

**ALEXANDRA DINA COSA**

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA A AMPLIAÇÃO DE UMA  
UNIDADE HOTELEIRA**



**UNIVERSIDADE DO ALGARVE  
FACULDADE DE ECONOMIA**

**2020**

**ALEXANDRA DINA COSA**

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA A AMPLIAÇÃO DE UMA  
UNIDADE HOTELEIRA**

Trabalho de Projeto  
para obtenção do Grau de Mestre  
Mestrado em Contabilidade

**Trabalho efetuado sob a orientação de:  
Professora Doutora Sandra Rebelo**



**UNIVERSIDADE DO ALGARVE  
FACULDADE DE ECONOMIA**

2020

# **PLANO DE NEGÓCIOS PARA A AMPLIAÇÃO DE UMA UNIDADE HOTELEIRA**

## **Declaração de Autoria do Trabalho**

**Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.**

Alexandra Dina Cosa

.....

**(assinatura)**

## **Direitos de cópia ou Copyright**

**© Copyright: (Alexandra Dina Cosa).**

A Universidade do Algarve tem o direito, perpétuo e sem limites geográficos, de arquivar e publicitar este trabalho através de exemplares impressos reproduzidos em papel ou de forma digital, ou por qualquer outro meio conhecido ou que venha a ser inventado, de o divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição com objetivos educacionais ou de investigação, não comerciais, desde que seja dado crédito ao autor e editor.

Este trabalho é dedicado à minha família e amigos.

## **Agradecimentos**

Gostaria de agradecer a todos os que fizeram com que este trabalho fosse realizado.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a Professora Doutora Sandra Rebelo pela orientação, dedicação, estímulo, mas também pela disponibilidade e paciência.

Em segundo lugar, gostaria de agradecer à empresa “A Beira Sol” pela oportunidade para ao longo dos anos adquirir experiência e conhecimento na área do turismo e pelo apoio total, tanto na disponibilização dos dados quer pela ajuda pessoal.

Em terceiro, ao meu namorado que me deu força para nunca desistir e seguir os meus sonhos.

Em quarto lugar, à minha família, que mesmo estando longe, foi o suporte de todo o meu percurso académico; sem a minha mãe nunca teria chegado aqui.

## RESUMO

O presente projeto de Mestrado apresenta um plano de negócios para a ampliação da capacidade hoteleira da unidade de alojamento “Uma Casa à Beira Sol”, de modo a permitir à empresa uma tomada de decisão de investimento coerente e devidamente fundamentada. Para tal, efetuou-se o enquadramento da temática no que respeita à caracterização do setor hoteleiro em Portugal, bem como uma reflexão teórica sobre a análise de investimentos, no que respeita a sua conceptualização, tipologia, princípios base, metodologia e indicadores financeiros.

Inerente ao plano de negócios, é efetuada uma caracterização da empresa promotora do projeto de investimento, que revela uma empresa hoteleira sediada no Algarve, em fase de maturidade, com perspectivas de crescimento ao nível da sua dimensão e produtividade.

O plano de investimento, estruturado a partir das análises aos ambientes internos e externos, contempla os pressupostos económicos e financeiros inerentes ao projeto, uma projeção dos investimentos, financiamento, rendimentos e gastos, agrupada em demonstrações financeiras, e a apresentação e análise de indicadores de viabilidade económica e financeira.

A análise realizada sugere a viabilidade económica e financeira do projeto de ampliação da empresa “Uma Casa à Beira Sol”.

**Palavras-chave: Plano de negócios, Análise de investimentos, Avaliação de Projetos, Empresa Hoteleira.**

## **ABSTRACT**

The present Master project presents a business plan for expanding the hotel capacity of the accommodation unit “Uma Casa à Beira Sol”, to allow the company to make a coherent and duly justified investment decision. To this end, the topic was framed in terms of the characterization of the hotel sector in Portugal, as well as a theoretical reflection on the analysis of investments, in terms of conceptualization, typology, basic principles, methodology and financial indicators.

Inherent in the business plan, a characterization of the company promoting the investment project is carried out, which reveals a hotel company based in the Algarve, in the maturity phase, with prospects for growth in terms of its size and productivity.

The investment plan, structured from the analysis of internal and external environments, includes the economic and financial assumptions inherent to the project, a projection of investments, financing, income and expenses, grouped in financial statements, and the presentation and analysis of economic and financial indicators of viability.

The analysis suggests the economic and financial viability of the expansion project of the company “Uma Casa à Beira Sol”.

**Keywords: Business plan, Investment analysis, Project evaluation, Hotel company.**

## INDICE GERAL

	Página
RESUMO.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INDICE DE FIGURAS .....	xii
INDICE DE GRAFICOS.....	xiii
INDICE DE TABELAS.....	xiv
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xv
1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1. Apresentação do Tema e Objetivos.....	1
1.2. Metodologia e Estrutura.....	2
2. A INDÚSTRIA HOTELEIRA EM PORTUGAL.....	4
2.1. Importância da indústria hoteleira na economia portuguesa.....	4
2.2. Caracterização da indústria hoteleira .....	7
2.3. Modelos de gestão das unidades de hotelaria .....	9
2.4. Conceitos e tipologias de estabelecimentos hoteleiros .....	10
2.5. Oferta Hoteleira.....	12
2.6. Procura Hoteleira .....	14
3. ANÁLISE DE PROJETOS DE INVESTIMENTO .....	16
3.1. Investimento.....	16
3.2. Plano de Investimento.....	17
3.3. Tipos de projetos de investimento.....	17
3.3.1. Quanto à natureza do investidor .....	18
3.3.2. Quanto aos objetivos estratégicos.....	18
3.3.3. Quanto ao grau de autonomia inerente à decisão .....	19
3.3.4. Quanto ao setor de atividade.....	19
3.3.5. Quanto à cronologia dos cash-flow .....	19
3.4. Noção e determinação do Cash-Flow .....	19
3.5. Valor temporal do dinheiro e taxa de atualização .....	21
3.6. Métodos de avaliação de projetos .....	24
3.6.1. Valor atualizado Líquido .....	25
3.6.2. Taxa interna de Rendibilidade .....	25
3.6.3. Período de Recuperação do Investimento.....	27
3.6.4. O índice de Rendibilidade de um Projeto (IRP).....	27

3.6.5.	VALA .....	28
3.6.6.	Avaliação a preços Constantes versus Preços Correntes .....	29
4.	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA .....	30
4.1.	Identificação da empresa.....	30
4.2.	Visão, Missão, Valores .....	33
4.3.	Análise SWOT .....	34
4.4.	Caracterização interna e Envolvente Externa .....	35
4.4.1.	Caracterização interna.....	35
4.4.2.	Envolvente Externa.....	38
4.5.	Concelho de Lagos.....	42
5.	PLANO DE INVESTIMENTO.....	46
5.1.	Cronograma do investimento .....	46
5.2.	Análise Swot .....	47
5.3.	Investimento .....	48
5.4.	Financiamento .....	49
5.5.	Pressupostos do Projeto.....	50
5.6.	Previsão de Vendas / Volume de Negócio.....	52
5.6.1.	Previsão Vendas Quartos .....	52
5.6.2.	Previsão Vendas Snack-Bar.....	54
5.7.	Fornecimentos e Serviços Externos .....	57
5.8.	Gastos com pessoal .....	57
5.9.	Depreciações e Amortizações .....	59
5.10.	Mapa do custo de mercadoria vendida e matéria consumida.....	60
5.11.	Necessidades de Fundo de Maneio.....	60
5.12.	Cash-Flow previsional do projeto .....	61
5.13.	Plano Financeiro .....	63
5.14.	Plano de Exploração .....	64
5.15.	Mapas contabilísticos previsionais.....	65
6.	RESULTADOS OBTIDOS E CONCLUSÕES .....	67
6.1.	Ponto crítico .....	67
6.2.	Situação financeira previsional .....	68
6.3.	Análise de rendibilidade.....	69
6.4.	Conclusões .....	70

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	72
APÊNDICE 1 - Orçamento Reconstrução.....	75
APÊNDICE 2 - Simulação de Financiamento com capital alheio.....	93
APÊNDICE 3 - Depreciações e Amortizações.....	95
APÊNDICE 3 – Orçamento Amenities .....	96
APÊNDICE 4 – Plano da Casa antes de remodelações .....	97
APÊNDICE 5 – Plano da Casa após remodelação .....	100

## INDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 4.1. Identificação da promotora principal .....	31
Figura 4.2. Localização.....	32
Figura 4.3. Análise Swot.....	34
Figura 4.4. Organigrama da empresa “Uma Casa à Beira Sol” .....	35
Figura 4.5. O Ciclo de um Turista .....	40
Figura 4.6. Smart Destination .....	41
Figura 5.1. Análise SWOT após implementação do projeto .....	47
Figura 5.2. Preços Alojamento .....	53
Figura 5.3. Ementa Snack-Bar .....	54

## INDICE DE GRAFICOS

	Página
Gráfico 3.1. Taxa de atualização .....	26
Gráfico 4.1. Alojamentos turísticos no Concelho de Lagos .....	44
Gráfico 4.2. Dormidas no Concelho de Lagos.....	45
Gráfico 4.3. Taxa de ocupação anual em Lagos .....	45

