”

“Os exercícios realizados na posição de sentado não reforçam a musculatura dos membros inferiores nem promovem o equilíbrio, essenciais para prevenir as quedas.” O descrito anteriormente poderá de alguma forma explicar os resultados obtidos por Paiva, (2016) para que a média segundo a Escala de Equilíbrio de Berg da pontuação obtida pelo grupo de pessoas institucionalizado tenha sido inferior ao do grupo não institucionalizado.

A institucionalização infelizmente cria condições para que mesmo os idosos com aptidões físicas e cognitivas reduzam a sua atividade física diária, por força da maior parte das atividades diárias normais que desempenhavam, passem a ser feitas pela instituição aliadas ao fato de numa grande parte destas instituições não existirem atividades físicas tais como ginástica.

Por tudo o que foi referido é fundamental que a oferta de serviços nesta área considere como básico proporcionar aos seus utentes atividade físicas que contribua ativamente para a saúde destes durante o seu envelhecimento.

O projeto que se apresenta neste trabalho vem dar resposta ao problema identificado pelos vários autores, proporcionando uma alternativa saudável à institucionalização pelo fato de contribuir ativamente para melhorar e manter por mais tempo o nível de aptidão física e cognitiva dos seus clientes, desde habitarem numa casa individual, o que permite às pessoas realizarem as suas tarefas diárias, tais como cozinhar, limpar e arrumar a casa e ainda a sua higiene pessoal. Para além disto ainda são disponibilizadas aulas de ginástica, massagens, hidrogenástica, cultivar a horta comunitária e caminhadas na zona. Acredita-se que tudo isto terá um impacto positivo significativo na saúde de cada residente do Arrábida Village.

1.4. A importância do Marketing na decisão final do consumidor

O Marketing apresenta-se nos nossos dias como um dos pilares determinantes no sucesso de um negócio/empresa. Nickels e Wood (1999, p.5), Marketing é um processo de estabelecer e manter um “relacionamento de longo prazo, com tempo mutuamente benéfico entre as organizações e os seus clientes, empregados e outros grupos de interesse” (stakeholders). Esse relacionamento interativo possibilita que sejam fortalecidos compromissos e confiança entre empresa e cliente. Poder-se-á afirmar que o marketing permite dar a conhecer aos potenciais clientes de que forma o produto/serviço a fornecer é o melhor do ponto de vista de custo benefício para satisfazer as necessidades dos clientes, acabando por potenciar a entrega de valor aos clientes e de lucro às empresas.

Existem quatro aspetos, em particular, que constituem a base de qualquer estratégia de marketing e que são denominados de 4 P's do Marketing ou Marketing-Mix. Esses quatro P's referem-se a *Product* (produto) *Price* (preço), *Placement* (distribuição) e *Promotion* (comunicação) sendo estes os fatores que influenciarão em larga medida o processo de decisão de compra por parte dos consumidores.

Tal como concluíram Kotler e Keller (2005), o comportamento do consumidor vem induzido por fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos, onde são os fatores culturais os que maior influência têm no consumidor.

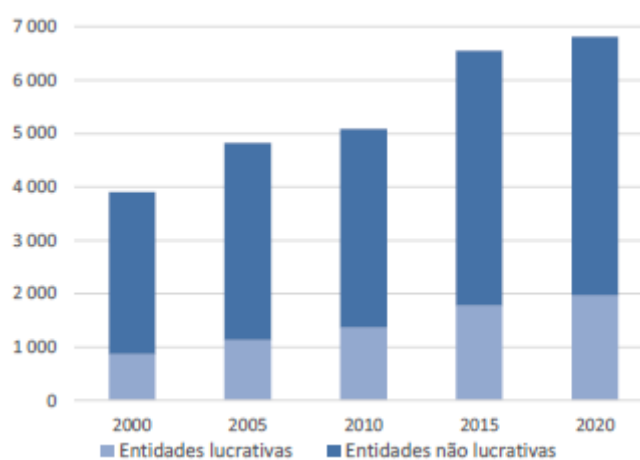
P. Fernandes, R. Pimenta no artigo *Tourism & Management Studies*, Vol. 9, Issue 1 (2013, p.97-100), índice do sentimento do consumidor português em relação ao marketing-mix em contexto de crise”, o consumidor português valoriza em primeiro lugar o preço, seguido do produto, comunicação e só por último os canais de distribuição.

Cabe ao responsável pela estratégia de marketing da empresa criar formas de comunicar o valor do produto aos potenciais clientes tal como defendido por Kotler e Keller (2005). No Arrabida Village iremos aplicar a estratégia de marketing que passará pela utilização de outdoors, flyers, redes sociais e website da empresa. Está considerada também a possibilidade de apresentação do projeto em programas de televisão.

Como parte da estratégia de marketing definiu-se o plano de investigação, métodos e técnicas para este projeto que assentou principalmente na recolha e análise de dados estatísticos sobre o público-alvo (pessoas com mais de 65 anos residentes na Área Metropolitana de Lisboa com rendimentos acima da média), necessidades não satisfeitas no mercado de residências para público sénior, que permitam preservar o seu nível de privacidade e em simultâneo o convívio social e em contato com a natureza, dispondo de serviços de saúde e bem-estar.

O número de entidades proprietárias de equipamentos sociais teve um aumento na ordem dos 74% nas últimas duas décadas e dentre estas as com fins lucrativos tiveram ainda um aumento mais significativo embora no total de entidades a operar em 2020 representem apenas 29%. Estes dados revelam que o mercado continua a crescer de forma atrativa para que as entidades com fins lucrativos continuem nesta tendência de crescimento.

Figura 3. Evolução do número de entidades proprietárias segundo a natureza jurídica, Continente – 2000-2020

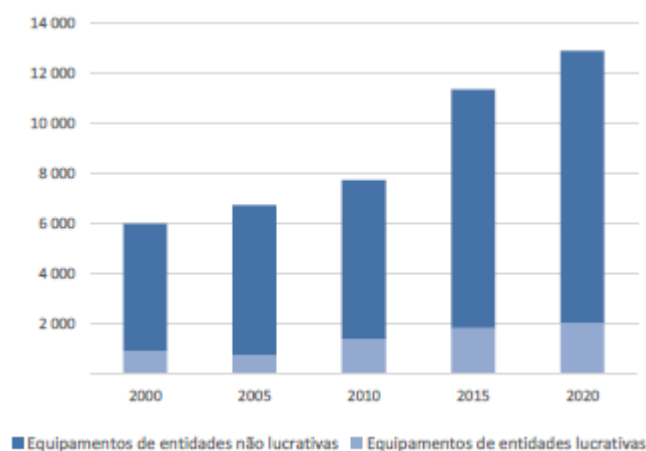


Fonte: GEP-MTSSS, Carta Social

Segundo o descrito em GEP (2020) e representado na figura acima, a Área Metropolitana de Lisboa apresenta a maior percentagem de entidades lucrativas (46,4%) em relação ao total do país, o que atesta a existência de mercado neste setor de atividade.

O número de equipamentos sociais ativos em 2020 eram 12.900 dentro dos quais 26% são pertencentes a entidades com fins lucrativos, tendo-se verificado um aumento superior a 100% nestas últimas duas décadas.

Figura 4. Evolução do número de equipamentos sociais, segundo a natureza jurídica da entidade proprietária, Continente – 2000-2020



Fonte: GEP-MTSSS, Carta Social

1.5. Resumo do capítulo

Na revisão da literatura os autores referem os desafios inerentes ao aumento da esperança média de vida para a sociedade em que vivemos, a necessidade de um envelhecimento bem-sucedido em que se maximize o número de anos de vida com saúde. Foi também abordado a necessidade do exercício físico, o qual não passa somente por aulas de ginástica, mas também pela estimulação às atividades diárias de higienização, limpeza, confeção de alimentos entre outras. Existem diversos estudos que provam que nas pessoas institucionalizadas existe uma significativa redução da execução das ditas tarefas diárias. Ficou demonstrado o aumento significativo de equipamentos sociais com e sem fins lucrativos ao longo das últimas décadas no nosso país como resposta ao crescimento do mercado, demonstrando a atratividade do mesmo. Na abordagem do marketing ficou clara a importância das estratégias a seguir na escolha do consumidor. No Arrábida Village encaramos a estratégia de marketing como um dos principais fatores críticos de sucesso em paralelo com as condições criadas para o prolongamento de uma vida em saúde, onde o convívio e a privacidade caminham lado a lado.

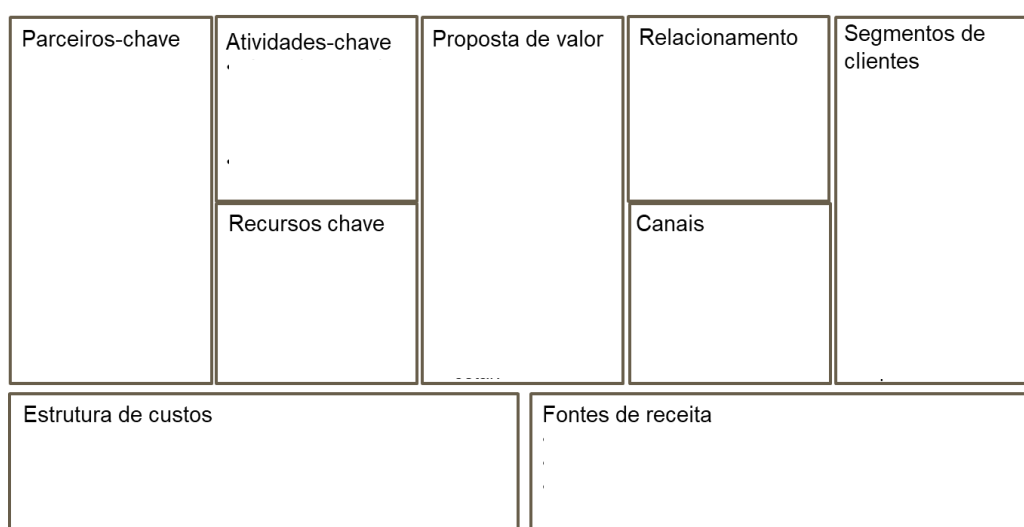
Capítulo 2

2. O Modelo de Negócio

O modelo de negócio é um esquema que ajudará a empresa na definição e implementação da estratégia, através das estruturas, processos e sistemas organizacionais, Osterwalder; Pineur (2011).

Pode-se descrever de uma forma simplista que um modelo de negócio tem como objetivo representar como a empresa cria e entrega valor aos clientes. De entre todos os modelos de negócio, existe um que se caracteriza por uma representação abstrata dos elementos-chave de um negócio tais como a proposta de valor, a quem será vendido, os processos essenciais para o desenvolvimento do produto/serviço onde se inclui a estrutura de custos e ainda a forma como ocorrerá a relação comercial entre a empresa e os clientes. Este modelo de negócio é denominado Canvas. Este é um modelo bastante completo, onde são relacionados nove blocos, na tentativa de responder a como, o quê, para quem e quanto. Os nove blocos são os seguintes: Parcerias principais, atividades principais, recursos principais, proposta de valor, relacionamento com clientes, canais, segmento de clientes, estrutura de custos e receitas. Estes nove blocos são suficientes para suportar a empresa na definição da estratégia a seguir.

Figura 5. Modelo de Negócio Canvas



Fonte: Elaboração própria

2.1. Modelo de Negócio escolhido para o projeto

O modelo adotado para este projeto é o Canvas, por permitir visualizar de uma forma gráfica as várias ações de cada uma das etapas, por auxiliar a identificar as prioridades do momento e por último pela flexibilidade e facilidade de visualização a qualquer momento das mudanças. Adicionalmente torna mais fácil compartilhar a visão global do negócio com os colaboradores por forma a que estes consigam visualizar o seu papel no negócio ajudando na tomada de decisão. Por último permite mostrar o negócio de uma forma rápida e sucinta aos potenciais investidores. Na figura seguinte está representado o modelo de negócio Canvas para o Projeto Arrábida Village. As principais parcerias assentam em instituições de solidariedade social especializados nos cuidados primários dos séniores, tais como enfermagem e higienização ao domicílio e ainda centros de fisioterapia e massagens da região. Quando às atividades chave estas assentam essencialmente no arrendamento de casas individuais (*Villas*) a clientes da 3ª idade, disponibilizando serviços de saúde e bem, vivendo ativamente em contato com a natureza.

A proposta de valor assenta em proporcionar aos clientes a vida em comunidade e em contato com a natureza ao mesmo tempo que garante a sua privacidade na sua habitação individual usufruindo de diversos serviços de saúde e bem-estar. O relacionamento com os clientes far-se-á através das redes sociais, site da empresa, Email, telefone, eventos, etc.

Figura 6. Modelo de Negócio Canvas do projeto Arrábida Village

Parceiros-chave <ul style="list-style-type: none"> • Cruz Vermelha Portuguesa • Santa Casa da Misericórdia • Centros de fisioterapia 	Atividades-chave <ul style="list-style-type: none"> • Arrendamento de habitações individuais (“Villas”) • Saúde e bem-estar Recursos chave <ul style="list-style-type: none"> • Habitações individuais • Centro de saúde e bem-estar • Horta comunitária 	Proposta de valor <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar aos clientes viver em comunidade em simultâneo com a privacidade que dispunha na sua habitação anterior, em contato com a natureza enquanto dispõe de serviços de saúde e bem-estar. 	Relacionamento com os clientes <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociais • Site da empresa • Telefone • Email • Eventos Canais <ul style="list-style-type: none"> • Website da empresa • Redes sociais • Outdoors • Google 	Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none"> • Reformados de classe média alta que dispõem de mobilidade e que pretendem ter um envelhecimento com saúde em contato com a natureza e mantendo a sua privacidade
Estrutura de custos <ul style="list-style-type: none"> • Eletricidade e água. • Custos com o pessoal e segurança patrimonial • Marketing • Seguros e impostos 		Fontes de receita <ul style="list-style-type: none"> • Arrendamento de habitações individuais • Serviços de saúde e bem-estar • Arrendamento do snack bar / restaurante 		

Fonte: Elaboração própria

Capítulo 3

3. Desenvolvimento de um plano de negócios

Um plano de negócios permite fornecer informações detalhadas sobre os recursos necessários para alcançar as metas pré-definidas, assim como fornecer um cronograma para o alcance das referidas metas, antecipar os riscos e oportunidades e ainda permitir a investidores e proprietários analisarem a viabilidade do negócio/empresa.

3.1. Análise SWOT

A análise SWOT, cujas siglas significam *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças) surgiu um trabalho de investigação que decorreu entre 1960 e 1970 liderada por Robert Stewart e o famoso Albert S. Hunphrey era um dos distintos membros da equipa. Esta análise surgiu para dar resposta ao que estivesse a correr mal no planeamento estratégico da empresa.

As forças e as fraquezas dizem respeito à parte interna da organização e as ameaças e oportunidades à relação da empresa com o exterior.

No caso do Arrábida Village da análise SWOT resulta o seguinte:

Pontos fortes

- Moradias individuais em condomínio privado com vigilância 24 horas x 7 dias por semana para duas pessoas numa zona perto do Parque Natural da Arrábida, a 15 minutos das praias da Figueirinha, Galapos e Portinho da Arrábida, com serviços de saúde e bem-estar à disposição, para além de uma horta comunitária onde se consegue juntar o convívio à privacidade sempre em contato com a natureza, contribuindo ativamente para um envelhecimento com saúde.