## INDICE DE TABELAS

	Página
Tabela 2.1. Contribuição total para o PIB .....	4
Tabela 2.2. Contribuição total para o PIB .....	5
Tabela 2.3. Contribuição total para o emprego.....	5
Tabela 2.4. Balança de viagens e turismo em % do PIB .....	6
Tabela 2.5. Balança de viagens e turismo: exportações por alguns países parceiros comerciais em Euromilhões.....	6
Tabela 2.6. Alojamentos turísticos: total e por tipo de estabelecimento .....	12
Tabela 2.7. Capacidade de alojamento (n.º de camas) nos estabelecimentos hoteleiros	13
Tabela 2.8. Capacidade de Alojamento (n.º de camas) por regiões.....	13
Tabela 2.9. População residente que viajou em turismo (em milhares) .....	14
Tabela 2.10. Número de chegadas aos estabelecimentos hoteleiros.....	15
Tabela 2.11. Dormidas nos estabelecimentos hoteleiros: total e por país de residência do hóspede .....	15
Tabela 4.1. Índices Económicos e Financeiros.....	37
Tabela 5.1. Cronograma.....	46
Tabela 5.2. Investimento em Capital Fixo.....	48
Tabela 5.3. Plano de amortização financiamento bancário.....	49
Tabela 5.4. Pressupostos .....	51
Tabela 5.5. Taxa histórica de ocupação anual .....	52
Tabela 5.6. Taxa de ocupação previsional.....	53
Tabela 5.7. Estimativa Vendas por Épocas.....	54
Tabela 5.8. Pressupostos Vendas Snack-Bar .....	55
Tabela 5.9. Estimativas Vendas Snack-Bar .....	56
Tabela 5.10. Fornecimentos e Serviços Externos .....	57
Tabela 5.11. Ordenados Pessoal .....	58
Tabela 5.12. Encargos com Pessoal e Retenções.....	58
Tabela 5.13. Depreciações e Amortizações .....	59
Tabela 5.14. Custo de Mercadoria Vendida e Matéria Consumida .....	60
Tabela 5.15. Necessidades de Fundo de Maneio .....	61
Tabela 5.16. Mapa do Cash-Flow .....	62
Tabela 5.17. Plano Financeiro .....	63
Tabela 5.18. Plano de Exploração .....	64
Tabela 5.19. Balanços previsionais.....	65
Tabela 5.20. Demonstração de resultados previsional.....	66
Tabela 6.1. Ponto Crítico .....	67
Tabela 6.2. Rácios financeiros .....	68
Tabela 6.3 Índices rendibilidade do projeto.....	69
Tabela 6.4. Valor atual do financiamento obtido.....	70

## LISTA DE ABREVIATURAS

CAPM	<i>Capital Asset Pricing Model</i>
CMVMC	Custo de Mercadoria Vendida e Matéria Consumida
EBIT	Resultados Antes de Juros e Impostos (Earnings Before Interest and Taxes)
EBITDA	Resultado Antes de Juros, Imposto, Depreciações e Amortizações (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)
FSE	Fornecedores e Serviços Externos
INE	Instituto Nacional de Estatística
IRC	Imposto sobre Rendimento de Pessoas Coletivas
IRP	Índice de Rendibilidade do Projeto
IRS	Imposto sobre Rendimento de Pessoas Singulares
IVA	Imposto sobre Valor Acrescentado
ONU	Organização das Nações Unidas
PENT	Plano Estratégico Nacional de Turismo
PIB	Produto Interno Bruto
PORDATA	Base de Dados Portugal Contemporâneo
PRI	Período de Recuperação do Investimento ( <i>Payback</i> )
ROE	Rendibilidade de Capitais Próprios (Return on Equity)
ROI	Retorno ao Investimento (Return on Investment)
SS	Segurança Social
SWOT	Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats)
TIR	Taxa Interna de Rendibilidade
UALG	Universidade do Algarve
UNWTO	Organização Mundial de Turismo (World Tourism Organization)
VAL	Valor Atual Líquido
WACC	Custo Médio Ponderado do Capital ( <i>Weighted Average Cost of Capital</i> )
WTTC	World Travel & Tourism Council

# 1. INTRODUÇÃO

O tema do presente projeto é “Plano de negócio para a ampliação de uma Unidade Hoteleira” e pretende analisar a viabilidade económica e financeira do aumento da capacidade de alojamento da unidade hoteleira “Uma Casa à Beira Sol”. Enquanto trabalho de conclusão do Mestrado em Contabilidade, pareceu uma mais valia desenvolver um plano de negócios, no qual culmina o cruzamento de conhecimentos adquiridos em várias unidades curriculares do programa de mestrado e a sua aplicação prática.

A escolha deste tema reside igualmente na ligação profissional e pessoal com a entidade promotora do projeto, no interesse pelo seu crescimento e desenvolvimento e ainda na possibilidade de aplicação do projeto em futuro próximo.

## 1.1. Apresentação do Tema e Objetivos

“Uma Casa à Beira Sol” é uma unidade hoteleira situada na cidade de Lagos, Algarve, perto das praias Dona Ana e do Camilo e da famosa Ponta de Piedade. Devido à elevada procura sentida pela unidade hoteleira nos últimos anos e pelo facto da empresa ter adquirido em 2017 uma propriedade edificada anexa, apresenta-se como oportuno avaliar as obras de remodelação necessárias, na referida propriedade, e a viabilidade das mesmas, no sentido de promover um aumento da capacidade hoteleira instalada.

Neste âmbito, pretende-se desenvolver um plano de negócio para analisar a viabilidade económica e financeira do projeto de ampliação da capacidade hoteleira da empresa “Uma Casa à Beira Sol” de modo a lhe facultar uma reflexão informada para a tomada de decisão de investir, mas também um documento estruturado que norteie a implementação e a operacionalização do projeto, bem como a possível captação de financiamento.

Neste plano contemplar-se-á a estratégia da empresa e enquadramento do setor, a sua organização e gestão, os seus recursos humanos e materiais, a estratégia de marketing, a análise económica e financeira pré e pós projeto e o estudo da viabilidade económica e financeira.

## **1.2. Metodologia e Estrutura**

Pela natureza de investigação, cujo objetivo passa também por compreender a realidade económica da empresa e a sua capacidade de investimento, foi definida como metodologia de investigação uma metodologia qualitativa e quantitativa pela sua pertinência para uma análise global do objetivo de estudo e por permitir técnicas de análise e de recolha de informação diversificada.

A recolha de dados tem uma componente teórica, com base em pesquisa documental de modo a enquadrar o plano de negócios, contemplando a revisão bibliográfica, estatísticas do turismo, estudos de mercado do setor e bases de dados. Da mesma maneira, tem uma componente prática de desenvolvimento de estudo de caso, que consiste na solicitação de dados contabilísticos da empresa, de orçamentos e na análise de viabilidade económica e financeira.

O presente projeto encontra-se estruturado em seis capítulos:

### Capítulo 1 – Introdução

Apresenta e justifica o tema proposto. Define os objetivos, descreve a metodologia adotada, bem como a forma como o trabalho irá ser apresentado.

### Capítulo 2 - O Turismo em Portugal

Caracteriza brevemente a indústria hoteleira em Portugal, evidenciando a importância e o contributo do setor do turismo para a economia nacional, as especificidades da indústria, bem como, os modelos de gestão das unidades hoteleiras, o conceito e as tipologias de estabelecimentos hoteleiros. Oferece-se ainda uma panorâmica da oferta e da procura que a indústria tem vindo a exibir nos últimos anos.

.

### Capítulo 3 - A Análise de Projetos

Efetua uma breve revisão teórica dos principais conceitos inerentes ao processo de análise de investimentos, bem como à sua operacionalização.

#### Capítulo 4 - Apresentação da Empresa

Identifica a empresa promotora do projeto e procede à sua caracterização no que respeita à visão, missão, valores, a propriedade da empresa (aspetos jurídicos), a descrição dos serviços prestados, a análise da indústria (clientes, fornecedores, concorrentes), a estratégia e a implementação, a análise SWOT e a análise financeira.

#### Capítulo 5 – Projeto de investimento

Engloba os pressupostos e dados do projeto a desenvolver relativos ao investimento, financiamento, vendas e gastos e cash-flows, bem como o Balanço e a Demonstração de Resultados previsionais da empresa.

#### Capítulo 6 - Resultados obtidos e Conclusões

Apresenta o ponto crítico económico, indicadores financeiros e os indicadores de viabilidade económica (VAL, TIR, *Payback* e IRP), bem como o VALA e conclui sobre a viabilidade económica e financeira do projeto.

## 2. A INDÚSTRIA HOTELEIRA EM PORTUGAL

### 2.1. Importância da indústria hoteleira na economia portuguesa

A indústria hoteleira constitui um dos principais segmentos do setor do turismo, setor que tem vindo a adquirir uma importância crescente na economia portuguesa devido ao contributo para a geração de riqueza, criação de emprego, qualidade de vida, entre outros.

Cunha (1997: 213) afirma que "O turismo é uma das atividades mais relevantes nas relações internacionais ultrapassando, em alguns casos, o comércio internacional, as remessas de emigrantes e os movimentos de capitais que se estabelecem entre os países".

Segundo a OMT (1997), o turismo gera 3 tipos de benefícios: diretos, indiretos e induzidos. Os benefícios diretos são provenientes dos setores diretamente ligados ao turismo e que recebem as despesas dos turistas, como por exemplo o setor hoteleiro. Os benefícios indiretos são produzidos pela circulação dos gastos do turista na economia local. No que diz respeito aos benefícios induzidos, são os benefícios que se refletem em outros setores como manufatura, construção, agricultura, etc.

A Tabela 2.1 mostra os benefícios diretos e indiretos decorrentes do setor do turismo para a economia nacional, em termos do contributo total para o PIB em biliões de euros, em percentagem, e seu crescimento anual.

Tabela 2.1. Contribuição total para o PIB

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Moeda local em Biliões (preços nominais)</b>	29,8455	30,7871	32,9165	34,8204	38,3823	41,0554	42,6847
<b>Moeda local em Biliões (preços reais)</b>	31,8485	32,2004	33,8292	35,2418	38,3823	40,4095	41,2447
<b>Crescimento percentual</b>	8,73684	1,1048	5,05846	4,17574	8,91118	5,28162	2,06687
<b>Percentagem para PIB</b>	17,2438	17,1221	17,6514	17,8921	19,0809	19,7556	19,8835

**Nota:** Os valores relativos ao ano de 2020 são valores estimados.

Fonte: World Travel & Tourism Council (2020).

Conforme a Tabela 2.1., o VAB total gerado pelo turismo tem vindo a crescer desde 2014. Em 2014, o contributo total para o PIB nacional foi de 17,24%, valor que tem vindo a

aumentar tendo atingido 19,76%, em 2019. A estimativa para o ano 2020 era de 19,88%, contudo, com o surto pandêmico vivido neste ano o seu contributo deverá ser bem mais modesto.

Em termos de contribuição direta para o PIB, o turismo teve uma contribuição positiva em crescendo desde 2014, registando em 2014 uma contribuição de 5,796% e em 2019 de 7,385%, o que corresponde a um contributo de 15,2733 bilhões euros, conforme Tabela 2.2.

Tabela 2.2. Contribuição total para o PIB

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Moeda Local in Bilhões (Preços nominais)</b>	10,0323	10,7274	11,4588	13,0535	14,276	15,2733	15,8557
<b>Moeda Local in Bilhões (Preços reais)</b>	10,7056	11,2199	11,7766	13,2115	14,276	15,0331	15,3208
<b>Percentagem de crescimento</b>	13,5636	4,80364	4,96172	12,1847	8,05753	5,30277	1,91412
<b>Percentagem do PIB</b>	5,79637	5,96601	6,14479	6,7074	7,09701	7,34944	7,38594

Nota: Os valores relativos ao ano de 2020 são valores estimados.

Fonte: World Travel & Tourism Council (2020).

O setor de turismo também apresenta um forte impacto na criação de postos de trabalho. Segundo as estatísticas do WTTC (2020), apresentadas na Tabela 2.3., em 2014, o turismo ocupou de forma direta e indireta, 19,30% da população empregada, criando 853,912 milhares de empregos, valores que tem vindo a aumentar. Em 2019, a percentagem de participação no emprego foi de 22,67%, o que corresponde a 1095,51 milhares de empregos.

Tabela 2.3. Contribuição total para o emprego

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Percentagem de participação no emprego</b>	19,2933	19,3621	20,1498	20,5031	21,8108	22,6698	22,9076
<b>Milhares de empregos</b>	853,912	866,688	915,711	962,048	1047,43	1095,51	1105,62
<b>Percentagem de crescimento</b>	10,4085	1,49614	5,65641	5,06021	8,87521	4,59008	0,922562

Nota: Os valores relativos ao ano de 2020 são valores estimados.

Fonte: World Travel & Tourism Council (2020).

Como se pode observar na Tabela 2.4, ao nível de balança de viagens e turismo em percentagem do PIB, nas últimas décadas, Portugal tem mantido sempre um saldo

positivo e crescente. Este aumento deve-se essencialmente ao aumento das exportações, registando em 2017 uma percentagem de 5,8% do PIB. As importações sofreram também um aumento, mas não tão significativo quanto o aumento das exportações. Em 2017 as importações turísticas representavam 2,1% do PIB.

Tabela 2.4. Balança de viagens e turismo em % do PIB

Anos	Saldo	Exportações	Importações
1996	2,0	3,9	1,9
1997	2,2	4,0	1,8
1998	2,5	4,4	1,9
1999	2,4	4,1	1,8
2000	2,6	4,5	1,9
2001	2,8	4,5	1,7
2002	2,7	4,3	1,6
2003	2,5	4,0	1,5
2004	2,6	4,1	1,5
2005	2,4	3,9	1,5
2006	2,4	4,0	1,6
2007	2,6	4,2	1,6
2008	2,5	4,2	1,6
2009	2,4	3,9	1,5
2010	2,6	4,2	1,6
2011	2,9	4,6	1,7
2012	3,4	5,1	1,8
2013	3,6	5,4	1,7
2014	4,1	5,9	1,8
2015	4,6	6,5	1,9
2016	5,0	6,9	1,9
2017	5,8	7,9	2,1
2018	Pro 6,0	Pro 8,3	Pro 2,3

Fonte: PORDATA (2019).

Tabela 2.5. Balança de viagens e turismo: exportações por alguns países parceiros comerciais em Milhões de Euros

Anos	Total Euro - Milhões	%	Reino Unido	%	França	%	Espanha	%	Alemanha	%
2010	6 301,01	100%	1 385,14	21,98%	1 323,44	21,00%	1 112,46	17,66%	786,85	12,49%
2011	6 623,46	100%	1 462,35	22,08%	1 446,34	21,84%	1 123,68	16,97%	813,53	12,28%
2012	6 834,67	100%	1 445,87	21,15%	1 536,86	22,49%	1 105,36	16,17%	871,67	12,75%
2013	7 244,73	100%	1 545,51	21,33%	1 559,84	21,53%	1 119,47	15,45%	968,64	13,37%
2014	8 065,37	100%	1 781,30	22,09%	1 651,60	20,48%	1 191,83	14,78%	1 061,55	13,16%
2015	9 237,93	100%	2 121,26	22,96%	1 885,85	20,41%	1 228,29	13,30%	1 253,51	13,57%
2016	10 549,72	100%	2 484,85	23,55%	2 127,46	20,17%	1 232,17	11,68%	1 439,59	13,65%
2017	12 492,91	100%	2 917,21	23,35%	2 283,40	18,28%	1 488,37	11,91%	1 753,25	14,03%
2018	Pro 13 456,91	100%	Pro 3 007,30	22,35%	Pro 2 489,67	18,50%	Pro 1 687,18	12,54%	Pro 1 915,69	14,24%

Fonte: PORDATA (2019).

Os países para quais Portugal exporta mais são Reino Unido, França, Espanha e Alemanha, cujos valores das exportações se encontram na Tabela 2.5. A taxa de exportações para o Reino Unido e para França roda, de 2010 até 2016, os 20%. Relativamente a Espanha essa taxa tem vindo a reduzir, sendo de 18% em 2010 e de 13% em 2017. Já para a Alemanha tem ocorrido um aumento de exportações, estas representavam 12,5% do total de exportações turísticas em 2010, aumentando para 14% em 2017.

Outros países para os quais Portugal apresenta exportações de âmbito turístico são: os Países Baixos, que têm representado cerca de 5% do total das exportações, Bélgica, Irlanda, Itália, Suécia, Dinamarca, Finlândia e Áustria, que nunca atingiram 5% do total das exportações na balança de viagens e turismo de Portugal.

## **2.2. Caracterização da indústria hoteleira**

A indústria hoteleira é única devido a um conjunto de características como a sazonalidade e a volatilidade da atividade, a precibilidade e a diversidade do seu produto, o trabalho intensivo, o tempo reduzido na prestação do serviço e o elevado nível de investimento em ativos fixos tangíveis e de custos fixos necessários ao desenvolvimento da atividade (Santos, 2016).

Em termos de sazonalidade, Portugal, em especial o Algarve, enfrenta grandes flutuações sazonais, pois é uma área promotora do produto “Sol e Praia”, em que a época alta ocorre em pleno verão, quando o alojamento tem a maior taxa de ocupação, e a época baixa decorre no inverno (exceto Natal e Passagem do Ano), onde a taxa de ocupação é muito inferior à da época alta, sendo muitas vezes nula, para algumas unidades hoteleiras.

A volatilidade do setor hoteleiro é dada devido à dificuldade de previsão de procura, que é inconstante, podendo mesmo variar com as condições meteorológicas. Contudo, há uma parte da variabilidade previsível, por exemplo a relacionada com as férias escolares, em que ocorre um aumento de procura.

A perecibilidade refere-se à perda de receita quando um quarto não é ocupado num determinado dia, sendo um facto irrevogável, pois não é um serviço/bem sujeito a inventário, que possa ser vendido posteriormente.

A diversidade do produto deriva do leque de serviços que a hotelaria presta, tal como o alojamento, a restauração, o ginásio e spa, entre outros, que apoiam o aumento da taxa de ocupação, tornando a prestação de serviços na hotelaria mais complexa.

O trabalho intensivo é necessário para a satisfação das necessidades dos clientes, pois os mesmos requerem um serviço rápido e de qualidade, disponível a qualquer momento do dia, ou seja, um serviço de 24 horas por dias, 7 dias por semana. Esta característica tem forte impacto nos gastos com pessoal e, consecutivamente, na estrutura dos custos das unidades hoteleiras.