Fraquezas

- Falta de experiência dos promotores no setor de atividade
- Preço do arrendamento das habitações limita o número de potenciais clientes aos de classe média-alta

- Valor elevado de investimento inicial com necessidade de recurso a financiamento. Esta situação torna-se difícil devido aos constrangimentos do sistema financeiro no acesso ao crédito.

Oportunidades

- O fenómeno de envelhecimento da população, juntamente com a tomada de consciência das pessoas para a necessidade de conseguir um envelhecimento com saúde, passa por encontrar alternativas a terem que viver a derradeira etapa das suas vidas em lares de idosos, apesar de em muitos casos continuarem providos de mobilidade física e consequentemente independência. A necessidade de realizar atividades diárias de rotina que seja um estímulo aos movimentos e em contato com a natureza irá ser um grande contributo ao prolongamento do tempo de vida com saúde.
- Tendência natural para o aumento do número de pessoas com reformas elevadas fruto do aumento dos quadros médios e superiores no nosso país, o que está diretamente relacionado com o aumento no nível de educação da população em geral.
- O aumento do número de estrangeiros reformados que buscam o nosso país para viverem.

Ameaças

- Potencial cativação de parte das reformas mais elevadas em caso de crise económica.
- A concorrência que poderá vir a instalar-se, por exemplo no caso dos grandes grupos económicos decidam enveredar por este tipo de nicho de mercado.

Pelo que foi descrito anteriormente e fazendo o cruzamento entre pontos fortes e pontos fracos, os fortes sobrepõem-se aos fracos e quanto à falta de experiência dos promotores será mitigada com ações de formação profissional. No que concerne ao resultado do cruzamento das ameaças com as oportunidades, conclui-se que as oportunidades são maiores e que na definição e implementação da estratégia da empresa as ameaças serão mitigadas pela formação inicial a que cada colaborador irá ser submetido com incidência não só nas áreas técnicas, mas também na parte de relação/gestão de clientes.

3.2. Fatores Críticos de Sucesso

Podemos definir fatores críticos de sucesso como os fatores determinantes para o sucesso do nosso negócio. Assim sendo os fatores críticos de sucesso para o Arrábida Village são os seguintes:

- Localização das instalações – A localização será junto ao Parque natural da Arrábida
- Condições das instalações – Moradias individuais de tipologia T2 e Edifício central com condições para atividades de saúde e bem-estar e horta comunitária.
- Infraestruturas – Boas acessibilidades de acesso à A2 e às praias da região.
- Qualidade dos serviços – Os serviços serão prestados por profissionais altamente qualificados e regidos pelas normas de qualidade.
- Fidelização de clientes – Os serviços de excelência juntamente com a amabilidade dos colaboradores terão um papel crucial.
- Parcerias – As parcerias serão estabelecidas com as entidades com know-how da região no sentido de prestar os melhores serviços aos clientes.
- Marketing e vendas – A estratégia de marketing será determinante para o sucesso do negócio e assentará na divulgação do projeto nas redes sociais, Rádios nacionais, tais como RFM e outdoors.
- Capacidade de inovação – Os colaboradores e equipa de direção fomentarão a implementação de equipas autodirigidas onde existirá uma partilha constante de ideias para antecipar e solucionar os potenciais problemas.

3.3. Análise de Mercado

A análise de mercado assentou sobre a população com mais de 65 anos pertencente à classe média-alta residente na Área Metropolitana de Lisboa que pretende um envelhecimento com saúde em contato com a natureza, que proporcione o convívio, mas em simultâneo a privacidade na sua habitação. Pretendeu-se determinar a dimensão do mercado alvo necessária para o estudo de viabilidade do projeto.

3.3.1. Esperança média de vida aos 65 anos em Portugal

Da análise da figura seguinte retirada da PORDATA (2023a) conclui-se que em média o tempo que uma pessoa com 65 e mais anos pode esperar viver em 2021 era de 19,3 anos, em contraste com o resultado 13,5 em 1970. A esperança média de vida tem vindo a aumentar significativamente ao longo do tempo.

Tendo em consideração a atual esperança média de vida assim como a sua tendência crescente, poder-se-á concluir que este mercado encontra-se em franco crescimento, o que é um bom indicador para o projeto que se pretende implementar.

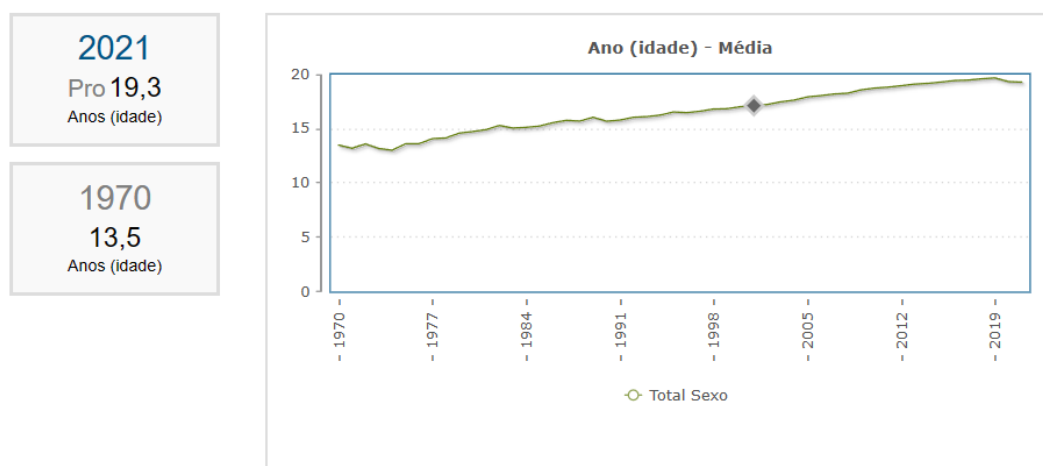
Figura 7. Esperança média de vida aos 65 anos

Esperança de vida aos 65 anos: total e por sexo (base: triénio a partir de 2001)

Quantos anos, em média, pode uma pessoa com 65 e mais anos esperar viver?

Indicador

Total Sexo



Fonte: PORDATA, 2023

3.3.2. Distribuição da população por territórios e grupos etários

De acordo com a PORDATA, (2023b), em 2021 existiam na Área Metropolitana de Lisboa 2.884.170 residentes, dos quais 624.486 tinham 65 ou mais anos de idade, tal como se pode confirmar pela análise da figura seguinte. O número de residentes séniores é muito expressivo em termos de mercado potencial para o Arrábida Village.

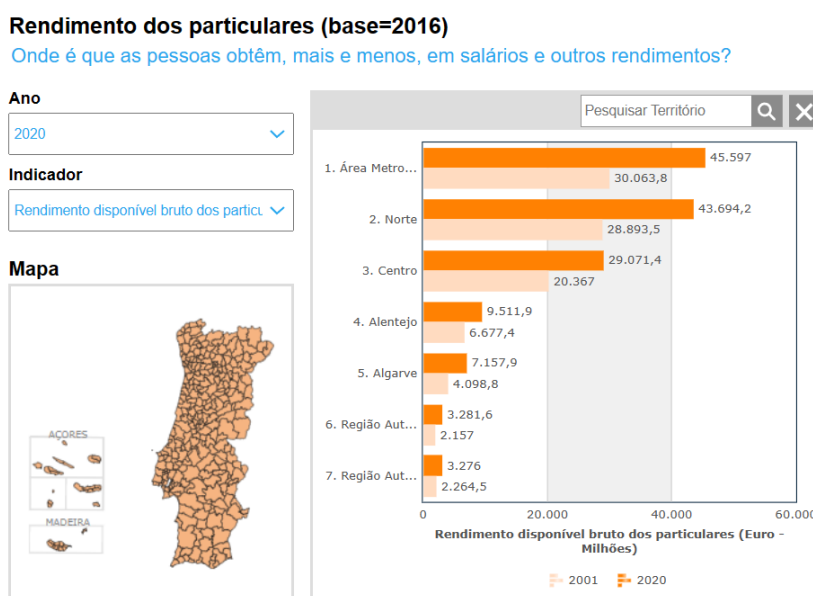
Figura 8. Distribuição da população portuguesa em 2021 por territórios e grupos etários

Territórios	Grandes grupos etários				
	0-14		15-64		65 ou mais
	2021	2001	2021	2001	2021
— Área Metropolitana de Lisboa	422.376	1.847.622	1.837.309	413.178	624.486

Fonte: PORDATA, 2023

3.3.3. Níveis de rendimentos por região do país

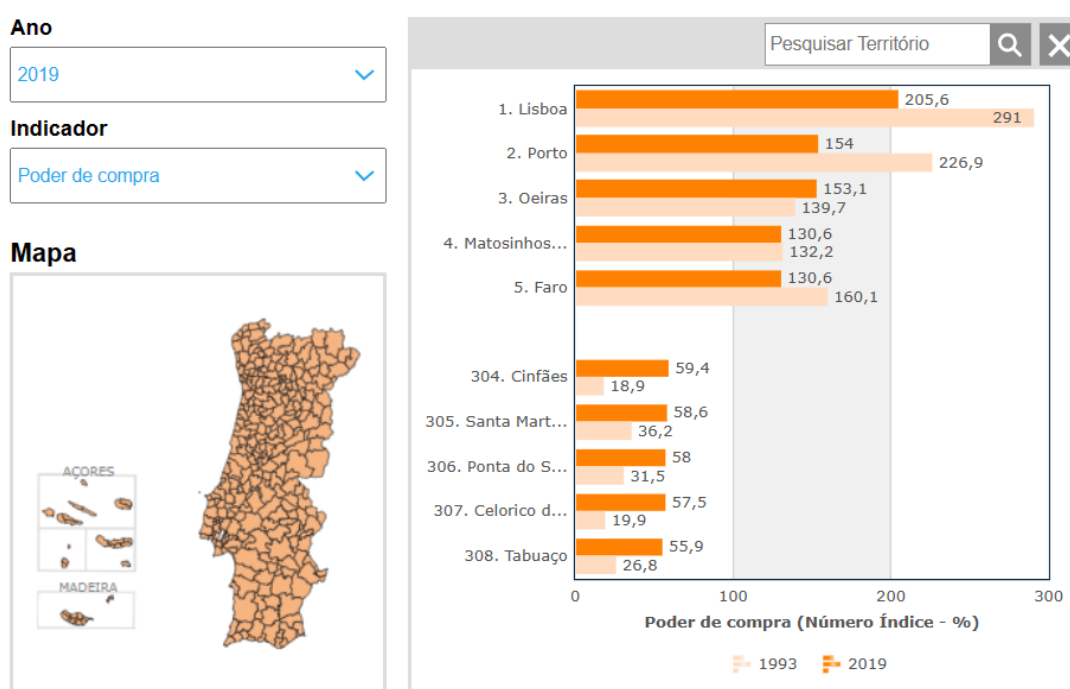
Através da análise dos dados da figura seguinte onde estão representados os níveis de rendimento por região do país, conclui-se que a região com o nível mais elevado de rendimento bruto dos particulares é a Área Metropolitana de Lisboa que é composta por 18 concelhos (Alcochete, Almada, Amadora, Barreiro, Cascais, Lisboa, Loures, Mafra, Moita, Montijo, Odivelas, Oeiras, Palmela, Seixal, Sesimbra, Setúbal, Sintra e Vila Franca de Xira.), com um rendimento anual médio de 45.597.00€, segundo PORDATA, (2023c). Este é também um bom indicador sobre a capacidade financeira do público-alvo para pagar o valor da renda mensal proposta neste projeto.

Figura 9. Níveis de rendimentos por região do país

3.3.4. Poder de compra per capita por localidade

Da análise da figura seguinte retirada da PORDATA (2023d) pode-se concluir que o nível de rendimento médio dos habitantes de Lisboa é 33.51% superior ao da segunda cidade (Porto) e dentro do top 5 ainda temos outra cidade da Área Metropolitana de Lisboa (Oeiras). Estes dados demonstram a capacidade financeira média deste potencial grupo de clientes do Arrábida Village.

Figura 10. Poder de compra per capita por localidade

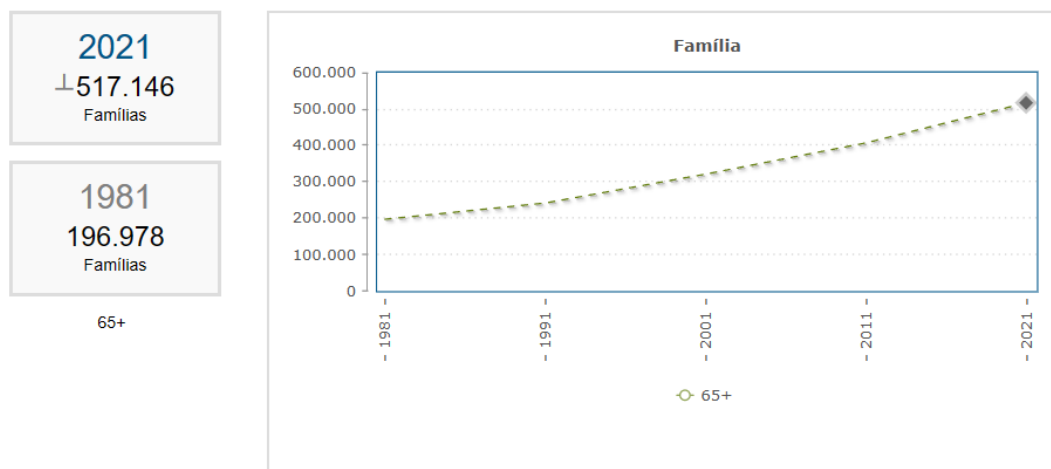


Fonte: PORDATA, 2023

3.3.5. Número total de agregados domésticos unipessoais de indivíduos com 65 ou mais anos.

Este número tem vindo a crescer ao longo dos anos atingindo em 2021 o valor de 517.146 famílias unipessoais, tal como é referido na PORDATA, (2023e) e apresentado graficamente nas seguintes figuras. A figura 12, mostra adicionalmente que em 2021 o número de pessoas a viverem sós em Portugal e com mais de 65 anos representam 50.3% do total de agregados unipessoais. A oferta do Arrábida Village para além de ser direcionada para casais, serve também o intuito de pessoas singulares (amigas) que pretendam viver juntas num ambiente que potencie o envelhecimento saudável.

Figura 11. Número total de agregados domésticos unipessoais de indivíduos com 65 ou mais anos



Fonte: PORDATA (2023)

Figura 12. Número de agregados unipessoais

Anos	Famílias clássicas unipessoais	
	Total	65+
1981	379.245	196.978
1991	435.864	241.717
2001	631.762	321.054
2011	866.827	406.942
2021	1.027.871	517.146

Fonte/Entidades: PORDATA (2023)

3.3.6. Valor mediano por metro quadrado no mercado de arrendamento na Área Metropolitana de Lisboa.

Na figura seguinte está apresentado o valor mediano em € por m² dos imóveis para alojamentos familiares em Lisboa. Existem 121.884 proprietários em Lisboa, o que representa 50.4% de alojamentos próprios, segundo o INE, (2022). Esta situação aumenta o potencial dos futuros clientes poderem obter rendimentos dos seus imóveis enquanto estiverem a viver no Arrábida Village, para tal iremos disponibilizar serviços de mediação imobiliária por parte dos nossos parceiros, no sentido de facilitar/agilizar os contratos de arrendamento para os interessados.