O tempo reduzido na prestação do serviço significa que o “consumo” do serviço ocorre praticamente em simultâneo com a “produção” do mesmo, pois todo o processo é muito rápido. Muitas vezes, o *feedback* do consumidor é também obtido no momento, seja no próprio local ou nas plataformas online, sendo imprescindível um serviço de qualidade.

A indústria hoteleira é uma atividade que requer um elevado nível de investimento em ativos fixos, nomeadamente, em terrenos, edifícios e equipamentos específicos, que se traduz numa pesada estrutura de gastos, dado o nível fixo de gastos de depreciação.

O elevado nível de custos fixos deriva não só dos gastos de depreciação, mas também dos gastos inerentes à mão de obra intensiva necessária. Esta configuração da estrutura de custo dificulta a adaptação às flutuações da procura.

### 2.3. Modelos de gestão das unidades de hotelaria

As unidades de hotelaria têm várias formas de gestão: gestão própria, contrato de arrendamento, contrato de gestão, contrato de franquia e consórcio. Essas podem ser caracterizadas da seguinte forma (Quintas, 2006; Hwang e Chang, 2003):

- **Gestão própria** – o proprietário gere diretamente a unidade hoteleira sem apoio de operadores ou gestores. Plantas (2004) refere este modelo como o mais ajustado a proprietários com elevada experiência hoteleira, a hotéis individuais ou hotéis com uma carteira de clientes já fidelizada e/ou com vínculo a operadores turísticos.
- **Contrato de arrendamento** – é um acordo de arrendamento cujo objeto do contrato é o negócio. O proprietário cede a exploração da sua unidade hoteleira a um operador. A transferência do risco económico fica a cargo do operador, em contrapartida de uma renda. Quintas (2006) indica que este modelo de gestão é considerado por empresas de gestão de hotéis, que visam aumentar o portfólio de estabelecimentos.
- **Contrato de gestão** – é um contrato entre o proprietário e um operador hoteleiro, em que o primeiro contrata o segundo para que este efetue a gestão do negócio em seu nome, mediante o pagamento de uma avença, sem que ocorra a transferência do risco do negócio. Quintas (2006) refere que este tipo de gestão é geralmente utilizado por proprietários de hotéis antes do lançamento efetivo do hotel, de modo a garantir a criação de um sistema operacional para o futuro, ou por proprietários, que não conseguem atingir os resultados económicos desejados através de gestão própria, ou por investidores institucionais sem vocação ou experiência hoteleira ou, ainda, por instituições financeiras que assumem o controlo de uma unidade hoteleira.
- **Contrato de franquia** – consiste num acordo entre um o franchisador que é uma cadeia de hotéis e o franchisado. O termo de cadeia hoteleira é definido por Domingues (1990:65) como “um grupo de hotéis, pertencentes a uma empresa ou que, sendo financeira e juridicamente autónomos, se associam para observar determinados procedimentos uniformes e de interesse mútuo”. O franchisado é um operador/proprietário de hotel ou conjunto de hotéis independentes. O objetivo é o direito de operar sob a marca do franchisador beneficiando de

sistemas centralizados de reservas, programas de marketing, campanhas publicitárias e uso de técnicas hoteleiras testadas, em contrapartida do pagamento de *royalties* e taxas, mas também na promessa de manter os padrões de serviço e de instalações adequados à categoria do estabelecimento e à imagem da marca no mercado.

- **Consórcio** – é uma parceria entre hotéis que tem como objetivo o aumento dos rendimentos e a diminuição dos gastos, partilhando uma atividade ou um recurso comum. O foco principal é o desenvolvimento de atividades na área de marketing e das vendas, compras conjuntas ou formação de pessoal.

## 2.4. Conceitos e tipologias de estabelecimentos hoteleiros

Com a passagem do tempo e com a evolução da indústria hoteleira, a classificação dos estabelecimentos hoteleiros tem vindo a sofrer alterações. Em 1969, os estabelecimentos hoteleiros foram classificados segundo o Decreto-Lei n.º 49399 publicado no Diário do Governo n.º 275/1969 em Cap. III, Artigo em 6 grupos de forma seguinte:

- Grupo 1 - Hotéis: de cinco, quatro, três, duas e uma estrelas;
- Grupo 2 - Pensões: de quatro, três, duas e uma estrelas;
- Grupo 3 - Pousadas;
- Grupo 4 - Estalagens: de cinco e quatro estrelas;
- Grupo 5 - Motéis: de três e duas estrelas;
- Grupo 6 - Hotéis-apartamentos: de quatro, três e duas estrelas.

O mesmo Decreto-Lei foi revogado e os estabelecimentos hoteleiros são atualmente classificados através do Decreto-Lei n.º 80/2017 publicado no Diário da República 125/2017, Série I de 2017-06-30.

Nos Artigos 2.º e 3.º da Secção I do Cap. II encontramos bem definida a noção de empreendimento turístico e alojamento local. Enquanto um empreendimento turístico dispõe de um conjunto de estruturas, equipamentos e serviços complementares para a prestação do serviço, o alojamento local não reúne os requisitos para ser considerado empreendimento turístico, pois deve apenas respeitar os requisitos mínimos de segurança

e higiene, ter o registo na câmara municipal e identificarem-se como alojamento local. Deste forma, estes últimos não têm direito a sistema de classificação.

O Artigo 4.º prevê as seguintes tipologias de empreendimentos turísticos:

- **Estabelecimentos hoteleiros** – dessa tipologia fazem parte os seguintes grupos: hotéis, Hotéis-apartamentos e as pousadas que cumprem os requisitos mencionados no Artigo 11.º c).
- **Aldeamentos turísticos** - constituem um conjunto de instalações interdependentes situadas em espaços com continuidade territorial, onde os edifícios não podem ter mais de 3 pisos, dispendo de um mínimo de 10 unidade de alojamento.
- **Apartamentos turísticos** - representam um conjunto coerente de unidades de alojamento, que podem ocupar parte de um edifício ou totalidade de um ou mais edifícios inseridos num espaço identificável e devem dispor no mínimo de 10 unidade de alojamento.
- **Conjuntos turísticos (resorts)** – proporcionam alojamento e serviços complementares de apoio a turistas, através de pelo menos dois empreendimentos turísticos, sendo um deles obrigatoriamente um estabelecimento hoteleiro de cinco ou quatro estrelas e os outros equipamentos de animação autónomos e estabelecimentos de restauração. Desses equipamentos de animação autónomos fazem parte, por exemplo, os campos de golfe, spa, marinas, casinos, parques temáticos, hipódromos, etc.

Os conjuntos turísticos devem respeitar ao mesmo tempo os requisitos de infraestruturas e equipamentos tal como vias de circulação internas, estacionamento comum, áreas verdes de uso comum, portaria, piscina de uso comum, equipamentos de desporto e lazer.

- **Empreendimentos de turismo de habitação** - são de natureza familiar, instalados em imóveis antigos, por exemplo, palácios ou solares localizados em espaço rural ou urbano.
- **Empreendimentos de turismo no espaço rural** - podem ser classificados como casas de campo, agroturismo e hotéis rurais cuja objetivo é a oferta de um produto turístico completo e diversificado no espaço rural.

- **Parques de campismo e de caravanismo** - são situados em terrenos delimitados e dotados com equipamentos necessários à prática do campismo e caravanismo.

A classificação dos empreendimentos turísticos, tais como os estabelecimentos hoteleiros, aldeamentos turísticos, apartamentos turísticos, conjuntos turísticos (*resorts*) e os hotéis rurais são de competência do Turismo de Portugal, I.P., atendendo à qualidade do serviço e das instalações.

## 2.5. Oferta Hoteleira

Em 2018, Portugal apresenta uma oferta turística de 6868 alojamentos turísticos, quase o dobro em comparação com 2014. A maior proporção respeita a Alojamento Local, que corresponde a mais de 50% da oferta, enquanto os Hotéis têm uma proporção de 20% e o Turismo de Habitação e no Espaço Rural de 21%, conforme Tabela 2.6.

Embora o número de Hotéis tenha vindo a aumentar, este não foi suficiente para fazer face ao aumento do número total de alojamentos turísticos locais, que dominam o mercado.

Tabela 2.6. Alojamentos turísticos: total e por tipo de estabelecimento

	2014		2015		2016		2017		2018	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<b>Hotéis</b>	1 121	31,33%	1 164	26,83%	1 237	25,74%	1 309	22,41%	1 400	20,38%
<b>Estalagens</b>	8	0,98%	8	0,18%	8	0,17%	10	0,17%	x	x
<b>Pousadas</b>	35	0,98%	36	0,83%	36	0,75%	36	0,62%	x	x
<b>Hotéis apartamentos</b>	145	4,05%	141	3,25%	143	2,98%	145	2,48%	152	2,21%
<b>Aldeamentos turísticos</b>	46	1,29%	45	1,04%	52	1,08%	55	0,94%	56	0,82%
<b>Apartamentos turísticos</b>	195	5,45%	197	4,54%	193	4,02%	203	3,48%	211	3,07%
<b>Alojamento local</b>	1145	32,00%	1450	33,42%	1831	38,11%	2663	45,60%	3534	51,46%
<b>Turismo de habitação e no espaço rural</b>	883	24,68%	1298	29,91%	1305	27,16%	1409	24,13%	1469	21,39%
<b>Total</b>	3 578	100%	4 339	100%	4 805	100%	5 840	100%	6 868	100%

Fonte: Elaboração própria - INE (2020).

Em termos de capacidade de alojamento, observa-se na Tabela 2.7., um incremento da oferta hoteleira de 17, 61% de 2014 para 2018.

Tabela 2.7. Capacidade de alojamento (nº de camas) nos estabelecimentos hoteleiros

	2014	2015	2016	2017
Hotéis	184 844	190 060	201 507	210 949
Pensões	20 257	71 223	78 327	89 850
Estalagens	3 119	724	764	973
Pousadas	3 108	3 414	3 326	3 133
Motéis	828	-	-	-
Hotéis-apartamentos	42 922	42 656	44 321	43 768
Aldeamentos turísticos	17 090	16 778	18 993	19 390
Apartamentos turísticos	36 217	37 132	33 580	34 769
<b>Total</b>	<b>342 497</b>	<b>362 005</b>	<b>380 818</b>	<b>402 832</b>

Fonte: INE (2019).

A Tabela 2.8. mostra a capacidade de alojamento, em número de camas, por regiões. Nesta observa-se que Portugal Continental representa mais de 87% da oferta de alojamento, o que decorre da grandeza da superfície. A maior oferta de alojamento (32% em 2017) é encontrada no Algarve, seguida da Área Metropolitana de Lisboa, Norte, Centro e Madeira.

Tabela 2.8. Capacidade de Alojamento (n.º de camas) por regiões

	2014		2015		2016		2017	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<b>Portugal</b>	342 497	100%	362 005	100%	380 818	100%	402 832	100%
<b>Continente</b>	300 622	88%	317 912	88%	333 455	88%	352 133	87%
<b>Norte</b>	52 105	15%	56 053	15%	58 247	15%	62 855	16%
<b>Centro</b>	47 065	14%	50 495	14%	53 512	14%	58 418	15%
<b>Área Metropolitana de Lisboa</b>	65 449	19%	70 283	19%	75 120	20%	80 416	20%
<b>Alentejo</b>	18 374	5%	21 472	6%	22 779	6%	22 861	6%
<b>Algarve</b>	117 629	34%	119 609	33%	123 797	33%	127 583	32%
<b>Região Autónoma dos Açores</b>	9 725	3%	10 132	3%	10 826	3%	11 544	3%
<b>Região Autónoma da Madeira</b>	32 150	9%	33 961	9%	36 537	10%	39 155	10%

Fonte: Elaboração própria - INE (2019).

## 2.6. Procura Hoteleira

Os residentes portugueses embora tenham viajado mais nos últimos anos, não conseguiram ultrapassar os valores de 2001 e 2002, com registos de 5313,1 e 5507,0 de milhares de pessoas, conforme Tabela 2.9. Em 2018 observa-se um acréscimo de 7,60% relativamente ao ano de 2017 no número de residentes que viajou.

Tabela 2.9. População residente que viajou em turismo (em milhares)

Anos	Total
2001	5 313,1
2002	5 507,0
2003	4 705,8
2004	5 207,7
2005	5 210,2
2006	5 001,3
2007	3 544,4
2008	3 251,6
2009	4 268,5
2010	3 977,6
2011	3 933,7
2012	4 003,8
2013	3 980,2
2014	4 137,1
2015	4 472,9
2016	4 542,7
2017	4 580,5
2018	4 928,7

Fonte: PORDATA (2019).

A Tabela 2.10 mostra que o número de chegadas aos estabelecimentos hoteleiros também tem vindo a aumentar. A Área Metropolitana de Lisboa, mesmo com uma capacidade de alojamento inferior ao Algarve, apresentou mais procura.

Tabela 2.10. Número de chegadas aos estabelecimentos hoteleiros

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>TOTAL</b>	9 688 312	10 839 925	12 343 982	14 299 650	15 035 803
<b>Norte</b>	1 535 273	1 819 767	2 152 382	2 532 759	2 777 965
<b>Algarve</b>	2 371 647	2 521 270	2 862 157	3 121 548	3 250 025
<b>Centro</b>	979 845	1 164 201	1 343 100	1 734 642	1 677 147
<b>Área Metropolitana de Lisboa</b>	3 495 530	3 859 809	4 315 768	5 022 755	5 342 428
<b>Alentejo</b>	322 985	389 552	447 533	542 755	609 235
<b>Região Autónoma dos Açores (PT)</b>		205 384	245 328	290 690	348 049
<b>Região Autónoma da Madeira (PT)</b>		879 942	977 714	1 054 501	1 030 954

Fonte: Eurostat (2020).

A maior procura tem sido registada por parte do Reino Unido, Alemanha, Espanha, Países Baixos e Irlanda. A Tabela 2.11 evidencia a ordem de importância destes mercados, ao mostrar que a taxa de dormidas dos residentes no Reino Unido ronda os 25%, na Alemanha 16%, em França 11%, em Espanha 12%, nos Países Baixos 7% e na Irlanda a 4%.

Tabela 2.11. Dormidas nos estabelecimentos hoteleiros: total e por país de residência do hóspede

Anos	Total	Reino Unido	%	Alemanha	%	França	%	Espanha	%	Países Baixos	%	Irlanda	%
2014	29 086 954	7 774 564	26,73%	4 642 666	15,96%	3 230 793	11,11%	3 740 381	12,86%	2 187 119	7,52%	1 186 405	4,08%
2015	31 873 502	8 610 160	27,01%	5 219 113	16,37%	3 679 475	11,54%	3 939 607	12,36%	2 320 616	7,28%	1 255 723	3,94%
2016	35 896 556	9 581 623	26,69%	5 806 872	16,18%	4 412 721	12,29%	4 324 491	12,05%	2 684 511	7,48%	1 442 411	4,02%
2017	38 946 826	9 846 089	25,28%	6 452 415	16,57%	4 624 756	11,87%	4 614 151	11,85%	2 713 752	6,97%	1 604 142	4,12%
2018	38 806 350	9 329 749	24,04%	6 450 168	16,62%	4 701 779	12,12%	4 881 685	12,58%	2 551 371	6,57%	1 636 697	4,22%

Fonte: Elaboração própria - PORDATA (2019).

### **3. ANÁLISE DE PROJETOS DE INVESTIMENTO**

#### **3.1. Investimento**

Para fazer face aos problemas ou para alcançar objetivos, as empresas muitas vezes têm de recorrer ao investimento.

O investimento consiste em aplicação de recursos com o objetivo de rentabilizar o seu valor durante um período. Porém, existe a necessidade de distinguir dois conceitos de investimentos, os financeiros e os reais. Segundo Soares, Moreira, Pinho e Couto (2015), o investimento real é uma troca de satisfação atual por satisfação futura, enquanto o investimento financeiro baseia-se na aplicação de recursos com o objetivo de obter rendimento. Para uma melhor perceção e classificação dos mesmos é importante conhecer a motivação das empresas, que realizam o investimento.

No entendimento de Bodie, Kane e Marcus (1998), investimento é assumir um custo de oportunidade resultante do sacrificar a hipótese de poder usufruir dos seus recursos de imediato e em contrapartida investi-los com a expectativa de obter benefícios e resultados no futuro.

Para Barros (2000:15), “um investimento é uma aplicação de fundos escassos que geram rendimentos, durante um certo tempo, de forma a maximizar a riqueza da empresa”.

Araújo (2003) orienta-se mais na perspetiva financeira, assumindo o conceito de investimento como a utilização de meios financeiros para manter ou aumentar a capacidade produtiva existente.

Marques (2000:17) também identifica os rendimentos sociais enquanto define o investimento como “acumulação de possibilidades de produção, quer diretamente através de projetos produtivos, quer indiretamente através de projetos não diretamente produtivos, mas que, de uma forma ou de outra, contribuem para a dinamização da atividade económica, o crescimento da produtividade, o aumento dos produtos e dos rendimentos sociais e para a melhoria das condições de vida em geral”.

### **3.2. Plano de Investimento**

Plano de investimento ou de negócio é uma ferramenta indispensável, que tem como objetivo ordenar as principais linhas concepcionais e alternativas do novo projeto, estruturando-as de forma a ter uma análise de viabilidade do negócio em causa.

Duarte e Esperança (2014) definem o plano de investimento como um processo tradicional para garantir que os riscos foram devidamente analisados. Para uma correta avaliação, é necessária a elaboração de um plano detalhado, que irá auxiliar na gestão do negócio, permitindo, por exemplo, prever dificuldades a médio e longo prazo.

Para Salim, Hochman, Ramal e Ramal (2001), o plano de negócio é um documento que contém a caracterização do negócio e a forma como vai operar, ou seja, as principais estratégias ou plano para conquistar o mercado, a projeção das despesas envolvidas no desafio, nas receitas e nos resultados.

Barros (2000) indica que o plano de investimento pode ser visto como um mapa que guia o empreendedor ao longo do processo de criação do negócio, uma vez que abrange informação completa acerca do mesmo, entre as quais: localização, estratégias a adotar, custos de implementação e de funcionamento, análise económica e financeira, formas de financiamento, entre outras.