Figura 13. Valor mediano das rendas por m² de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares (€) por localização geográfica.



Fonte: INE, Boletim Mensal de Estatística, Março de 2022

3.3.7. Questionário

Um questionário de pesquisa de mercado permite entender os vários aspetos do mercado-alvo desde a dimensão do mesmo até ajudar na determinação do preço ideal. O questionário seguinte foi feito com o objetivo de obter um melhor conhecimento sobre o público-alvo no que concerne à valorização da nossa oferta, tendo em consideração os principais pontos de diferenciação da mesma e ainda obter informação relevante sobre se o valor da renda que pretendemos praticar se enquadra dentro dos limites que o público-alvo estaria disposto a pagar.

Figura 14. Questionário distribuído ao público-alvo

Pergunta		Sim	Não		
1	Gostaria de viver durante a reforma em contato com a natureza?				
2	Gostaria de manter a minha privacidade durante a minha velhice?				
3	Gostaria de poder viver num lugar onde possa conviver com os outros?				
4	Gostaria de viver num lugar onde exista uma horta comunitária?				
5	Gostaria de viver num lugar onde existam serviços de ginástica, hidroginástica e fisioterapia?				
6	Gostaria de viver num lugar onde existam serviços médicos e de enfermagem?				
7	Quanto estaria disposto(a) a pagar uma renda mensal por uma habitação para duas pessoas, num lugar com as características acima descritas?	Menos de 2100€	2100€	Mais de 2100€	
8	Idade (anos)	50-64	65-70	71-80	Mais de 80
9	Localidade de residência				

Fonte: Elaboração própria

O questionário foi distribuído a 104 pessoas com idade igual ou superior a 65 anos. Os resultados obtidos foram os seguintes:

- 100% responderam sim às questões 1, 2, 3, 4, 5 e 6.
- 75% responderam que estariam dispostas a pagar uma renda mensal 2100€.

- 18.3% responderam que estariam dispostas a pagar menos de 2100€ de renda mensal.
- 6.7% responderam que estariam dispostas a pagar mais de 2100€ de renda mensal
- A faixa etária predominante nas respostas positivas (2100€ e mais de 2100€) em relação ao valor da renda mensal é a dos 65 aos 70 anos.

Tendo em consideração os dados obtidos neste questionário e os dados estatísticos apresentados nos pontos 3.3.1. a 3.3.6., conclui-se que o mercado apresenta um crescimento favorável com uma tendência crescente, a Área Metropolitana de Lisboa apresenta o maior rendimento per capita do país e ainda que 11,8% do total de agregados encontram-se com 65 ou mais anos e que dentro destes 68,2% vivem sós. Estes são indicadores muito positivos sobre o mercado e perspetivas futuras de evolução do mesmo.

Dos resultados deste questionário efetuado a pessoas dentro da Área Metropolitana de Lisboa conclui-se que o nível de aceitação deste projeto é elevado entre a faixa de idades dos 65 aos 70 anos, o que não foi surpresa tendo em conta o nível de rendimento per capita e ainda o fato de na generalidade as pessoas apreciarem viver numa zona perto das praias. Estes resultados são encorajadores pois demonstram um nível de aceitação significativo dentro desta amostra do público-alvo.

3.4. Resumo do capítulo

Na abordagem deste capítulo conclui-se que o mercado alvo tem uma dimensão muito expressiva, encontrando-se em franco crescimento devido ao aumento da esperança média de vida e da tomada de consciência por parte da população da necessidade de viver em saúde durante a terceira idade, levando-os a procurar alternativas à vida sedentária. O Arrábida Village está muito bem posicionado para atrair tal público-alvo, assentando a sua vantagem competitiva essencialmente na sua localização, na tipologia de moradias individuais, na disponibilização de serviços de saúde e bem-estar e na possibilidade dos clientes participarem em várias atividades em contato com a natureza, tais como, horta comunitária e caminhadas, preservando a privacidade de cada um enquanto simultaneamente é potenciado o convívio entre os residentes.

Capítulo 4

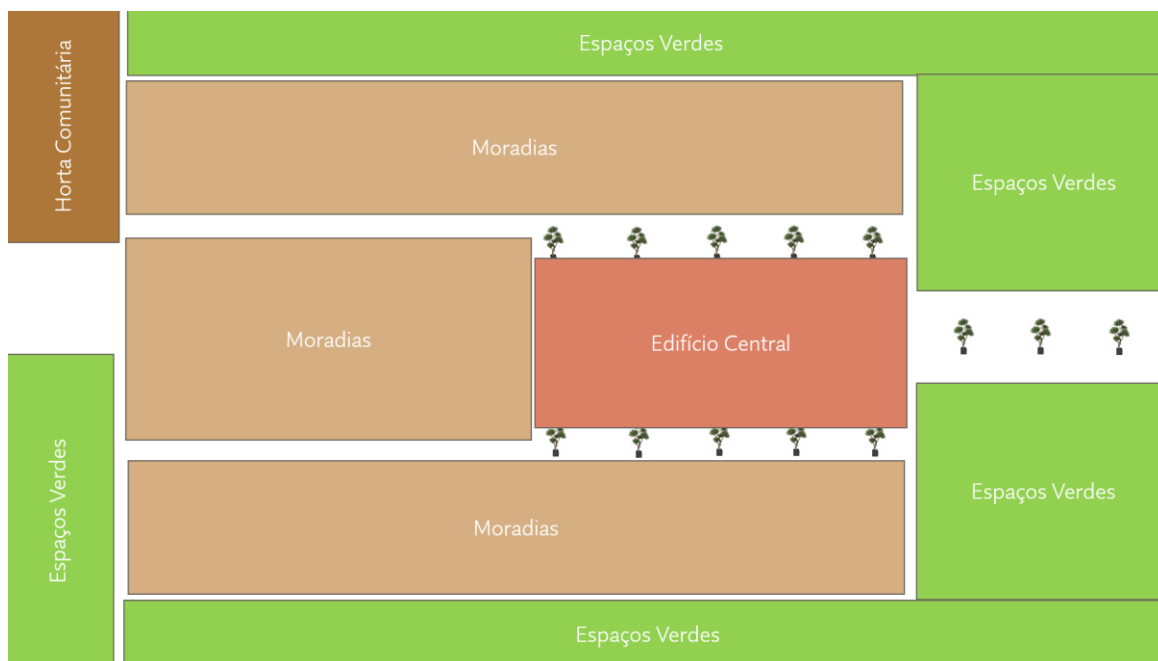
4. Projeto de investimento

O Projeto de investimento engloba todos os estudos técnicos e económico-financeiros necessários à implementação do negócio/empresa. Nesta parte é feita a identificação dos vários tipos de investimento, adequando o processo de financiamento às características do investimento assim como a definição do montante do investimento e como é que este está repartido ao longo da vida útil do projeto.

4.1. Descrição do projeto

Este projeto consiste na implantação de 50 moradias ecológicas/sustentáveis (em madeira e com painéis solares para aquecimento de águas sanitárias) de tipologia V2 com área útil aproximada de 50m², um edifício central de 200m², com ginásio, piscina aquecida, área de convívio, gabinetes médicos, de enfermagem/massagens, escritórios e restaurante, num terreno plano onde existirá uma horta reservada aos clientes do condomínio fechado. O acesso ao condomínio está reservado aos moradores, seus familiares e respetivos funcionários da empresa.

Figura 15. Planta do empreendimento



Fonte: Elaboração própria

4.2. Ciclo de vida do projeto

Tendo em consideração as várias teorias sobre esta temática, o valor do investimento, o crescimento do mercado previsto para as próximas décadas, como consequência direta do aumento da esperança de vida e da tomada de consciência das pessoas para a necessidade de se envelhecer com saúde, estabeleceu-se um ciclo de vida de 15 anos para execução do estudo de viabilidade económica. À parte do fato de poder vir a aumentar a concorrência, o mercado continuará a crescer o que contribuirá para a extensão da vida do projeto muito para além dos 15 anos.

4.3. Análise de viabilidade do projeto

Para a análise de viabilidade do projeto foi seguida em grande parte a metodologia recomendada pelo IAPMEI. No que concerne ao investimento este ascende ao montante de 5.328.837,18€, divididos em edifícios equipados (3.000.000,00€) e terrenos + infraestruturas (2.300.000,00) e o restante em fundo de maneiio. Quanto ao financiamento será composto por capitais próprios (22%) e capitais alheios (78%). Os capitais alheios serão obtidos por financiamento bancário, estimando-se de uma forma conservadora que a uma taxa de juro de 6%, como resultado da crise económica que continuará a afetar a europa nos próximos tempos.

A avaliação da viabilidade económica do projeto assentou na análise do Valor Atual Líquido (VAL), Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) e Período de Recuperação do Investimento (*Payback Period*), baseando-se essencialmente na análise dos fluxos financeiros (*cash flows*) gerados pelo projeto entre 2024 e 2039, sendo que para o primeiro ano de atividade considerou-se somente o segundo semestre do ano. O custo médio ponderado do capital (*Weighted Average Cost of Capital – WACC*), que representa os fluxos de caixa futuros (estimados) atualizados através de uma taxa de desconto ao valor atual é outro dos indicadores usados nos cálculos de viabilidade do projeto na perspetiva do projeto.

4.4. Avaliação do projeto na perspetiva do investidor

Este projeto apresenta um Valor Atual Líquido (VAL) de 2.304.501,22€, uma Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) de 18,26% e um Período de Recuperação do Investimento (*Payback period*) de 10 anos. Nas figuras 16.1. e 16.2. estão apresentados os detalhes desta avaliação.

Como estamos perante um VAL positivo, significando que cobrirá o investimento inicial e ainda gerará excedente, assegurando a remuneração mínima exigida pelo investidor (TIR). Pelo que foi referido acima podemos afirmar que estamos perante um projeto economicamente viável e atrativo para os investidores.

Figura 16.1. Avaliação do projeto na perspetiva do investidor (2024 a 2031)

Na perspetiva do Investidor	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<i>Free Cash Flow do Equity</i>	-1084492,61	-119925,24	30333,79	104934,71	171554,84	239963,53	298065,55	358061,10
Taxa de juro de activos sem risco	1,60%	1,65%	1,70%	1,75%	1,80%	1,85%	1,91%	1,97%
Prémio de risco de mercado	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%
Taxa de Actualização	7,82%	7,87%	7,92%	7,98%	8,03%	8,09%	8,15%	8,21%
Factor actualização	1,00	1,08	1,16	1,26	1,36	1,47	1,59	1,72
Fluxos Actualizados	-1084492,61	-111176,89	26056,93	83481,68	126335,81	163489,49	187776,08	208461,25
Valor Actual Líquido (VAL)	-1084492,61	-1195669,50	-1169612,57	-1086130,89	-959795,08	-796305,59	-608529,51	-400068,26
Taxa Interna de Rendibilidade	#NÚM!	#NÚM!	#NÚM!	-55,62%	-32,93%	-17,50%	-7,21%	-0,02%

Fonte: Elaboração própria

Figura 16.2. Avaliação do projeto na perspetiva do investidor (2032 a 2039)

Na perspetiva do Investidor	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
<i>Free Cash Flow do Equity</i>	420376,26	485253,30	528216,48	570553,58	613661,57	657564,12	702285,45	747850,93
Taxa de juro de activos sem risco	2,03%	1,80%	1,85%	1,91%	1,97%	2,03%	2,09%	2,15%
Prémio de risco de mercado	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%	6,12%
Taxa de Actualização	8,27%	8,03%	8,09%	8,15%	8,21%	8,27%	8,34%	8,40%
Factor actualização	1,86	1,36	1,47	1,59	1,72	1,86	2,01	2,18
Fluxos Actualizados	226044,92	357348,52	359879,03	359438,77	357270,48	353585,68	348577,89	342424,20
Valor Actual Líquido (VAL)	-174023,34	183325,18	543204,20	902642,97	1259913,45	1613499,12	1962077,01	2304501,22
Taxa Interna de Rendibilidade	5,15%	8,96%	11,73%	13,78%	15,35%	16,56%	17,51%	18,26%

Fonte: Elaboração própria

Valor Actual Líquido (VAL) = 2.304.501,22€,

Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) = 18,26% e *Payback Period* = 10 anos

4.5. Avaliação do projeto na perspetiva do projeto

Este projeto apresenta um Valor Atual Líquido (VAL) de 3.333.272,99€, uma Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) de 10,82% e um período de recuperação do investimento (*Payback period*) de 10 anos, devido ao elevado montante necessário para cobrir o valor investido inicialmente. Nas figuras 17.1. e 17.2. estão apresentados os detalhes desta avaliação.

Tendo em consideração o valor do VAL e da TIR, sendo esta superior à taxa de rendibilidade de investimentos alternativos de risco semelhante pode-se afirmar que este projeto é economicamente viável.

Figura 17.1. Avaliação do projeto na perspetiva do projeto (2024 a 2031)

Na perspetiva do Projecto	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<i>Free Cash Flow to Firm</i>	-5192322,37	417575,26	550824,92	608416,48	658027,24	709426,56	750519,22	793505,39
WACC	5,08%	5,14%	5,23%	5,33%	5,44%	5,55%	5,69%	5,84%
Factor de actualização	1	1,051	1,106	1,165	1,229	1,297	1,371	1,451
Fluxos actualizados	-5192322,37	397144,65	497833,92	522054,89	535501,31	546950,50	547478,91	546879,79
Valor Actual Líquido (VAL)	-5192322,37	-4795177,71	-4297343,80	-3775288,91	-3239787,59	-2692837,10	-2145358,19	-1598478,40
Taxa Interna de Rendibilidade	#NÚM!	-91,96%	-63,16%	-40,72%	-25,65%	-15,41%	-8,33%	-3,24%
Cálculo do WACC	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Passivo Remunerado	4235400	3953040	3670680	3388320	3105960	2823600	2541240	2258880
Capital Próprio	1169283,95	1314535,88	1528188,53	1771938,17	2017894,46	2270083,14	2589347,88	2978246,16
TOTAL	5404683,95	5267575,88	5198868,53	5160258,17	5123854,46	5093683,14	5130587,88	5237126,16
% Passivo remunerado	78,37%	75,04%	70,61%	65,66%	60,62%	55,43%	49,53%	43,13%
% Capital Próprio	21,63%	24,96%	29,39%	34,34%	39,38%	44,57%	50,47%	56,87%
Custo								
Custo Financiamento	6,0%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%
Custo financiamento com efeito fiscal	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%
Custo Capital	6,31%	6,36%	6,41%	6,46%	6,51%	6,57%	6,62%	6,68%
Custo ponderado	5,08%	5,14%	5,23%	5,33%	5,44%	5,55%	5,69%	5,84%

Fonte: Elaboração própria

Figura 17.2. Avaliação do projeto na perspetiva do projeto (2032 a 2039)