De forma geral, dadas as várias fontes e autores como Duarte e Esperança (2014), um plano de negócio tem as seguintes componentes: sumário executivo, apresentação do negócio, organização e gestão, análise de mercado, descrição do produto ou serviço, vendas e marketing, informação financeira e documentos de suporte que sejam relevantes para o plano.

### **3.3. Tipos de projetos de investimento**

Os investimentos podem ser tipificados de acordo com vários critérios. Dada a complexidade serão abordados os mais comuns critérios; quanto à natureza do investidor,

aos objetivos estratégicos, ao grau de autonomia inerente à decisão, à cronologia dos *cash-flow*, à relação entre investimentos e quanto à atividade produtiva.

### **3.3.1. Quanto à natureza do investidor**

Barros (2000) classifica os investimentos quanto a natureza do investidor como públicos, se forem de iniciativa pública, ou como privados, se forem desenvolvidos por particulares.

### **3.3.2. Quanto aos objetivos estratégicos**

Araújo (1999), Abecassis e Cabral (2000), Barros (2000), Marques (2000) e Soares, *et al.* (2015) classificaram os investimentos quanto aos objetivos estratégicos de forma idêntica:

- Investimentos de inovação - que têm como objetivo o aumento do volume de negócio;
- Investimentos de crescimento ou expansão - que têm como objetivo aumentar a capacidade de produção instalada e o volume de negócio;
- Investimentos de produção ou de racionalidade - que visam melhorar a eficácia tecnológica com o intuito de gerar economias de custo e de despesas;
- Investimentos de investigação - que tem como objetivo a criação de uma base de crescimento futura através de novas técnica e métodos de produção;
- Investimentos estratégicos - visam assegurar a posição da empresa e ou reduzir os riscos;
- Investimentos de ordem diversa no intuito de procurar atingir objetivos variados.

Porém, Araújo (1999), Abecassis e Cabral (2000), Barros (2000) e Marques (2000) identificaram mais uma classificação que são os investimentos de substituição, que visam essencialmente substituir os equipamentos existentes, não ocorrendo aumento da capacidade produtiva.

### **3.3.3. Quanto ao grau de autonomia inerente à decisão**

Quanto ao grau de autonomia inerente à decisão, Soares *et al.* (2015) classifica os investimentos em:

- Investimentos forçados - onde a decisão de investir é devida a pressão exterior à empresa;
- Investimentos voluntários – derivam de uma decisão interna;
- Investimentos concertados - surgem por um convênio entre a entidade e uma terceira parte que tem relações com a mesma.

### **3.3.4. Quanto ao setor de atividade**

No que diz respeito à classificação por setor de atividade, Barros (2000) classifica-os como Investimentos agrícolas, investimentos industriais, investimentos comerciais e investimentos de serviços.

### **3.3.5. Quanto à cronologia dos *cash-flow***

Tanto Araújo (1999) como Barros (2000) e Sousa (2005) classificam os investimentos no que respeita à cronologia dos *cash-flow* em investimentos convencionais, onde existe um ou mais períodos de despesas seguidos de pelo menos um período de receitas. Constatase regularidade qualitativa e é aplicável o critério TIR. De notar que, em investimentos não convencionais, que por sua vez apresentam variação qualitativa de fluxos de fundos, não pode ser aplicável o critério TIR.

## **3.4. Noção e determinação do *Cash-Flow***

Barros (2000:55) refere que “para a mesma empresa e para o mesmo exercício, (pode ocorrer) duas medidas distintas de lucro, uma para apresentar aos serviços fiscais e outra para apresentar aos acionistas”. Na realidade os resultados do exercício podem ser sujeitos a alterações consoante os critérios valorimétricos escolhidos em termos de



tangíveis e intangíveis) corresponde à estimativa ou ao valor líquido contabilístico. O valor residual do fundo de maneiio corresponde ao valor do último ano do projeto (Barros, 2002).

O *cash-flow* de exploração, segundo Abecassis e Cabral (2000), é a diferença entre as receitas líquidas e as despesas de exploração. A fórmula de cálculo em termos matemáticos é:

<i>Cash-Flow</i> de Exploração	=	Resultado Líquido do Período	±	Depreciações e Amortizações do Período	±	Provisões do Período	±	Imparidades do Período	±	Δ Justo Valor do Período	+	Juros e Gastos Suportados	(3)
--------------------------------------	---	---------------------------------------	---	---	---	----------------------------	---	---------------------------	---	-----------------------------------	---	---------------------------------	-----

O resultado líquido é o lucro apurado, líquido de impostos. As amortizações, depreciações, provisões e as imparidades devem ser consideradas no cálculo do *cash-flows*, porque não representam uma saída ou entrada efetiva de dinheiro.

O *cash-flow* líquido representa o fluxo financeiro disponível após o investimento, do qual os acionista e financiadores externos serão remunerados. Corresponde à soma do *cash-flow* de exploração e do *cash-flow* de investimento. A fórmula de cálculo em termos matemáticos é:

<i>Cash-Flow</i> líquido do investimento	=	<i>Cash-flow</i> de exploração	+	<i>Cash-flow</i> de investimento	(4)
--	---	-----------------------------------	---	-------------------------------------	-----

### 3.5. Valor temporal do dinheiro e taxa de atualização

Para a avaliação de um projeto podem ser utilizados métodos e indicadores contabilísticos tal como Rendibilidade dos Capitais Próprios, Rendibilidade do Investimento, Rendibilidade Média do Valor Contabilístico, entre outros, que permitem uma primeira análise, mas que não permite determinar o valor final gerado pelo projeto. Para mais rigor na análise devem ser utilizados métodos científicos, que têm em conta o valor temporal do dinheiro, permitindo comparar os resultados obtidos no decorrer do projeto, introduzindo desta maneira o conceito de atualização (Cebola, 2017).

Segundo Gomes (2011:18) “receber um euro hoje, não é o mesmo que receber um euro amanhã” por isso os *cash-flows* gerados são atualizados descontando um fluxo futuro através de uma taxa de atualização.

$$\boxed{\text{Cash-Flow atualizado} = \frac{CF_t}{(1+i)^t}} \quad (5)$$

Sendo que:

t – Período

i – Taxa de atualização

CFt – *Cash-flow* gerado pelo projeto no período t

Podem ser utilizadas como taxa de atualização o custo do capital alheio, o custo do capital próprio e o custo médio ponderado do capital (Souza e Lunkes, 2016).

a) Custo do capital próprio

O custo do capital próprio é um custo de oportunidade, ou seja, o rendimento que um acionista de uma empresa exige para investir os seus recursos numa alternativa com o mesmo nível de risco. A literatura propõe vários modelos como o Modelo de Gordon e o *Arbitrage Pricing Model*. No presente trabalho, iremos recorrer ao *Capital Asset Pricing Model* (CAPM), que é um modelo de equilíbrio, que permite determinar a remuneração de equilíbrio para um ativo ou um conjunto de ativos em função do seu risco.

A taxa de atualização é determinada de seguinte forma:

$$\boxed{r = r_f + \beta * [E(r_m) - r_f]} \quad (6)$$

Sendo que:

r - custo do capital próprio

r<sub>f</sub> - taxa de juro sem risco

β - coeficiente de risco

E(r<sub>m</sub>) – taxa de rendibilidade esperada do mercado

b) Custo do capital alheio

O custo do capital alheio pode ser utilizado como taxa de atualização contabilizando as dívidas às instituições de crédito, verificando qual a taxa de juro inerente aos empréstimos.

Segue a fórmula de cálculo:

$$i = \frac{\text{juros}}{\text{Dívidas a instituições de crédito}} \quad (7)$$

Sendo que:

i – custo do capital alheio

c) Custo médio ponderado do capital (CMPC)

Segundo Gomes (2011), o custo médio ponderado do capital (WACC) é uma taxa que engloba os retornos exigidos pelas diversas fontes de financiamento, ponderados pelo peso que cada um tem no capital investido, conforme se segue:

$$\text{WACC} = r * \frac{E}{E+D} + i * (1 - t) * \frac{D}{E+D} \quad (8)$$

Sendo que:

r – custo do capital próprio

i - custo da dívida

t – taxa de imposto sobre lucros

E – valor de mercado do capital próprio

D – valor de mercado da dívida

Lima, Armada e Fernandes (2004) alegam que em termos de avaliação de empresas, o mais correto é a utilização dos valores de mercado e não os valores contabilísticos, porque os valores de mercado são valores correntes (atualizados) e, assim, evitamos desta forma o risco de manipulação devido a diferenças de critérios de valorimetria.

### 3.6. Métodos de avaliação de projetos

Segundo Soares *et al.* (2015), o projeto de investimento define o custo, a duração do tempo para obter os benefícios esperados, as condições de financiamento e as condições técnicas para atingir os objetivos definidos.

Numa ótica financeira, um projeto é viável quando os rendimentos são superiores aos gastos a suportar, porém, existem investimentos em que não é adequada a análise de investimentos através da aplicação de métodos analíticos de determinação da rentabilidade económica e financeira, como por exemplo, os investimentos de natureza pública, ambiental e ecológica, que deverão ser analisados segundo métodos analíticos de aferição da eficácia relativamente ao custo.

Existe uma grande variedade de métodos de avaliação de um projeto de investimento, cada um apresenta vantagens e desvantagens, não sendo por si só nenhum perfeito e completo, pelo que uma utilização em conjunto permitem uma avaliação final mais adequada.