Na perspetiva do Projecto	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
<i>Free Cash Flow to Firm</i>	838811,19	658027,24	912632,68	937960,41	964059,04	990952,22	1018664,18	1047220,29
WACC	6,01%	5,44%	6,14%	6,29%	6,44%	6,58%	6,72%	6,86%
Factor de actualização	1,538	1,229	1,304	1,386	1,475	1,573	1,678	1,793
Fluxos actualizados	545331,67	535501,31	699765,57	676647,86	653423,19	630174,29	606982,42	583925,07
Valor Actual Líquido (VAL)	-1053146,73	-517645,42	182120,15	858768,02	1512191,21	2142365,50	2749347,92	3333272,99
Taxa Interna de Rendibilidade	0,52%	2,72%	5,01%	6,77%	8,14%	9,23%	10,10%	10,82%
Cálculo do WACC	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Passivo Remunerado	1976520	1694160	1411800	1129440	847080	564720	282360	0
Capital Próprio	3439785,73	3977136,35	4561445,77	5193638,67	5874668,29	6605517,15	7387197,72	8220753,88
TOTAL	5416305,73	5671296,35	5973245,77	6323078,67	6721748,29	7170237,15	7669557,72	8220753,88
% Passivo remunerado	36,49%	29,87%	23,64%	17,86%	12,60%	7,88%	3,68%	0,00%
% Capital Próprio	63,51%	70,13%	76,36%	82,14%	87,40%	92,12%	96,32%	100,00%
Custo								
Custo Financiamento	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%	6,6%
Custo financiamento com efeito fiscal	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%	4,74%
Custo Capital	6,74%	6,51%	6,57%	6,62%	6,68%	6,74%	6,80%	6,86%
Custo ponderado	6,01%	5,98%	6,14%	6,29%	6,44%	6,58%	6,72%	6,86%

Fonte: Elaboração própria

Valor Actual Líquido (VAL) = 3.333.272,99€,

Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) = 10,82% e *Payback Period* = 10 Anos

4.6. Pressupostos gerais

Foram considerados os pressupostos referidos na figura seguinte, de onde se destaca a taxa de juro de 6% devido à incerteza quanto à evolução das taxas de juro nos próximos meses devido à previsão de recessão na europa, fruto de entre outras razões da guerra na Ucrânia. A taxa média de juro dos empréstimos às empresas segundo o Banco de Portugal <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/1793>, em setembro de 2022 situava-se nos 2,74%, para empréstimos acima de 1 milhão de euros, tendo vindo numa tendência crescente ao longo dos últimos meses. Apesar deste valor de referência do Banco de Portugal, neste projeto adotámos uma perspetiva conservadora considerando uma taxa de juro de 6%, que embora seja muito superior ao valor médio praticado em setembro, tivemos em consideração as previsões de recessão da economia, os valores previstos da inflação, as quais tenderão a potenciar o aumento da referida taxa de juro. Este aumento terá também a contribuição do crescimento da taxa de juro de referência a 12 meses do Banco Central Europeu <https://www.euribor-rates.eu/en/>, que no dia 1 de dezembro de 2022 já se situava nos 2,842%. Na determinação da taxa de juro de 6% foram também consideradas para além do descrito anteriormente as lições aprendidas resultantes da última recessão ocorrida em Portugal, cujas taxas de juros atingiram valores desta ordem de grandeza.

Figura 18. Pressupostos gerais

Unidade monetária	Euros
1º Ano actividade	2024
Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	30
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30
Prazo médio de Armazenamento (dias) / (meses)	30
Taxa de IVA - Vendas	23%
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23%
Taxa de IVA - CMVMC	23%
Taxa de IVA - FSE	23%
Taxa de IVA - Investimento	23%
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	20,30%
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23,75%
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	9,30%
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11,00%
Taxa média de IRS	15,00%
Taxa de IRC	21,00%
Taxa de Aplicações Financeiras Curto Prazo	2,56%
Taxa de juro de empréstimo Curto Prazo	6,60%
Taxa de juro de empréstimo ML Prazo	6,00%
Taxa de juro de ativos sem risco - Rf	1,60%
Prémio de risco de mercado - (Rm-Rf)* ou pº	6,12%
Beta empresas equivalentes	77,00%
Taxa de crescimento dos <i>cash flows</i> na perpetuidade	5%
* Rendimento esperado de mercado	

Fonte: Elaboração própria

4.7. Vendas

Vendas previsionais, ou previsão de vendas refere-se ao processo de estimar futuras vendas de uma empresa ou produto com base em dados de mercado, tendências do mercado entre outros.

Considera-se que o projeto em 2024 terá um volume de negócio estimado de 421.800,00€, onde cerca de 89,6% será proveniente do arrendamento de 30 habitações por casal (2 pessoas), durante 6 meses. O segundo maior contribuinte é o produto C (refeições) que representa 6,4% do volume de vendas, o terceiro maior contribuinte é o produto D (bebidas) que ascende a 2,6% e por último o produto B (hidroginástica, ginástica e massagens) o qual representa o restante 1,4% das vendas.

No segundo ano o valor das vendas ultrapassará um milhão de euros, onde o produto A continuará a representar um valor superior a 90% das vendas e em 2039 ultrapassará os dois milhões e meio de euros sendo que as percentagens de cada um dos restantes produtos manter-se-ão em valores dentro da mesma ordem de grandeza.

Figura 19.1. Mapa de vendas previsionais (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Taxa de variação dos preços		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
VENDAS	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Produto A * (Renda das Habitações individuais)	378000,00	973350,00	1102805,55	1192684,20	1253034,02	1316437,54	1383049,28	1453031,58
Quantidades vendidas	30	38	41	43	44	45	46	47
Taxa de crescimento das unidades vendidas	0,00%	25,00%	10,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Preço Unitário	2100,00	2163,00	2227,89	2294,73	2363,57	2434,48	2507,51	2582,74
Produto B * (Hidroginástica, Ginástica e Massagens)	6000,00	12978,00	14035,71	15179,62	16416,76	17754,72	19201,73	20173,34
Quantidades vendidas	120	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	328,06
Taxa de crescimento das unidades vendidas		110%	5%	5%	5%	5%	5%	2%
Preço Unitário	50,00	51,50	53,05	54,64	56,28	57,96	59,70	61,49
Produto C * (Refeições)	27000,00	59218,61	64044,93	69264,59	74909,66	81014,79	83445,24	85948,60
Quantidades vendidas	2700	5749	6037	6339	6656	6988	6988	6988
Taxa de crescimento das unidades vendidas		113%	5%	5%	5%	5%	0%	0%
Preço Unitário	10	10,3	10,61	10,93	11,26	11,59	11,94	12,30
Produto D * (Bebidas)	10800,00	23686,3332	25616,7694	27704,54	29962,46	32404,40	35045,35	36818,65
Quantidades vendidas	5400	11498	12073	12677	13311	13976	14675	14968
Taxa de crescimento das unidades vendidas		113%	5%	5%	5%	5%	5%	2%
Preço Unitário	2,00	2,06	2,12	2,19	2,25	2,32	2,39	2,46
Total de Volume de Negócios	421800,00	1069232,95	1206502,96	1304832,95	1374322,89	1447611,46	1520741,61	1595972,16
IVA	23%	97014,00	245923,58	277495,68	300111,58	316094,27	332950,63	349770,57
Total Volume de Negócios + IVA	518814,00	1315156,53	1483998,64	1604944,53	1690417,16	1780562,09	1870512,18	1963045,76

Fonte: Elaboração própria

Figura 19.2. Mapa de vendas previsionais (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Taxa de variação dos preços	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
VENDAS	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Produto A * (Renda das Habitações individuais)	1526554,98	1603798,66	1651912,62	1701470,00	1752514,10	1805089,52	1859242,20	1915019,47
Quantidades vendidas	48	49	49	49	49	49	49	49
Taxa de crescimento das unidades vendidas	2,00%	2,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário	2660,22	2740,02	2822,22	2906,89	2994,10	3083,92	3176,44	3271,73
Produto B * (Hidroginástica, Ginástica e Massagens)	21194,11	22266,53	23393,22	24576,92	25820,51	27127,02	28499,65	29941,73
Quantidades vendidas	334,62	341,31	348,14	355,10	362,20	369,44	376,83	384,37
Taxa de crescimento das unidades vendidas	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Preço Unitário	63,34	65,24	67,20	69,21	71,29	73,43	75,63	77,90
Produto C * (Refeições)	88527,05	91182,86	93918,35	96735,90	99637,98	102627,12	105705,93	108877,11
Quantidades vendidas	6988	6988	6988	6988	6988	6988	6988	6988
Taxa de crescimento das unidades vendidas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário	12,67	13,05	13,44	13,84	14,26	14,69	15,13	15,58
Produto D * (Bebidas)	38681,67	40638,97	42695,30	44855,68	47125,38	49509,92	52015,12	54647,09
Quantidades vendidas	15268	15573	15885	16202	16526	16857	17194	17538
Taxa de crescimento das unidades vendidas	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Preço Unitário	2,53	2,61	2,69	2,77	2,85	2,94	3,03	3,12
Total de Volume de Negócios	1674957,81	1757887,02	1811919,48	1867638,49	1925097,96	1984353,58	2045462,91	2108485,40
IVA	23%	385240,30	404314,01	416741,48	429556,85	442772,53	456401,32	470456,47
Total Volume de Negócios + IVA	2060198,11	2162201,03	2228660,96	2297195,34	2367870,49	2440754,91	2515919,38	2593437,04

Fonte: Elaboração própria

4.8. Custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC)

Os Custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas são métricas fundamentais para a gestão financeira e operacional de uma empresa. Uma análise detalhada deste indicador pode permitir à empresa maximizar o seu lucro através das reduções dos custos de uma forma cirúrgica.

Devido ao fato de o arranque do negócio na segunda metade do ano de 2024 os resultados deste indicador apresentam valores que são significativamente inferiores a 2025 e anos seguintes.

Pela análise da figura seguinte constata-se que o produto A não apresenta custos pois estes estão incluídos na tabela dos fornecimentos e serviços externos (FSE), nas rubricas de conservação e reparação, eletricidade, água e limpeza.

O produto B apresenta uma margem bruta de 40% o que significa que tem um potencial significativo de contribuição para o lucro da empresa desde que a estratégia passe pelo aumento das vendas do mesmo.

Os produtos C e D têm margens brutas de 10% mas volumes de venda mais significativos que o B daí a sua maior contribuição neste indicador.

Figura 20.1. Mapa das CMVMC (2024 a 2031)

CMVMC	Margem Bruta	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Produto A * (Habitações individuais)	100%	0	0	0	0	0	0	0	0
Produto B * (Hidroginástica, Ginástica e Massagens)	40%	3600	7786,8	8421,424	9107,77	9850,054	10652,83	11521,04	12104
Produto C * (Refeições)	10%	24300	53296,75	57640,44	62338,13	67418,69	72913,31	75100,71	77353,74
Produto D * (Bebidas)	10%	9720	21317,7	23055,09	24934,08	26966,21	29163,96	31540,82	33136,78
Total CMVMC		37620,00	82401,25	89116,95	96379,99	104234,96	112730,10	118162,57	122594,52
IVA	23%	8652,60	18952,29	20496,90	22167,40	23974,04	25927,92	27177,39	28196,74
TOTAL CMVMC + IVA		46272,60	101353,54	109613,85	118547,38	128208,99	138658,03	145339,96	150791,26

Fonte: Elaboração própria

Figura 20.2. Mapa das CMVMC (2032 a 2039)

CMVMC	Margem Bruta	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Produto A * (Habitações individuais)	100%	0	0	0	0	0	0	0	0
Produto B * (Hidroginástica, Ginástica e Massagens)	40%	12716,47	13359,92	14035,93	14746,15	15492,304	16276,215	17099,791	17965,041
Produto C * (Refeições)	10%	79674,35	82064,58	84526,52	87062,31	89674,18	92364,406	95135,338	97989,398
Produto D * (Bebidas)	10%	34813,51	36575,07	38425,77	40370,11	42412,839	44558,928	46813,61	49182,379
Total CMVMC		127204,32	131999,57	136988,21	142178,57	147579,32	153199,55	159048,74	165136,82
IVA	23%	29256,99	30359,90	31507,29	32701,07	33943,24	35235,90	36581,21	37981,47
TOTAL CMVMC + IVA		156461,31	162359,47	168495,50	174879,64	181522,57	188435,45	195629,95	203118,29

Fonte: Elaboração própria

4.9. Fornecimentos e serviços externos (FSE)

O Mapa de fornecimentos e serviços externos pode e deve ser usado pela empresa como uma ferramenta estratégica essencial na gestão da cadeia de abastecimentos.

Os gastos de FSE no primeiro ano são de 160.500,00€ e continuarão a crescer em valor absoluto ao longo da vida do projeto, culminando nos 565.765,55€ em 2039.

Apesar destes custos aumentarem em valor absoluto já em termos percentuais das vendas estes diminuem ao longo da vida do projeto iniciando-se em 2024 nos 31% do valor das vendas, atingindo 22% do valor das vendas em 2039.

Esta tendência de diminuição ao longo da vida do projeto dos custos em termos percentuais das vendas deve-se ao fato de uma parte significativa destes custos ser fixa, ou seja, não dependente do volume de vendas.

Como exemplos de custos fixos temos a segurança patrimonial, as taxas de potência de energia elétrica, a taxa de aluguer dos contadores da água, a manutenção exterior das habitações e seguros.

Como exemplo de custos variáveis os quais aumentam diretamente em função das vendas, temos o custo do consumo de energia elétrica e o da água em cada habitação arrendada.

Nas figuras seguintes estão detalhadas as rubricas afetadas.