Atendendo Barros (2000) e Soares *et al.* (2015), os métodos de avaliação dos investimentos devem incluir a totalidade dos *cash-flows*, ter presente o valor temporal do dinheiro e identificar o que maximiza a riqueza dos acionistas. Os principais métodos de avaliação identificados são: Valor Atualizado Líquido (VAL), Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), a Taxa Interna de Rendibilidade Modificada, o Período de Recuperação do Capital Investido (PRI), o Índice de Rendibilidade e o Valor Atualizado Líquido Ajustado (*Adjusted Present Value*).

Na ótica de Sousa (2005) encontramos os seguintes métodos: Índice de Rendibilidade (IR), “*Return on Investment*” (ROI), Período de Recuperação do Investimento (PRI), Valor Atualizado Líquido (VAL), Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), Análise comparativa entre critério VAL e TIR, Custo Equivalente Anual, Benefício Equivalente Anual, Método da Árvore de Decisão e Análise de Sensibilidade.

Na visão de Marques (2000), os principais critérios são: Comparação Custo-Benefício (B/C), o VAL, TIR e o Período de Recuperação do Capital Investido (PRI).

Seguidamente far-se-á uma apresentação sucinta dos métodos mais comuns que serão utilizados no presente projeto.

### 3.6.1. Valor atual líquido (VAL)

VAL é um dos métodos mais conhecido e utilizado na comunidade académica que corresponde ao preço do mercado do investimento. O modelo encontra-se apresentado tanto por Abecassis e Cabral (2000) como por Marques (2000), Sousa (2005), Soares *et al.* (2008), Soares *et al.* (2015) e muitos outros. Segue a fórmula:

$$VAL = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} + \frac{V_R}{(1+i)^n} - \sum_{t=0}^{n-1} \frac{I_t}{(1+i)^t} \quad (9)$$

Sendo:

$CF_t$  - *cash-flow* de exploração no final do ano t

$I_t$  - investimento

$V_R$  - valor residual do ativo fixo e do fundo de maneo

i - taxa de atualização (custo de oportunidade do capital)

t - período

n - vida útil do investimento (em anos)

Após o cálculo, o VAL pode vir a apresentar valor positivo, nulo ou negativo. Na primeira situação, indica que o investimento é viável, pois os fluxos monetários permitem reembolsar e remunerar o capital investido e ainda gerar um excedente monetário para os promotores. Na segunda situação o projeto não gera riqueza, mas permite recuperar e remunerar o capital investido. No caso de o valor do VAL ser negativo, o projeto não é viável, pois os fluxos monetários não permitem reembolsar e/ou remunerar o capital investido.

### 3.6.2. Taxa interna de rendibilidade (TIR)

No entendimento do Barros (2002), a TIR é a remuneração máxima que o projeto pode gerar sem pôr em risco a cobertura do investimento inicial. A TIR tem como base o

princípio dos descontos do *cash-flow* e é a taxa para a qual o VAL é igual a zero. Para o cálculo da TIR, tanto Araújo (1999) como Marques (2000), Soares et al. (2015) apresentam a seguinte formula:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} + \frac{V_R}{(1+i)^n} - \sum_{t=0}^{n-1} \frac{I_t}{(1+i)^t} = 0 \quad (10)$$

Sendo:

$CF_t$  - *cash-flow* de exploração no final do ano t

$I_t$  - investimento

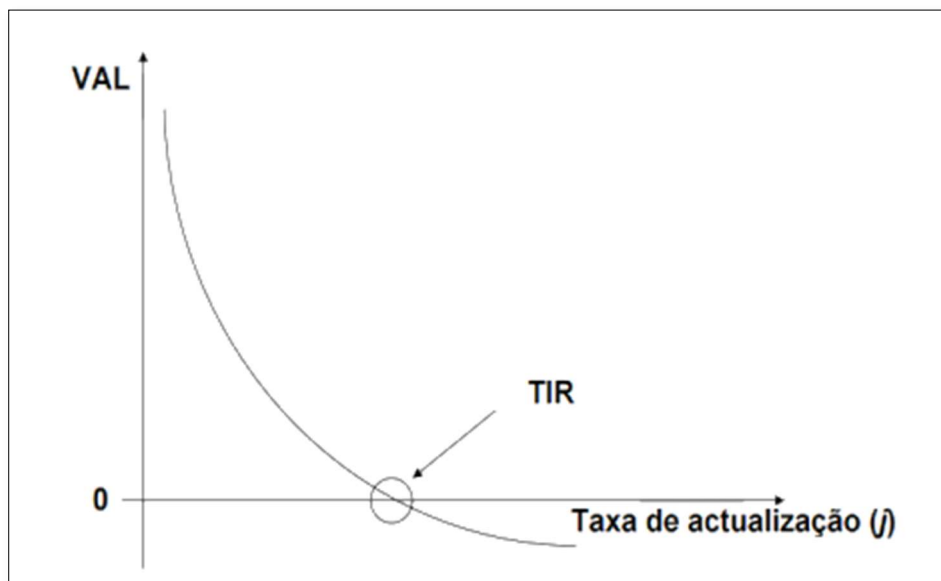
$V_R$  - valor residual do ativo fixo e do fundo de manei

i - taxa de atualização (custo de oportunidade do capital)

t - período

n - vida útil do investimento (em anos)

Gráfico 3.1. Taxa de atualização



Fonte: Zunido (2006).

Segundo Soares *et al.* (2015), para a utilização da TIR como critério de seleção de um investimento deve existir uma taxa de rentabilidade exigida pela empresa “i” (ou custo de capital) que seja inferior à TIR, pois desta maneira a taxa de rentabilidade abrange todos os encargos. Quando a TIR é inferior a “i” a rentabilidade não é suficiente para fazer face aos encargos e o projeto não deverá ser aceite.

Abecassis e Cabral (2000) consideram que a TIR e o VAL são complementares. Um projeto será mais rentável quanto maior for a TIR, menor a taxa de juro de mercado e maior o VAL.

### 3.6.3. Período de Recuperação do Investimento (PRI)

O Período de Recuperação do Investimento ou *payback* é um complemento na análise financeira de projetos de investimento e não um critério de análise de rentabilidade. O PRI representa o tempo necessário (por norma em anos) para recuperação dos investimentos iniciais. Segue abaixo a fórmula matemática designada em Marques (2000), Sousa (2005) e Soares et al. (2015):

$$\boxed{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{I_t}{(1+i)^t}}$$
 (11)

Sendo:

$CF_t$  - *cash-flow* de exploração no final do ano  $t$

$I_t$  - investimento

$i$  - taxa de atualização (custo de oportunidade do capital)

$t$  - período

$n$  - vida útil do investimento (em anos)

Segundo este método, o melhor projeto é aquele que apresenta um PRI mais baixo, ou seja, o menor tempo de recuperação do investimento. A utilização isolada do PRI não fornece informação sobre a viabilidade de um projeto a não ser que seja definido um tempo de vida de referência como termo de recuperação do investimento.

### 3.6.4. O índice de rentabilidade do projeto (IRP)

“O IRP é um critério de avaliação de projetos baseado no rácio entre o VAL adicionado do investimento e o próprio investimento” (Porfirio, *et al.*, 2004:88).

Segundo Silva (1999), o índice de rentabilidade mede a rentabilidade por cada unidade de capital investida, ou seja, quando o índice é superior à unidade o projeto é rentável, quando inferior o projeto deve ser rejeitado, por não se conseguir recuperar o investimento. Caso seja igual à unidade, é indiferente para a gestão aceitar ou não o projeto, pois o mesmo não irá acrescentar nem diminuir valor.

A fórmula de cálculo matemático é:

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

(12)

Sendo que:

$CF_t$  - *cash-flow* de exploração no final do ano t

$I_t$  - investimento

i - taxa de atualização (custo de oportunidade do capital)

t - período

n - vida útil do investimento (em anos)

### 3.6.5. Valor atual líquido ajustado (VALA)

Para avaliar o impacto do financiamento no plano de negócio é preciso ajustar a taxa de atualização (método demonstrado aquando da apresentação CMPC) ou calculando o VALA (Esperança e Matias, 2009).

O VALA permite efetuar uma avaliação global do investimento ao somar o valor atual líquido com o valor atual do capital alheio.

O valor atual (VA) representa o que se ganha por financiar o projeto integral ou parcial por capitais alheios e corresponde ao valor atual dos benefícios fiscais mais os benefícios/prejuízos financeiros.

$$VA = A_0 - \sum_{k=1}^n \frac{R_k + J_k \times (1 - t)}{(1 + r)^k} \quad (13)$$

Sendo:

$A_0$  - valor do financiamento

$R_k$  - reembolso do capital no período  $k$

$J_k$  - juro do período  $k$

$r$  - taxa de atualização

$t$  - taxa de imposto

$k$  - período

$n$  - vida útil do investimento (em anos)

Se a taxa de atualização coincidir com a taxa efetiva da fonte de financiamento, o VA poderá ser calculado de seguinte forma:

$$VA = \sum_{k=1}^n \frac{J_k \times (1 - t)}{(1 + r)^k} \quad (14)$$

Sempre que  $VALA > 0$  a decisão global é de aceitar o projeto e sempre que  $VALA < 0$  a decisão global é de rejeitar o projeto.