Figura 21.1. Mapa dos fornecimentos e serviços externos (2024 a 2031)

			2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	
Nº Meses			6	12	12	12	12	12	12	12	
Taxa de crescimento			0,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	
	Tx IVA	CF	CV/valor Mensal	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Subcontratos	23%	100%		0	0	0	0	0	0	0	0
Serviços especializados											
Trabalhos especializados	23%	100%		0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidade e propaganda	23%	100%	1000,00	6000,00	12360,00	12730,80	13112,72	13506,11	13911,29	14328,63	14758,49
Vigilância e segurança	23%	100%	6500,00	39000,00	80340,00	82750,20	85232,71	87789,69	90423,38	93136,08	95930,16
Honorários	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comissões	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Conservação e reparação	23%	100%	2000,00	12000,00	24720,00	25461,60	26225,45	27012,21	27822,58	28657,26	29516,97
Materiais											
Ferramentas e utensilios de desgaste r	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Livros e documentação técnica	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Material de escritório	23%	100%	50,00	300,00	618,00	636,54	655,64	675,31	695,56	716,43	737,92
Artigos para oferta	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Energia e fluidos											
Electricidade	23%	100%	3900,00	23400,00	48204,00	49650,12	51139,62	52673,81	54254,03	55881,65	57558,10
Combustíveis	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Água	6%	100%	2000,00	12000,00	24720,00	25461,60	26225,45	27012,21	27822,58	28657,26	29516,97
Deslocações, estadas e transportes											
Deslocações e Estadas	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes de pessoal	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes de mercadorias	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serviços diversos											
Rendas e alugueres	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comunicação	23%	100%	300,00	1800,00	3708,00	3819,24	3933,82	4051,83	4173,39	4298,59	4427,55
Seguros	0%	100%	10000,00	60000,00	123600,00	127308,00	131127,24	135061,06	139112,89	143286,28	147584,86
Royalties	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Contencioso e notariado	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas de representação	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Limpeza, higiene e conforto	23%	100%	1000,00	6000,00	12360,00	12730,80	13112,72	13506,11	13911,29	14328,63	14758,49
Outros serviços	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL FSE				160500,00	330630,00	340548,90	350765,37	361288,33	372126,98	383290,79	394789,51
FSE - Custos Fixos				160500,00	330630,00	340548,90	350765,37	361288,33	372126,98	383290,79	394789,51
TOTAL FSE				160500,00	330630,00	340548,90	350765,37	361288,33	372126,98	383290,79	394789,51
IVA				21075,00	43414,50	44716,94	46058,44	47440,20	48863,40	50329,30	51839,18
FSE + IVA				181575,00	374044,50	385265,84	396823,81	408728,52	420990,38	433620,09	446628,69

Fonte: Elaboração própria

Figura 21.2. Mapa dos fornecimentos e serviços externos (2032 a 2039)

			2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	
Nº Meses			12	12	12	12	12	12	12	12	
Taxa de crescimento			3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	
	Tx IVA	CF	CV/valor Mensal	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Subcontratos	23%	100%		0	0	0	0	0	0	0	0
Serviços especializados											
Trabalhos especializados	23%	100%		0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidade e propaganda	23%	100%	1000,00	15201,24	15657,28	16127,00	16610,81	17109,13	17622,40	18151,08	18695,61
Vigilância e segurança	23%	100%	6500,00	98808,07	101772,31	104825,48	107970,24	111209,35	114545,63	117982,00	121521,46
Honorários	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comissões	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Conservação e reparação	23%	100%	2000,00	30402,48	31314,56	32253,99	33221,61	34218,26	35244,81	36302,15	37391,22
Materiais											
Ferramentas e utensilios de desgaste r	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Livros e documentação técnica	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Material de escritório	23%	100%	50,00	760,06	782,86	806,35	830,54	855,46	881,12	907,55	934,78
Artigos para oferta	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Energia e fluidos											
Electricidade	23%	100%	3900,00	59284,84	61063,39	62895,29	64782,15	66725,61	68727,38	70789,20	72912,88
Combustíveis	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Água	6%	100%	2000,00	30402,48	31314,56	32253,99	33221,61	34218,26	35244,81	36302,15	37391,22
Deslocações, estadas e transportes											
Deslocações e Estadas	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes de pessoal	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes de mercadorias	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serviços diversos											
Rendas e alugueres	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comunicação	23%	100%	300,00	4560,37	4697,18	4838,10	4983,24	5132,74	5286,72	5445,32	5608,68
Seguros	0%	100%	10000,00	152012,41	156572,78	161269,97	166108,06	171091,31	176224,05	181510,77	186956,09
Royalties	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Contencioso e notariado	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas de representação	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Limpeza, higiene e conforto	23%	100%	1000,00	15201,24	15657,28	16127,00	16610,81	17109,13	17622,40	18151,08	18695,61
Outros serviços	23%	100%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL FSE				406633,20	418832,19	431397,16	444339,07	457669,24	471399,32	485541,30	500107,54
FSE - Custos Fixos				406633,20	418832,19	431397,16	444339,07	457669,24	471399,32	485541,30	500107,54
TOTAL FSE				406633,20	418832,19	431397,16	444339,07	457669,24	471399,32	485541,30	500107,54
IVA				53394,36	54996,19	56646,08	58345,46	60095,82	61898,70	63755,66	65668,33
FSE + IVA				460027,56	473828,38	488043,23	502684,53	517765,07	533298,02	549296,96	565775,87

Fonte: Elaboração própria

4.10. Gastos com o pessoal

Nos gastos com o pessoal estão incluídos os salários, o subsídio de alimentação, seguros, retenções na fonte e segurança social.

A equipa é constituída por um diretor, uma técnica superior de finanças e recursos humanos, duas assistentes operacionais e um técnico de manutenção.

No primeiro ano os gastos com o pessoal serão de 66.825,80€ pelo fato de serem referentes a um período de atividade de seis meses, representando 13,7% das vendas. O motivo desta percentagem no primeiro ano prende-se com a estratégia da empresa de contratar de início a totalidade dos funcionários por forma a poder dar-lhes a formação necessária ao desempenho das suas funções.

No segundo ano o valor de gastos com o pessoal será de 132.800,10€, correspondente a 12,4% das vendas, continuando a baixar em termos percentuais nos anos seguintes até 2034 onde atingirá os 8%, mantendo-se nessa ordem de grandeza até 2039.

Figura 22.1. Mapa de gastos com o pessoal (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Nº Meses	7	14	14	14	14	14	14	14
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço)	0%	5%	5%	5%	4%	3%	3%	3%
Quadro de Pessoal	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Administração / Direcção	1	1	1	1	1	1	1	1
Administrativa Financeira	1	1	1	1	1	1	1	1
Comercial / Marketing								
Produção / Operacional	2	2	2	2	2	2	2	2
Qualidade								
Manutenção	1	1	1	1	1	1	1	1
Aprovisionamento								
Investigação & Desenvolvimento								
Outros								
TOTAL	5	5	5	5	5	5	5	5
Remuneração base mensal	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Administração / Direcção	2500	2625	2756,25	2894,06	3009,82	3100,11	3193,11	3288,9
Administrativa Financeira	1300	1365	1433,25	1504,91	1565,11	1612,06	1660,42	1710,23
Comercial / Marketing		0	0	0	0	0	0	0
Produção / Operacional	1000	1050	1102,5	1157,63	1203,94	1240,06	1277,26	1315,58
Qualidade		0	0	0	0	0	0	0
Manutenção	1100	1155	1212,75	1273,39	1324,33	1364,06	1404,98	1447,13
Aprovisionamento		0	0	0	0	0	0	0
Investigação & Desenvolvimento		0	0	0	0	0	0	0
Outros		0	0	0	0	0	0	0
Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Administração / Direcção	17500	36750	38587,5	40516,84	42137,48	43401,54	44703,54	46044,6
Administrativa Financeira	9100	19110	20065,5	21068,74	21911,54	22568,84	23245,88	23943,22
Comercial / Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0
Produção / Operacional	14000	29400	30870	32413,64	33710,32	34721,68	35763,28	36836,24
Qualidade	0	0	0	0	0	0	0	0
Manutenção	7700	16170,00	16978,50	17827,46	18540,62	19096,84	19669,72	20259,82
Aprovisionamento	0	0	0	0	0	0	0	0
Investigação & Desenvolvimento	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	48300	101430	106501,5	111826,7	116300	119788,9	123382,4	127083,9

Continua na página seguinte.

Outros Gastos		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Segurança Social									
Órgãos Sociais	20,30%	3552,50	7460,25	7833,26	8224,92	8553,91	8810,51	9074,82	9347,05
Pessoal	23,75%	7315,00	15361,50	16129,58	16936,09	17613,59	18142,00	18686,23	19246,83
Seguros Acidentes de Trabalho	1%	483,00	1014,30	1065,02	1118,27	1163,00	1197,89	1233,82	1270,84
Subsídio Alimentação	130,46	7175,30	7534,07	7910,77	8306,31	8638,56	8897,72	9164,65	9439,59
Comissões & Prémios									
Órgãos Sociais									
Pessoal									
Formação									
Outros custos com pessoal									
TOTAL OUTROS GASTOS		18525,80	31370,12	32938,62	34585,58	35969,06	37048,12	38159,52	39304,31
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		66825,80	132800,12	139440,12	146412,26	152269,02	156837,02	161541,94	166388,19
QUADRO RESUMO		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Remunerações									
Órgãos Sociais		17500	36750	38587,5	40516,84	42137,48	43401,54	44703,54	46044,6
Pessoal		30800	64680	67914	71309,84	74162,48	76387,36	78678,88	81039,28
Encargos sobre remunerações		10867,5	22821,75	23962,84	25161,01	26167,5	26952,51	27761,05	28593,88
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissiona		483	1014,3	1065,015	1118,267	1163	1197,889	1233,824	1270,839
Gastos de acção social		7175,3	7534,065	7910,768	8306,307	8638,559	8897,716	9164,647	9439,587
Outros gastos com pessoal		0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		66825,8	132800,1	139440,1	146412,3	152269	156837	161541,9	166388,2
Retenções Colaboradores		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Retenção SS Colaborador									
Gerência / Administração	9,30%	1627,50	3417,75	3588,64	3768,07	3918,79	4036,34	4157,43	4282,15
Outro Pessoal	11,00%	3388,00	7114,80	7470,54	7844,08	8157,87	8402,61	8654,68	8914,32
Retenção IRS Colaborador	15,00%	7245,00	15214,50	15975,23	16774,00	17444,99	17968,34	18507,36	19062,58
TOTAL Retenções		12260,50	25747,05	27034,40	28386,15	29521,65	30407,29	31319,47	32259,05

Fonte: Elaboração própria

Figura 22.2. Mapa de gastos com o pessoal (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Nº Meses	14	14	14	14	14	14	14	14
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço)	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Quadro de Pessoal	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Administração / Direção	1	1	1	1	1	1	1	1
Administrativa Financeira	1	1	1	1	1	1	1	1
Comercial / Marketing								
Produção / Operacional	2	2	2	2	2	2	2	2
Qualidade								
Manutenção	1	1	1	1	1	1	1	1
Aprovisionamento								
Investigação & Desenvolvimento								
Outros								
TOTAL	5	5	5	5	5	5	5	5
Remuneração base mensal	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Administração / Direção	3387,57	3489,2	3593,88	3701,7	3812,75	3927,13	4044,94	4166,29
Administrativa Financeira	1761,54	1814,39	1868,82	1924,88	1982,63	2042,11	2103,37	2166,47
Comercial / Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0
Produção / Operacional	1355,05	1395,7	1437,57	1480,7	1525,12	1570,87	1618	1666,54
Qualidade	0	0	0	0	0	0	0	0
Manutenção	1490,54	1535,26	1581,32	1628,76	1677,62	1727,95	1779,79	1833,18
Aprovisionamento	0	0	0	0	0	0	0	0
Investigação & Desenvolvimento	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Administração / Direção	47425,98	48848,8	50314,32	51823,8	53378,5	54979,82	56629,16	58328,06
Administrativa Financeira	24661,56	25401,46	26163,48	26948,32	27756,82	28589,54	29447,18	30330,58
Comercial / Marketing	0	0	0	0	0	0	0	0
Produção / Operacional	37941,4	39079,6	40251,96	41459,6	42703,36	43984,36	45304	46663,12
Qualidade	0	0	0	0	0	0	0	0
Manutenção	20867,56	21493,64	22138,48	22802,64	23486,68	24191,30	24917,06	25664,52
Aprovisionamento	0	0	0	0	0	0	0	0
Investigação & Desenvolvimento	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	130896,5	134823,5	138868,2	143034,4	147325,4	151745	156297,4	160986,3

Continua na página seguinte.

Outros Gastos		2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Segurança Social									
Órgãos Sociais	20,30%	9627,47	9916,31	10213,81	10520,23	10835,84	11160,90	11495,72	11840,60
Pessoal	23,75%	19824,25	20418,99	21031,56	21662,51	22312,38	22981,74	23671,21	24381,33
Seguros Acidentes de Trabalho	1%	1308,97	1348,24	1388,68	1430,34	1473,25	1517,45	1562,97	1609,86
Subsídio Alimentação	130,46	9722,77	10014,46	10314,89	10624,34	10943,07	11271,36	11609,50	11957,79
Comissões & Prémios									
Órgãos Sociais									
Pessoal									
Formação									
Outros custos com pessoal									
TOTAL OUTROS GASTOS		40483,46	41697,99	42948,94	44237,42	45564,54	46931,45	48339,40	49789,57
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		171379,96	176521,49	181817,18	187271,78	192889,90	198676,47	204636,80	210775,85
QUADRO RESUMO		2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Remunerações									
Órgãos Sociais		47425,98	48848,8	50314,32	51823,8	53378,5	54979,82	56629,16	58328,06
Pessoal		83470,52	85974,7	88553,92	91210,56	93946,86	96765,2	99668,24	102658,2
Encargos sobre remunerações		29451,72	30335,3	31245,36	32182,74	33148,21	34142,64	35166,93	36221,92
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais		1308,965	1348,235	1388,682	1430,344	1473,254	1517,45	1562,974	1609,863
Gastos de acção social		9722,774	10014,46	10314,89	10624,34	10943,07	11271,36	11609,5	11957,79
Outros gastos com pessoal		0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		171380	176521,5	181817,2	187271,8	192889,9	198676,5	204636,8	210775,9
Retenções Colaboradores		2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Retenção SS Colaborador									
Gerência / Administração	9,30%	4410,62	4542,94	4679,23	4819,61	4964,20	5113,12	5266,51	5424,51
Outro Pessoal	11,00%	9181,76	9457,22	9740,93	10033,16	10334,15	10644,17	10963,51	11292,40
Retenção IRS Colaborador	15,00%	19634,48	20223,53	20830,24	21455,15	22098,80	22761,75	23444,61	24147,94
TOTAL Retenções		33226,85	34223,68	35250,40	36307,93	37397,16	38519,05	39674,63	40864,86

Fonte: Elaboração própria

4.11. Fundo de Maneio

As necessidades de fundo de maneio de uma organização servem para colmatar as necessidades de tesouraria resultantes do hiato entre os prazos de pagamento e os de recebimento.

No caso deste projeto os montantes são pouco expressivos devido aos prazos de pagamento e de recebimento rondarem os 30 dias e à não existência de stocks. No primeiro ano esta necessidade de fundo de maneio será de 28.837,18€ o que representa cerca de 6,8% das vendas e nos anos seguintes continuará a aumentar em valor mas ao invés percentualmente continuará a baixar, atingindo 2,9% em 2034, mantendo-se a partir daí nesta ordem de grandeza.

Figura 23.1. Mapa de investimento de fundo de maneiio (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Necessidades Fundo Maneio								
Reserva Segurança Tesouraria	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Clientes	43234,50	109596,38	123666,55	133745,38	140868,10	148380,17	155876,01	163587,15
Inventários	3135,00	6866,77	7426,41	8031,67	8686,25	9394,18	9846,88	10216,21
Estado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
*								
*								
TOTAL	53369,50	123463,15	138092,97	148777,04	156554,34	164774,35	172722,90	180803,36
Recursos Fundo Maneio								
Fornecedores	3856,05	23577,38	40304,86	41984,43	43752,73	45615,55	47194,20	48700,95
Estado	20676,27	49936,60	57320,23	62433,70	65810,77	69319,81	72989,35	76830,50
*								
TOTAL	24532,32	73513,98	97625,09	104418,13	109563,50	114935,36	120183,54	125531,44
Fundo Maneio Necessário	28837,18	49949,17	40467,87	44358,91	46990,84	49838,99	52539,36	55271,91
Investimento em Fundo de Maneio	28837,18	21111,99	-9481,30	3891,04	2631,93	2848,15	2700,36	2732,56
* A considerar caso seja necessário								
ESTADO	20676,27	49936,60	57320,23	62433,70	65810,77	69319,81	72989,35	76830,50
SS	2647,17	2779,53	2918,50	3064,43	3187,01	3282,62	3381,10	3482,53
IRS	1207,50	1267,88	1331,27	1397,83	1453,75	1497,36	1542,28	1588,55
IVA	16821,60	45889,20	53070,46	57971,43	61170,01	64539,83	68065,97	71759,42

Fonte: Elaboração própria

Figura 23.2. Mapa de Investimento em fundo de maneiio (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Necessidades Fundo Maneio								
Reserva Segurança Tesouraria	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Clientes	171683,18	180183,42	185721,75	191432,95	197322,54	203396,24	209659,95	216119,75
Inventários	10600,36	10999,96	11415,68	11848,21	12298,28	12766,63	13254,06	13761,40
Estado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
*								
*								
TOTAL	189283,54	198183,38	204137,43	210281,16	216620,82	223162,87	229914,01	236881,16
Recursos Fundo Maneio								
Fornecedores	50257,50	51865,59	53526,99	55243,57	57017,26	58850,04	60744,00	62701,27
Estado	80870,45	85119,40	87688,34	90335,14	93062,15	95871,82	98766,70	101749,36
*								
TOTAL	131127,95	136984,98	141215,33	145578,71	150079,41	154721,87	159510,69	164450,63
Fundo Maneio Necessário	58155,58	61198,40	62922,10	64702,45	66541,41	68441,01	70403,32	72430,52
Investimento em Fundo de Maneio	2883,67	3042,82	1723,70	1780,35	1838,96	1899,59	1962,31	2027,21
* A considerar caso seja necessário								
ESTADO	80870,45	85119,40	87688,34	90335,14	93062,15	95871,82	98766,70	101749,36
SS	3587,01	3694,62	3805,46	3919,63	4037,21	4158,33	4283,08	4411,57
IRS	1636,21	1685,29	1735,85	1787,93	1841,57	1896,81	1953,72	2012,33
IVA	75647,24	79739,48	82147,03	84627,58	87183,37	89816,68	92529,90	95325,46

Fonte: Elaboração própria

4.12. Investimento

O investimento representado na figura seguinte está dividido em duas grandes partes, o valor dos edifícios (moradias e edifício central) que correspondem a 56,6% do investimento e o terreno que representa 43,4%, estando incluído neste valor as respetivas infraestruturas. As infraestruturas são constituídas por redes de energia elétrica de comunicações de iluminação pública, de água, de esgotos, espaços verdes e áreas de lazer, portaria, segurança, sistemas de vídeo vigilância, espaços dedicados à coleta de resíduos sólidos entre outros.

Figura 24.1. Mapa de investimento (2024 a 2031)

Investimento por ano	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Propriedades de investimento								
Terrenos e recursos naturais	2300000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00
Edifícios e Outras construções	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00
Outras propriedades de investimento								
Total propriedades de investimento	5300000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00
Activos fixos tangíveis								
Terrenos e Recursos Naturais								
Edifícios e Outras Construções								
Equipamento Básico								
Equipamento de Transporte								
Equipamento Administrativo								
Equipamentos biológicos								
Outros activos fixos tangíveis								
Total Activos Fixos Tangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos Intangíveis								
<i>Goodwill</i>								
Projectos de desenvolvimento								
Programas de computador								
Propriedade industrial								
Outros activos intangíveis								
Total Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Investimento	5300000,00							

Fonte: Elaboração própria

Figura 24.2. Mapa de investimento (2032 a 2039)

Investimento por ano	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Propriedades de investimento								
Terrenos e recursos naturais	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00	1400000,00
Edifícios e Outras construções	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00	3000000,00
Outras propriedades de investimento								
Total propriedades de investimento	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00	4400000,00
Activos fixos tangíveis								
Terrenos e Recursos Naturais								
Edifícios e Outras Construções								
Equipamento Básico								
Equipamento de Transporte								
Equipamento Administrativo								
Equipamentos biológicos								
Outros activos fixos tangíveis								
Total Activos Fixos Tangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos Intangíveis								
<i>Goodwill</i>								
Projectos de desenvolvimento								
Programas de computador								
Propriedade industrial								
Outros activos intangíveis								
Total Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Investimento								

Fonte: Elaboração própria

4.13. Financiamento

Os capitais próprios realizados no ano de constituição são no valor de 1.200.00,00€ e os capitais alheios obtidos por financiamento através de entidade bancária sob forma de empréstimo a longo prazo (15 anos), são no valor de 4.235.400,00€.

Os somatórios dos valores das duas fontes de financiamento totalizam 5.435.400,00€, em que 56% deste valor destinam-se à aquisição das moradias individuais e edifício central enquanto 43% se destinam à aquisição do terreno e respetivas infraestruturas e 1% para a fundo de maneiio inicial. Este valor de financiamento é suficiente para a vida do projeto.

O reembolso dos capitais iniciar-se-á a partir de Janeiro de 2025 e o montante global será atingido em 2038.

Para simplificar o estudo foi considerado que o montante relativo aos capitais alheios será recebido na totalidade no arranque do projeto, o que na prática não é comum, mas sendo esta a pior das situações em termos de custo de serviço da dívida, isto não conduzirá a nenhuma conclusão demasiado otimista sobre a viabilidade do projeto.

Figura 25.1. Mapa de fontes de financiamento (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Investimento	5328837,18	21111,99	-9481,30	3891,04	2631,93	2848,15	2700,36	2732,56
Margem de segurança	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Necessidades de financiamento	5435400,00	21500,00	-9700,00	4000,00	2700,00	2900,00	2800,00	2800,00
Fontes de Financiamento	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Meios Libertos	136514,82	438687,25	541343,62	612307,52	660659,17	712274,71	753219,58	796237,95
Capital								
Outros instrumentos de capital								
Empréstimos de Sócios	1200000,00							
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito	4235400,00							
Subsídios								
TOTAL	5571914,82	438687,25	541343,62	612307,52	660659,17	712274,71	753219,58	796237,95
N.º de anos reembolso	15							
Taxa de juro associada	6,0%							
	2024							
Capital em dívida (início período)	4235400,00	4235400,00	3953040,00	3670680,00	3388320,00	3105960,00	2823600,00	2541240,00
Taxa de Juro	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Juro Anual	127062,00	254124,00	237182,40	220240,80	203299,20	186357,60	169416,00	152474,40
Reembolso Anual		282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00
Imposto Selo (0,4%)	508,25	1016,50	948,73	880,96	813,20	745,43	677,66	609,90
Serviço da dívida	127570,25	537500,50	520491,13	503481,76	486472,40	469463,03	452453,66	435444,30
Valor em dívida	4235400,00	3953040,00	3670680,00	3388320,00	3105960,00	2823600,00	2541240,00	2258880,00
N.º de anos reembolso								
Taxa de juro associada	6,0%							
Capital em dívida	4235400,00	3953040,00	3670680,00	3388320,00	3105960,00	2823600,00	2541240,00	2258880,00
Juros pagos com Imposto Selo incluído	127570,25	255140,50	238131,13	221121,76	204112,40	187103,03	170093,66	153084,30
Reembolso	0	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00

Fonte: Elaboração própria

Figura 25.2. Mapa de fontes de financiamento (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Investimento	2883,67	3042,82	1723,70	1780,35	1838,96	1899,59	1962,31	2027,21
Margem de segurança	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Necessidades de financiamento	2900,00	3100,00	1800,00	1800,00	1900,00	1900,00	2000,00	2100,00
Fontes de Financiamento								
Meios Libertos	841694,86	889721,68	914356,38	939740,76	965898,00	992851,81	1020626,49	1049247,50
Capital								
Outros instrumentos de capital								
Empréstimos de Sócios								
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito								
Subsídios								
TOTAL	841694,86	889721,68	914356,38	939740,76	965898,00	992851,81	1020626,49	1049247,50
N.º de anos reembolso	15							
Taxa de juro associada	6,0%							
2024								
Capital em dívida (início período)	2258880,00	1976520,00	1694160,00	1411800,00	1129440,00	847080,00	564720,00	282360,00
Taxa de Juro	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Juro Anual	135532,80	118591,20	101649,60	84708,00	67766,40	50824,80	33883,20	16941,60
Reembolso Anual	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00
Imposto Selo (0,4%)	542,13	474,36	406,60	338,83	271,07	203,30	135,53	67,77
Serviço da dívida	418434,93	401425,56	384416,20	367406,83	350397,47	333388,10	316378,73	299369,37
Valor em dívida	1976520,00	1694160,00	1411800,00	1129440,00	847080,00	564720,00	282360,00	0,00
N.º de anos reembolso								
Taxa de juro associada		6,0%						
Capital em dívida	1976520,00	1694160,00	1411800,00	1129440,00	847080,00	564720,00	282360,00	0,00
Juros pagos com Imposto Selo incluído	136074,93	119065,56	102056,20	85046,83	68037,47	51028,10	34018,73	17009,37
Reembolso	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00

Fonte: Elaboração própria

4.14. Demonstração de resultados

A demonstração de resultados é um relatório contábil que mostra se a empresa está a dar lucro ou prejuízo num determinado período. Neste caso serve para simular se um negócio dará lucro ou não atestando desta forma sobre a viabilidade do mesmo, tendo em conta os dados usados no exercício.

Da análise da figura seguinte, verifica-se com exceção do primeiro ano os resultados líquidos anuais serão sempre positivos, culminando com o valor de 833.536,66€ em 2039. Conclui-se desta forma que este será um negócio lucrativo.

Figura 26.1. Demonstração de resultados (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Vendas e serviços prestados	421800,00	1069232,95	1206502,96	1304832,95	1374322,89	1447611,46	1520741,61	1595972,16
Subsídios à Exploração								
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos								
Variação nos inventários da produção								
Trabalhos para a própria entidade								
CMVMC	37620,00	82401,25	89116,95	96379,99	104234,96	112730,10	118162,57	122594,52
Fornecimento e serviços externos	160500,00	330630,00	340548,90	350765,37	361288,33	372126,98	383290,79	394789,51
Gastos com o pessoal	66825,80	132800,12	139440,12	146412,26	152269,02	156837,02	161541,94	166388,19
Imparidade de inventários (perdas/reversões)								
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	0	0	0	0	0	0	0
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 de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	156854,20	523401,58	637396,98	711275,34	756530,59	805917,36	857746,30	912199,94
Gastos/reversões de depreciação e amortiz	60000,00	120000,00	180000,00	240000,00	300000,00	360000,00	360000,00	360000,00
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)								
EBIT (Resultado Operacional)	96854,20	403401,58	457396,98	471275,34	456530,59	445917,36	497746,30	552199,94
Juros e rendimentos similares obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros e gastos similares suportados	127570,25	255140,50	238131,13	221121,76	204112,40	187103,03	170093,66	153084,30
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	-30716,05	148261,08	219265,85	250153,57	252418,20	258814,33	327652,64	399115,64
Imposto sobre o rendimento do período	0,00	3009,15	5613,21	6403,93	6461,91	6625,65	8387,91	10217,36
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	-30716,05	145251,93	213652,65	243749,64	245956,29	252188,68	319264,73	388898,28

Fonte: Elaboração própria

Figura 26.2. Demonstração de resultados (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Vendas e serviços prestados	1674957,81	1757887,02	1811919,48	1867638,49	1925097,96	1984353,58	2045462,91	2108485,40
Subsídios à Exploração								
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos								
Variação nos inventários da produção								
Trabalhos para a própria entidade								
CMVMC	127204,32	131999,57	136988,21	142178,57	147579,32	153199,55	159048,74	165136,82
Fornecimento e serviços externos	406633,20	418832,19	431397,16	444339,07	457669,24	471399,32	485541,30	500107,54
Gastos com o pessoal	171379,96	176521,49	181817,18	187271,78	192889,90	198676,47	204636,80	210775,85
Imparidade de inventários (perdas/reversões)								
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	0	0	0	0	0	0	0
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 de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	969740,33	1030533,77	1061716,94	1093849,07	1126959,49	1161078,24	1196236,07	1232465,19
Gastos/reversões de depreciação e amortiz	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)								
EBIT (Resultado Operacional)	609740,33	670533,77	701716,94	733849,07	766959,49	801078,24	836236,07	872465,19
Juros e rendimentos similares obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros e gastos similares suportados	136074,93	119065,56	102056,20	85046,83	68037,47	51028,10	34018,73	17009,37
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	473665,40	551468,21	599660,74	648802,23	698922,03	750050,14	802217,33	855455,82
Imposto sobre o rendimento do período	12125,83	14117,59	15351,31	16609,34	17892,40	19201,28	20536,76	21899,67
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	461539,57	537350,62	584309,42	632192,90	681029,62	730848,86	781680,57	833556,16

Fonte: Elaboração própria

4.15. Ponto crítico previsional

O ponto crítico das vendas é atingido quando as vendas igualam os custos. Como se pode ver na figura abaixo este ponto crítico para o 1º ano é de 541.818,77€ tendo tendência crescente até a 2039 onde apresenta um valor de 1.564.494,03€, representando 60,3% das vendas nesse ano, o que significa que este ponto está muito afastado do valor previsional das vendas, sendo um bom sinal no que concerne à viabilidade do negócio.

Figura 27.1. Ponto crítico previsional (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Vendas e serviços prestados	421800,00	1069232,95	1206502,96	1304832,95	1374322,89	1447611,46	1520741,61	1595972,16
Variação nos inventários da produção	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CMVMC	37620,00	82401,25	89116,95	96379,99	104234,96	112730,10	118162,57	122594,52
FSE Variáveis	160500,00	330630,00	340548,90	350765,37	361288,33	372126,98	383290,79	394789,51
Margem Bruta de Contribuição	223680,00	656201,69	776837,10	857687,60	908799,61	962754,37	1019288,25	1078588,13
Ponto Crítico	541818,77	950656,95	1025026,61	1121496,52	1230293,75	1018453,77	1349978,07	1363054,09

Fonte: Elaboração própria

Figura 27.2. Ponto crítico previsional (2032 a 2038)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Vendas e serviços prestados	1674957,81	1757887,02	1811919,48	1867638,49	1925097,96	1984353,58	2045462,91	2108485,40
Variação nos inventários da produção	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CMVMC	127204,32	131999,57	136988,21	142178,57	147579,32	153199,55	159048,74	165136,82
FSE Variáveis	406633,20	418832,19	431397,16	444339,07	457669,24	471399,32	485541,30	500107,54
Margem Bruta de Contribuição	1141120,30	1207055,26	1243534,11	1281120,85	1319849,39	1359754,71	1400872,87	1443241,04
Ponto Crítico	1376833,34	1391323,07	1418043,94	1445586,18	1473975,25	1503237,73	1533401,36	1564494,03

Fonte: Elaboração própria

4.16. Fluxos de Caixa (*Cash-Flows*)

Verifica-se que o *cash-flow* acumulado 2024 a 2031 será negativo, resultante do elevado investimento inicial e que de 2032 até 2039 será positivo e de forma crescente, atingindo o valor máximo de 6.892.951,58€ em 2039.

Figura 28.1. Mapa de fluxos de caixa (*cash-flows*) operacionais (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Meios Libertos do Projecto								
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	76514,82	318687,25	361343,62	372307,52	360659,17	352274,71	393219,58	436237,95
Depreciações e amortizações	60000,00	120000,00	180000,00	240000,00	300000,00	360000,00	360000,00	360000,00
Provisões do exercício	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	136514,82	438687,25	541343,62	612307,52	660659,17	712274,71	753219,58	796237,95
Investim./Desinvest. em Fundo Maneio								
Fundo de Maneio	-28837,18	-21111,99	9481,30	-3891,04	-2631,93	-2848,15	-2700,36	-2732,56
CASH FLOW de Exploração	107677,63	417575,26	550824,92	608416,48	658027,24	709426,56	750519,22	793505,39
Investim./Desinvest. em Capital Fixo								
Capital Fixo	-5300000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Free cash-flow	-5192322,37	417575,26	550824,92	608416,48	658027,24	709426,56	750519,22	793505,39
CASH FLOW acumulado	-5192322,37	-4774747,11	-4223922,19	-3615505,71	-2957478,47	-2248051,91	-1497532,70	-704027,30

Fonte: Elaboração própria

Figura 28.2. Mapa de fluxos de caixa (*cash-flows*) operacionais (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Meios Libertos do Projecto								
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	481694,86	529721,68	554356,38	579740,76	605898,00	632851,81	660626,49	689247,50
Depreciações e amortizações	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00	360000,00
Provisões do exercício	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	841694,86	889721,68	914356,38	939740,76	965898,00	992851,81	1020626,49	1049247,50
Investim./Desinvest. em Fundo Maneio								
Fundo de Maneio	-2883,67	-3042,82	-1723,70	-1780,35	-1838,96	-1899,59	-1962,31	-2027,21
CASH FLOW de Exploração	838811,19	886678,86	912632,68	937960,41	964059,04	990952,22	1018664,18	1047220,29
Investim./Desinvest. em Capital Fixo								
Capital Fixo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Free cash-flow	838811,19	886678,86	912632,68	937960,41	964059,04	990952,22	1018664,18	1047220,29
CASH FLOW acumulado	134783,89	1021462,75	1934095,44	2872055,85	3836114,88	4827067,10	5845731,29	6892951,58

Fonte: Elaboração própria

4.17. Plano financeiro

O Plano financeiro é uma ferramenta essencial para visualizar se a empresa está no caminho certo para atingir as metas financeiras.

Através da análise das figuras seguintes conclui-se que no ano de arranque do projeto 75.7% da origem dos fundos é proveniente de empréstimo bancário, 21.5% dos capitais próprios e 2.8% pelo fluxo de caixa operacional.

O Saldo de tesouraria acumulado é sempre positivo ao longo do exercício, começando por 135.846,77€ no 1º ano, vindo a atingir os 7.730.223,02€ em 2039.

Figura 29.1. Plano financeiro (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
ORIGENS DE FUNDOS								
Meios Libertos Brutos	156854,20	523401,58	637396,98	711275,34	756530,59	805917,36	857746,30	912199,94
Capital Social (entrada de fundos)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros instrumentos de capital	1200000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empréstimos Obtidos	4235400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Desinvest. em Capital Fixo								
Desinvest. em FMN	0,00	0,00	9481,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total das Origens	5592254,20	523401,58	646878,28	711275,34	756530,59	805917,36	857746,30	912199,94
APLICAÇÕES DE FUNDOS								
Inv. Capital Fixo	5300000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inv Fundo de Maneio	28837,18	21111,99	0,00	3891,04	2631,93	2848,15	2700,36	2732,56
Imposto sobre os Lucros		0,00	3009,15	5613,21	6403,93	6461,91	6625,65	8387,91
Pagamento de Dividendos								
Reembolso de Empréstimos	0,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00
Encargos Financeiros	127570,25	255140,50	238131,13	221121,76	204112,40	187103,03	170093,66	153084,30
Total das Aplicações	5456407,43	558612,48	523500,28	512986,01	495508,26	478773,09	461779,67	446564,76
Saldo de Tesouraria Anual	135846,77	-35210,91	123378,00	198289,33	261022,34	327144,27	395966,63	465635,17
Saldo de Tesouraria Acumulado	135846,77	100635,86	224013,86	422303,19	683325,53	1010469,80	1406436,43	1872071,60
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Soma Controlo	135846,77	100635,86	224013,86	422303,19	683325,53	1010469,80	1406436,43	1872071,60

Fonte: Elaboração própria

Figura 29.2. Plano financeiro (2031 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
ORIGENS DE FUNDOS								
Meios Libertos Brutos	969740,33	1030533,77	1061716,94	1093849,07	1126959,49	1161078,24	1196236,07	1232465,19
Capital Social (entrada de fundos)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros instrumentos de capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empréstimos Obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Desinvest. em Capital Fixo								
Desinvest. em FMN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total das Origens	969740,33	1030533,77	1061716,94	1093849,07	1126959,49	1161078,24	1196236,07	1232465,19
APLICAÇÕES DE FUNDOS								
Inv. Capital Fixo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inv Fundo de Maneio	2883,67	3042,82	1723,70	1780,35	1838,96	1899,59	1962,31	2027,21
Imposto sobre os Lucros	10217,36	12125,83	14117,59	15351,31	16609,34	17892,40	19201,28	20536,76
Pagamento de Dividendos								
Reembolso de Empréstimos	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00	282360,00
Encargos Financeiros	136074,93	119065,56	102056,20	85046,83	68037,47	51028,10	34018,73	17009,37
Total das Aplicações	431535,96	416594,22	400257,48	384538,50	368845,77	353180,10	337542,33	321933,34
Saldo de Tesouraria Anual	538204,37	613939,55	661459,45	709310,57	758113,73	807898,15	858693,74	910531,85
Saldo de Tesouraria Acumulado	2410275,98	3024215,53	3685674,99	4394985,55	5153099,28	5960997,43	6819691,17	7730223,02
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Soma Controlo	2410275,98	3024215,53	3685674,99	4394985,55	5153099,28	5960997,43	6819691,17	7730223,02

Fonte: Elaboração própria

4.18. Balanço

O balanço previsional sendo uma projeção no futuro das finanças da empresa permite o planeamento financeiro, auxilia na tomada de decisão, permite a avaliação da viabilidade do negócio e poderá ser usado como ferramenta de comunicação das expectativas financeiras da empresa para parceiros tais como investidores.

No ano de arranque a maior contribuição para os resultados financeiro está ativo não corrente.

O balanço previsional apresenta valores positivos desde o primeiro ano, culminando em 2039 com 8.407.104,17€ de total de passivo + capitais próprios.

Em 2024 o peso do ativo não corrente (proveniente essencialmente de fontes de financiamento) é de 96.5% do total do ativo e o do ativo corrente é de 3.5%.

Nos anos seguintes o ativo não corrente continuará a baixar até que em 2039 passará a ter um peso de 5%. O Ativo corrente tem um andamento oposto ao do ativo não corrente, ou seja a partir de 2024 começará a subir mantendo-se a tendência ao longo da vida do projeto e em 2039 representará 95% do total do ativo.

Figura 30.1. Balanço previsional (2024 a 2031)

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
ACTIVO								
Activo Não Corrente	5240000,00	5120000,00	4940000,00	4700000,00	4400000,00	4040000,00	3680000,00	3320000,00
Activos fixos tangíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Propriedades de investimento	5240000,00	5120000,00	4940000,00	4700000,00	4400000,00	4040000,00	3680000,00	3320000,00
Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Investimentos financeiros								
Activo corrente	189216,27	224099,01	362106,83	571080,23	839879,87	1175244,15	1579159,32	2052874,96
Inventários	3135,00	6866,77	7426,41	8031,67	8686,25	9394,18	9846,88	10216,21
Clientes	43234,50	109596,38	123666,55	133745,38	140868,10	148380,17	155876,01	163587,15
Estado e Outros Entes Públicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Accionistas/sócios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber								
Diferimentos								
Caixa e depósitos bancários	142846,77	107635,86	231013,86	429303,19	690325,53	1017469,80	1413436,43	1879071,60
TOTAL ACTIVO	5429216,27	5344099,01	5302106,83	5271080,23	5239879,87	5215244,15	5259159,32	5372874,96
CAPITAL PRÓPRIO								
Capital realizado	0	0	0	0	0	0	0	0
Ações (quotas próprias)	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00
Outros instrumentos de capital próprio	0	0	0	0	0	0	0	0
Reservas		-30716,05	114535,88	328188,53	571938,17	817894,46	1070083,14	1389347,88
Excedentes de revalorização								
Outras variações no capital próprio	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado líquido do período	-30716,05	145251,93	213652,65	243749,64	245956,29	252188,68	319264,73	388898,28
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	1169283,95	1314535,88	1528188,53	1771938,17	2017894,46	2270083,14	2589347,88	2978246,16
PASSIVO								
Passivo não corrente	4235400,00	3953040,00	3670680,00	3388320,00	3105960,00	2823600,00	2541240,00	2258880,00
Provisões								
Financiamentos obtidos	4235400,00	3953040,00	3670680,00	3388320,00	3105960,00	2823600,00	2541240,00	2258880,00
Outras Contas a pagar								
Passivo corrente	24532,32	76523,13	103238,30	110822,06	116025,41	121561,00	128571,45	135748,80
Fornecedores	3856,05	23577,38	40304,86	41984,43	43752,73	45615,55	47194,20	48700,95
Estado e Outros Entes Públicos	20676,27	52945,75	62933,44	68837,63	72272,68	75945,46	81377,25	87047,86
Accionistas/sócios								
Financiamentos Obtidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Outras contas a pagar								
TOTAL PASSIVO	4259932,32	4029563,13	3773918,30	3499142,06	3221985,41	2945161,00	2669811,45	2394628,80
TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	5429216,27	5344099,01	5302106,83	5271080,23	5239879,87	5215244,15	5259159,32	5372874,96

Fonte: Elaboração própria

Figura 30.2. Balanço previsional (2032 a 2039)

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
ACTIVO								
Activo Não Corrente	2960000,00	2600000,00	2240000,00	1880000,00	1520000,00	1160000,00	800000,00	440000,00
Activos fixos tangíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Propriedades de investimento	2960000,00	2600000,00	2240000,00	1880000,00	1520000,00	1160000,00	800000,00	440000,00
Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0	0	0
Investimentos financeiros								
Activo corrente	2599559,51	3222398,91	3889812,42	4605266,71	5369720,10	6184160,30	7049605,18	7967104,17
Inventários	10600,36	10999,96	11415,68	11848,21	12298,28	12766,63	13254,06	13761,40
Clientes	171683,18	180183,42	185721,75	191432,95	197322,54	203396,24	209659,95	216119,75
Estado e Outros Entes Públicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Accionistas/sócios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber								
Diferimentos								
Caixa e depósitos bancários	2417275,98	3031215,53	3692674,99	4401985,55	5160099,28	5967997,43	6826691,17	7737223,02
TOTAL ACTIVO	5559559,51	5822398,91	6129812,42	6485266,71	6889720,10	7344160,30	7849605,18	8407104,17
CAPITAL PRÓPRIO								
Capital realizado	0	0	0	0	0	0	0	0
Ações (quotas próprias)	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00	1200000,00
Outros instrumentos de capital próprio	0	0	0	0	0	0	0	0
Reservas	1778246,16	2239785,73	2777136,35	3361445,77	3993638,67	4674668,29	5405517,15	6187197,72
Excedentes de revalorização								
Outras variações no capital próprio	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado líquido do período	461539,57	537350,62	584309,42	632192,90	681029,62	730848,86	781680,57	833556,16
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	3439785,73	3977136,35	4561445,77	5193638,67	5874668,29	6605517,15	7387197,72	8220753,88
PASSIVO								
Passivo não corrente	1976520,00	1694160,00	1411800,00	1129440,00	847080,00	564720,00	282360,00	0,00
Provisões								
Financiamentos obtidos	1976520,00	1694160,00	1411800,00	1129440,00	847080,00	564720,00	282360,00	0,00
Outras Contas a pagar								
Passivo corrente	143253,79	151102,57	156566,65	162188,05	167971,81	173923,15	180047,46	186350,30
Fornecedores	50257,50	51865,59	53526,99	55243,57	57017,26	58850,04	60744,00	62701,27
Estado e Outros Entes Públicos	92996,28	99236,98	103039,66	106944,47	110954,55	115073,11	119303,46	123649,03
Accionistas/sócios								
Financiamentos Obtidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Outras contas a pagar								
TOTAL PASSIVO	2119773,79	1845262,57	1568366,65	1291628,05	1015051,81	738643,15	462407,46	186350,30
TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	5559559,51	5822398,91	6129812,42	6485266,71	6889720,10	7344160,30	7849605,18	8407104,17

Fonte: Elaboração própria

4.19. Indicadores do negócio

Estes indicadores quando analisados em conjunto fornecem uma visão abrangente da saúde financeira da empresa, permitindo desta forma uma gestão mais eficaz da mesma.

Indicadores económicos: A taxa de crescimento do negócio que para além de ajudar na avaliação do desempenho da empresa, fornece informações valiosas para tomada de decisões estratégicas e é ainda utilizado pelos investidores no sentido de determinar o potencial retorno do negócio. Este indicador que é de 153,49% em 2025 explicado pelo arranque do projeto onde a taxa média de ocupação sobe drasticamente. A partir de 2025 a taxa de crescimento vai baixando em virtude da taxa de ocupação começar a aproximar-se do limite máximo.

A rendibilidade líquida, também conhecida pela margem de lucro líquida, é um indicador que mede em percentagem a receita que se transforma em lucro líquido após a dedução da totalidade das despesas. A rendibilidade líquida começa nos -7,28% em 2024 e culmina nos 39,53% em 2039.

Indicadores económicos-financeiros: Estes indicadores são usados para medir a saúde financeira e o desempenho económico de uma empresa. Estes indicadores apresentam na sua maioria um crescimento ao longo da vida do projeto, com exceção da rendibilidade dos capitais próprios (ROE) que a partir de 2034 começa a diminuir em consequência do aumento do capital próprio.

Indicadores financeiros: Estes indicadores são métricas essenciais que ajudam a avaliar o desempenho e saúde financeira de uma empresa, fornecendo informações sobre o lucro, liquidez, estrutura de capital e solvência da empresa. A autonomia financeira é sempre positiva e com tendência crescente, iniciando-se nos 21,54% e culminando em 97,78%. Quanto à solvabilidade total e à cobertura dos encargos financeiros, estas iniciam-se em valores acima dos 100%, vindo a atingir valores muito altos, como consequência da amortização total do financiamento.

Indicadores de liquidez: Estes indicadores são métricas financeiras que avaliam a capacidade de uma empresa em cumprir com os seus compromissos de curto prazo, fornecendo informação sobre a saúde financeira da empresa.

As liquidez corrente e reduzida apresentam comportamentos semelhantes sendo sempre positivas o que significa que o ativo corrente é superior ao passivo corrente ao longo da vida útil do projeto.

Indicadores de risco de negócio: Estes indicadores são métricas que ajudam a avaliar a exposição da empresa a diversos tipos de risco.

A margem bruta é sempre positiva ao longo da vida do projeto resultante da maior parte da receita provir de prestação de serviços. Quanto à alavanca operacional que mede o impacto da variação das vendas sobre o lucro operacional, esta é sempre superior a 100% ao longo da vida do projeto, já a financeira que significa o uso do endividamento para financiar as operações da empresa é sempre positiva com a exceção do primeiro ano e a partir do segundo ano apresenta uma redução ao longo do tempo, como consequência do decréscimo dos custos com o financiamento.

Figura 31.1. Principais indicadores (2024 a 2031)

INDICADORES ECONÓMICOS	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Taxa de Crescimento do Negócio		153,49%	12,84%	8,15%	5,33%	5,33%	5,05%	4,95%
Rentabilidade Líquida sobre o rédito	-7,28%	13,58%	17,71%	18,68%	17,90%	17,42%	20,99%	24,37%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANC]	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<i>Return On Investment</i> (ROI)	-0,57%	2,72%	4,03%	4,62%	4,69%	4,84%	6,07%	7,24%
Rendibilidade do Activo	1,78%	7,55%	8,63%	8,94%	8,71%	8,55%	9,46%	10,28%
Rotação do Activo	7,77%	20,01%	22,76%	24,75%	26,23%	27,76%	28,92%	29,70%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	-2,63%	11,05%	13,98%	13,76%	12,19%	11,11%	12,33%	13,06%
INDICADORES FINANCEIROS	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Autonomia Financeira	21,54%	24,60%	28,82%	33,62%	38,51%	43,53%	49,24%	55,43%
Solvabilidade Total	127,45%	132,62%	140,49%	150,64%	162,63%	177,08%	196,99%	224,37%
Cobertura dos encargos financeiros	75,92%	158,11%	192,08%	213,13%	223,67%	238,33%	292,63%	360,72%
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Liquidez Corrente	7,71	2,93	3,51	5,15	7,24	9,67	12,28	15,12
Liquidez Reduzida	7,59	2,84	3,44	5,08	7,16	9,59	12,21	15,05
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Margem Bruta	223680,00	656201,69	776837,10	857687,60	908799,61	962754,37	1019288,25	1078588,13
Grau de Alavanca Operacional	230,95%	162,67%	169,84%	181,99%	199,07%	215,90%	204,78%	195,33%
Grau de Alavanca Financeira	-315,32%	272,09%	208,60%	188,39%	180,86%	172,29%	151,91%	138,36%

Fonte: Elaboração própria

Figura 31.2. Principais indicadores (2032 a 2039)

INDICADORES ECONÓMICOS	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Taxa de Crescimento do Negócio	4,95%	4,95%	3,07%	3,08%	3,08%	3,08%	3,08%	3,08%
Rentabilidade Líquida sobre o rédito	27,56%	30,57%	32,25%	33,85%	35,38%	36,83%	38,22%	39,53%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCIAIS	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
<i>Return On Investment (ROI)</i>	8,30%	9,23%	9,53%	9,75%	9,88%	9,95%	9,96%	9,91%
Rendibilidade do Activo	10,97%	11,52%	11,45%	11,32%	11,13%	10,91%	10,65%	10,38%
Rotação do Activo	30,13%	30,19%	29,56%	28,80%	27,94%	27,02%	26,06%	25,08%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	13,42%	13,51%	12,81%	12,17%	11,59%	11,06%	10,58%	10,14%
INDICADORES FINANCEIROS	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Autonomia Financeira	61,87%	68,31%	74,41%	80,08%	85,27%	89,94%	94,11%	97,78%
Solvabilidade Total	262,27%	315,53%	390,84%	502,10%	678,76%	994,28%	1697,55%	4511,45%
Cobertura dos encargos financeiros	448,09%	563,16%	687,58%	862,88%	1127,26%	1569,88%	2458,16%	5129,32%
INDICADORES DE LIQUIDEZ	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Liquidez Corrente	18,15	21,33	24,84	28,39	31,97	35,56	39,15	42,75
Liquidez Reduzida	18,07	21,25	24,77	28,32	31,89	35,48	39,08	42,68
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Margem Bruta	1141120,30	1207055,26	1243534,11	1281120,85	1319849,39	1359754,71	1400872,87	1443241,04
Grau de Alavanca Operacional	187,15%	180,01%	177,21%	174,58%	172,09%	169,74%	167,52%	165,42%
Grau de Alavanca Financeira	128,73%	121,59%	117,02%	113,11%	109,73%	106,80%	104,24%	101,99%

Fonte: Elaboração própria

4.20. Resumo do capítulo

Este projeto apresenta um valor de investimento inicial de 5.328.837,18€ sendo 56,3% deste destinado à aquisição de 50 moradias de tipologia V2, mobiladas, com sistema de aquecimento solar das águas sanitárias e a um edifício central equipado com piscina para hidroginástica, ginásio, gabinetes de fisioterapia e gabinetes de enfermagem e médicos e ainda uma sala de convívio com restaurante. A restante parte destina-se na sua maioria à aquisição dos terrenos, infraestruturas e respetivos custos de licenciamento e 0,59% ao fundo de maneio inicial. A estimativa das vendas a partir do 10º ano ascendem a 2.162.185,61€ (IVA incluído), correspondendo a uma taxa de ocupação de 98% das habitações.

Os principais indicadores que ajudam na determinação da saúde financeira da empresa são muito positivos, destacando entre estes a rentabilidade líquida que começa nos -7,28% em 2024 e atingirá os 39,53% em 2039, a autonomia financeira é sempre positiva e com tendência crescente, iniciando-se nos 21,54% e culminando em 97,78%, a solvabilidade total e a cobertura dos encargos financeiros, iniciam-se em valores acima dos 100%, mantendo a tendência crescente ao longo da vida do projeto e por último, as liquidez

corrente e reduzida apresentam comportamentos semelhantes, sendo sempre positivas o que significa que o ativo corrente é superior ao passivo corrente ao longo da vida útil do projeto.

Quando se procede à análise dos Indicadores de risco de negócio confirma-se um desempenho positivo em todos os indicadores, salientando a margem bruta que é sempre positiva ao longo da vida do projeto, a alavanca operacional que é sempre superior a 100% ao longo da vida do projeto assim como a financeira que apresenta o mesmo andamento com exceção do primeiro ano.

De salientar um VAL positivo de 182.120,15€ ao décimo primeiro ano e de 3.333.272,99€ no final de vida do projeto (2039), na perspetiva do projeto (não entra em conta com os custos do financiamento). Estamos perante valores positivos, que permitirão cobrir a totalidade do investimento inicial, remunerar os capitais usados e ainda gerar excedente financeiro. A TIR na perspetiva do projeto é de 10,82%. O tempo de recuperação do capital investido é de 10 anos devido ao elevado investimento inicial.

Por tudo o que foi referido anteriormente demonstra-se a viabilidade e atratividade deste projeto.

Conclusão

À semelhança da maior parte dos países europeus, Portugal tem assistido a um crescimento significativo da esperança média de vida e a uma redução preocupante da natalidade, o que lança novos desafios à sociedade, pois como as pessoas vivem mais anos e tendo menos descendentes que os possam apoiar durante esta fase das suas vidas, caberá às instituições proporcionar as adequadas respostas sociais. Uma das consequências do descrito acima é o aumento do mercado de potenciais clientes deste tipo de complexos residenciais, pois embora ainda sejam autónomos, muitos vivem sós e isso acarreta normalmente problemas adicionais. No Arrábida Village os clientes conseguem juntar a privacidade na sua habitação de tipologia V2 ao convívio, usufruindo de atividades em contato com a natureza, tais como plantar e cuidar da sua horta, donde poderão colher os legumes para a sua cozinha para além de passeios ao ar livre. Poderão ainda usufruir de vários serviços de saúde e bem-estar, tais como hidromassagem, massagens, fisioterapia, serviços de enfermagem e ainda consultas de medicina geral.

As habitações podem ser partilhadas por o seu cônjuge ou amigo(a), num máximo de duas pessoas por habitação, o que contribuirá para minimizar os casos de pessoas a viverem sós nas suas habitações e que aqui poderão partilhar a casa com um/uma amigo(a), dividindo os custos do arrendamento. Em parceria com imobiliárias da região, agilizar-se-á em caso de ser essa a vontade do proprietário, o arredamento do imóvel pessoal de cada cliente. Este empreendimento desenvolvido em condomínio privado com vigilância 24 horas por dia em 7 dias por semana, necessitará de um investimento inicial de 5.328.837,18€ para fazer face à aquisição do terreno, das cinquenta moradias em madeira, do edifício central e respetivos equipamentos e ainda ao fundo de maneo inicial.

A cobertura deste investimento será feita com recurso a capitais alheios, através de empréstimo bancário de longo prazo, representando 77,5% do investimento e a restante parte (22,5%) será coberto por capitais próprios.

Foi realizada a análise de viabilidade na perspetiva do investidor obtendo-se um VAL de 3.333.272,99€, uma TIR de 10,82% e um período de recuperação do investimento de 10 anos.

Da análise de viabilidade do projeto do ponto de vista do projeto resultou um VAL de 2.304.501,22€, uma TIR de 18,26% e um período de recuperação do investimento de 10 anos.

Os indicadores que medem o risco do negócio apresentam todos resultados favoráveis, destaco a margem bruta a qual é sempre positiva ao longo da vida do projeto, a alavanca operacional é sempre superior a 100% ao longo da vida do projeto, a alavanca financeira que significa sempre positiva com a exceção do primeiro ano.

Com base nos resultados acima descritos conjugadamente com outros demonstrados durante o capítulo 4, conclui-se que o projeto é viável, atrativo do ponto de vista económico-financeiro, o que o coloca num bom posicionamento face aos investidores.

Considero que este trabalho abre portas para trabalhos futuros tais como, projetos sociais que possam contribuir para dar oportunidades a todas as pessoas envelhecerem em saúde, usufruindo de infraestruturas semelhantes às do Arrábida Village, para tal será determinante provar que os investimentos em equipamentos deste tipo terão um impacto económico na redução dos gastos pelo estado em cuidados de saúde e medicamentos.

Os trabalhos futuros que se foquem na investigação desta relação, demonstrando os custos que o estado poderá reduzir no caso de adotar a estratégia de proporcionar à generalidade da população condições que contribuam para o aumento do tempo de vida em saúde da população, serão determinantes na sensibilização dos governos para a necessidade de investir na construção deste tipo de equipamentos sociais e deste modo tornar universal o seu acesso por parte do cidadão comum, independentemente do seu nível de rendimento.

Referências Bibliográficas

Almeida, P. (2011), *Idosos, Quedas e Actividade Física - percepções e atitudes*. (Dissertação - Secção Autónoma de Ciências da Saúde, Universidade de Aveiro)

<http://ria.ua.pt/bitstream/10773/7787/1/243193.pdf>

Antunes, M. (2015) *Educar para um envelhecimento bem-sucedido: Reflexões e propostas de ação. Teoria de la Educación. Revista Interunivisitaria*, © Ediciones Universidad de Salamanca, ISSN: 1130-3743 - ISSN electrónico: 2386-5660. DOI.

Atchley, R. C. (2000), *Social forces and aging: an introduction to social gerontology*. Belmont, Wadsworth.

Cardoso, A. (2009), *O Comportamento do consumidor - Porque é que os consumidores compram?* Lisboa, Portugal: Lidel - Edições Técnicas, Lda.

Carvalho, P. S. (2012). *Etapas e processos de envelhecimento, em Moura, C. (org.) Processos e estratégias do envelhecimento: intervenção para o envelhecimento ativo*. Porto, Euedito, 65-74.

Damoran, A (2021). *Country Risk: Determinants, Measures and Implications - The 2021 Edition*. New York University - Stern School of Business.

<https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

DGS (2017). *Envelhecimento ativo e saudável*.

<https://www.sns.gov.pt/wp-content/uploads/2017/07/ENEAS.pdf>

Fontaine, R. (2000). *Psicologia do envelhecimento*. Lisboa, Climepsi Editores.

Ferreira, V. (2003). *Atividade física na 3ª idade: o segredo da longevidade*. Rio de Janeiro, Brasil: Sprint.

GEP (2020). *Carta Social. Rede de serviços e equipamentos - Relatório 2020*. Gabinete de Estratégia e Planeamento

<https://www.cartasocial.pt/documents/10182/13834/csosocial2020.pdf/54b90a92-0a88-4d78-b99a-c53b7061fd0e>

INE, (2022). *Valor mediano em € por m2 dos imóveis para alojamentos familiares por localização geográfica.*

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_tema&xpid=INE&tema_cod=1314

Jacob, L. (2007) *Animação de idosos: actividades.* Porto, Âmbar

Kotler, P. & Keller, K. (2005). *Administração de Marketing (12ª edição).* Pearson Prentice Hall.

Matsudo, S. M. (2009). *Envelhecimento, atividade física e saúde.* (Envelhecimento & Saúde, Boletim do Instituto de Saúde) de saude.sp.gov.br.

Nickels, William G.; Wood, Marian Burk. *Marketing: relacionamentos, qualidade, valor.* Rio de Janeiro:1999.

OMS (2002) *Active ageing: A policy framework.* Geneve, OMS

OMS (2015) *Draft 0: Global Strategy and Action Plan on Aging and Health.* Geneva

ONU (2019), *World Population Ageing 2019: Highlights*

Department of Economic and Social Affairs, Population Division. United Nations

Osterwalder, A.; Pigneur, Y (2011). *Business Model Generation - inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários.* Alta Books, 2011. 300

Paiva, L. (2016). *Avaliação e comparação do equilíbrio em idosos institucionalizados e não institucionalizados, praticantes de exercício físico regular, através da Escala de Equilíbrio de Berg.* (tese de mestrado) Instituto Politécnico de Leiria.

Parente, M. A. (2006) *Envelhecimento: um processo adaptativo multifatorial,* em Parente, M. A. (org.) *Cognição e Envelhecimento.* Porto Alegre, Artmed, 17-18.

P. Fernandes, R. Pimenta (2013) *Tourism & Management Studies,* Vol. 9, Issue 1, 97-100

Pérez, M. A. (2000) *Guía de cuidados de personas mayores.* Síntesis.

PORDATA (2023a), *Esperança de vida aos 65 anos: total e por sexo (base: triénio a partir de 2001)*.

[https://www.pordata.pt/Portugal/Esperan%c3%a7a+de+vida+aos+65+anos+total+e+por+sexo+\(base+tri%c3%a9nio+a+partir+de+2001\)-419](https://www.pordata.pt/Portugal/Esperan%c3%a7a+de+vida+aos+65+anos+total+e+por+sexo+(base+tri%c3%a9nio+a+partir+de+2001)-419)

PORDATA, (2023b), *População residente, média anual: total e por grupo etário*.

<https://www.pordata.pt/Portugal/Popula%c3%a7%c3%a3o+residente++m%c3%a9dia+anual+total+e+por+grupo+et%c3%a1rio-10>

PORDATA, (2023c), *Níveis de rendimentos por região do país*

[https://www.pordata.pt/Municipios/Rendimento+dos+particulares+\(base+2016\)-844](https://www.pordata.pt/Municipios/Rendimento+dos+particulares+(base+2016)-844)

PORDATA, (2023d), *Poder de compra per capita por localidade*

<https://www.pordata.pt/Municipios/Poder+de+compra+per+capita-118>

PORDATA, (2023e), *Número total de agregados domésticos unipessoais de indivíduos com 65 ou mais anos*

<https://www.pordata.pt/portugal/agregados+domesticos+unipessoais+de+indivíduos+com+65+ou+mais+anos+em+percentagem+do+total+de+agregados-2271>

Portella, M. (2004) *Grupos de terceira idade: a construção da utopia do envelhecer saudável*. UPF.

Sardinha, L.; Matos, M. & Loureiro, I. (1999). *Promoção da Saúde: modelos e práticas de intervenção nos âmbitos da actividade física, nutrição e tabagismo*.

Edição Faculdade de Motricidade Humana.

Wong, P. (1989) *Personal meaning and successful aging*. *Canadian Psychology*, 3-30, 516-525. <http://dx.doi.org/10.1037/h0079829>