### 3.6.6. Avaliação a preços constantes versus preços correntes

Os projetos podem ser elaborados a preços constantes ou a preços correntes. Segundo Esperança e Matias (2009), utilizando os preços constantes é ignorada a inflação (um método útil nas economias com inflação elevada, mas não ajustado à realidade). Os *cash flows* são atualizados a uma taxa de atualização real.

No caso dos preços correntes, o plano de negócio é ajustado à realidade, sendo possível estimar evoluções diferentes nos preços das várias rubricas relevantes para a determinação do *cash-flow*. Neste caso, os *cash-flows* devem ser atualizados a uma taxa de atualização nominal, indexada à taxa de inflação.

## **4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

### **4.1. Identificação da empresa**

A unidade hoteleira “Uma Casa à Beira Sol” está localizada na Cidade de Lagos, na Urbanização Costa D’Oiro. Tem um posicionamento privilegiado devido à proximidade das praias e centro histórico. Situa-se a 600m das praias internacionalmente consideradas as praias mais bonitas da Europa, as famosas Praia Dona Ana e Praia do Camilo, a aproximadamente 1000m da Ponta da Piedade, onde os turistas se deliciam com as vistas deslumbrantes das grutas e escarpas, e a 15 minutos de caminhada do centro histórico.

Localizada no Barlavento Algarvio, permite acesso fácil às zonas mais privilegiadas da região, como Sagres e a Costa Vicentina, a serra de Monchique e Aljezur, e disfrutar da cidade de Lagos da qual é parte.

De ponto de vista cultural, Lagos dispõe de oito séculos de história, e com o passar do tempo mantém inalterável a alma que se espalha nas muralhas antigas que rodeiam a cidade velha, na arquitetura e no povo.

A unidade de alojamento é gerida presencialmente pelos donos, família típica portuguesa, cujo objetivo é a preservação da cultura portuguesa, dos valores sociais e ambientais, permitindo aos clientes a interação contínua com a cultura e as tradições locais e portuguesas.

Uma das mais-valias da “Casa” é o serviço de pequeno-almoço, um serviço muito personalizado com variedade de produtos frescos e tipicamente algarvios, servido no terraço de cada apartamento proporcionando ao cliente um momento de relaxamento e privacidade.

Durante a sua estadia, o cliente pode desfrutar da região multifacetada, das aldeias típicas, da exuberante costa marítima, das inúmeras e tão diferentes praias e das belas paisagens naturais. A fisiologia da cidade, arredores e o mar permitem uma grande diversidade de

atividades, tais como atividades do mar: kayak, *stand-up-paddle*, surf, passeios de barco e pesca, e outras como o golfe, jeep-safari, passeios a cavalo e eventos de cariz cultural diverso. A história, a música e a gastronomia são contexto próprio a eventos muito atrativos, como festivais, concertos, provas e mostras. Mas desfrutar do lazer pode ser simplesmente aproveitar o jardim dos contos de fadas, ouvindo o sussurro da água caindo nas fontes... ou mergulhar na piscina de água cristalina, salgada, cuidada de forma ecológica.

Figura 4.1. Identificação da promotora principal

Nome:	“Uma Casa à Beira Sol” – Hotel de Charme
Morada:	Beco da Boneca, N°1, Urbanização Costa D’Oiro
Código Postal:	8600-544
Localidade:	Lagos
Distrito:	Faro
Telefone:	+351 282 761 324
Email:	<a href="mailto:abeirasol@sapo.pt">abeirasol@sapo.pt</a>
Website:	<a href="http://www.umacasaabeirasol.com">www.umacasaabeirasol.com</a>

Fonte: Elaboração própria.

### **Localização:**

O Projeto vai abordar o conceito de “Uma Casa à Beira Sol” e desenvolver-se num imóvel vizinho, do lado nascente da unidade principal, propriedade adquirida em 8 de setembro de 2017. A sua localização encontra-se a cerca de 600m de Praia Dona Ana e aproximadamente 1000m do centro histórico. Goza da localização privilegiada da unidade existente, proximidade das praias, do centro histórico, da Ponta de Piedade e da calma e tranquilidade da zona.

Figura 4.2. Localização



Fonte: Google Maps.

### **Caracterização da atividade:**

A atividade principal é alojamento, com código de atividade económica CAE: 55116 - R3, ou seja, Alojamento - Estabelecimentos Hoteleiros - Hotéis- Apartamento com restaurante.

### **Denominação e forma jurídica:**

Em 2009, através do Decreto-Lei nº 158/2009 é aprovado o Sistema de Normalização Contabilística que vem atualizar e reestruturar as normas contabilísticas e de relato financeiro. O SNC prevê que uma empresa só pode ser considerada microempresa se não ultrapassar dois dos três limites:

- Total do Balanço: 350.000€
- Volume de negócios líquido: 700.000€
- Número médio de empregados durante o período: 10.

Deste forma e entidade “Uma Casa à Beira Sol” é uma microempresa, pois cumpre os requisitos legais, apresenta um total de balanço nos últimos anos superior aos 350.000€, o número médio de empregados durante os períodos não ultrapassou 10 e o volume de negócios líquido também não superou o limite de 700.000€.

### **Breve descrição dos serviços:**

Com o objetivo de proporcionar aos clientes um serviço mais completo e um maior envolvimento, “Uma Casa à Beira Sol” oferece diversos serviços.

Os serviços disponíveis na unidade hoteleira são:

- Pequeno-almoço: serviço personalizado, servido no terraço de cada apartamento;
- Venda de alguns produtos como: água, vinho, café, cervejas;
- Internet: WiFi gratuito em todas as instalações (apartamentos, espaços comuns) e espaços exteriores como jardim e piscina;
- Computador: a receção dispõe de um computador para uso gratuito dos clientes;
- Biblioteca: com grande variedade de livros, revistas, artigos em diversas línguas;
- Bicicletas: duas bicicletas de homem, duas bicicletas de mulher e duas bicicletas de crianças destinadas ao uso dos clientes sem custos;
- Ginásio: máquinas de fitness como passadeira, bicicleta;
- Piscina: com água salgada no espaço exterior;
- Massagens: massagens e tratamentos diversos sujeitos a marcação;
- Serviços de lavandaria: tratamento de roupa pessoal mediante custo adicional;
- Serviços diversos: o staff de receção tem vários contactos com agências locais para marcação de passeios, atividades terrestres e marítimas, aluguer de viaturas, transferes, etc.

### **4.2. Visão, Missão, Valores**

Através da visão, missão e valores bem definidos, a empresa consegue atingir em cada ano os objetivos estabelecidos previamente, e que, ao mesmo tempo, indicam como quer ser reconhecida pelos seus parceiros, colaboradores e, mais importante, ainda pelos clientes.

“Uma Casa à Beira Sol” procura satisfazer as necessidades do cliente através de uma estadia diferenciada, num ambiente romântico e sossegado, à beira-mar, à beira praia, e à beira escarpas, numa costa d’ouro deslumbrante.

A missão da “Casa” é proporcionar aos seus clientes uma experiência inesquecível, que supere as suas expectativas. As nossas instalações e a natureza que as rodeiam oferecem um ambiente familiar, aconchegante, que se estende a uma natureza mais alargada que convidam a atividades *outdoor*.

Os valores de base da empresa são dedicação ao cliente, ética e responsabilidade, ambição, valorização pessoal, criatividade e respeito ambiental e social.

### 4.3. Análise SWOT

A análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) (Figura 4.3) permite relacionar melhor os pontos fortes e os pontos fracos internos da empresa com as oportunidades e ameaças externas, indicando os fatores críticos de sucesso.

Figura 4.3. Análise SWOT

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dinamismo do setor sénior;</li> <li>- Maior valorização da experiência pelos turistas;</li> <li>- Saturação turística por estabelecimentos com serviços despersonalizados;</li> <li>- Novas ligações de transporte e facilidade de transporte tanto locais como nacionais e europeias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento de novos estabelecimentos hoteleiros;</li> <li>- Crescimento desregulado de unidades de alojamento local;</li> <li>- Políticas governamentais e autárquicas (impostos, portagens, etc.);</li> <li>- Sazonalidade;</li> <li>- Políticas agressivas de preços no setor;</li> <li>- Recessão económica.</li> </ul>
PONTES FORTES	PONTES FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Localização privilegiada;</li> <li>- Acessibilidade;</li> <li>- Serviço de excelência e personalizado;</li> <li>- Fidelização da clientela;</li> <li>- Promoção da cultura portuguesa;</li> <li>- Elevadas taxas de ocupação na unidade e nas unidades próximas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade de infraestruturas;</li> <li>- Inexistência de snack-bar e restaurante;</li> <li>- Inexistência de piscina interior;</li> <li>- Inexistência de Spa.</li> </ul>

## 4.4. Caracterização interna e envolvente externa

### 4.4.1. Caracterização interna

#### a) Estrutura de organização

Sendo um estabelecimento hoteleiro de pequena dimensão, de tipo Apartamentos Turísticos, com gestão própria, a direção integra grande parte dos departamentos tais como o departamento financeiro, comercial, marketing, recurso humanos e aprovisionamento, realizando as tarefas inerentes. Os departamentos restantes da unidade são receção/reservas (responsável pela boa organização e serviço de pequeno-almoço), *housekeeping* (que integra a parte de limpeza dos apartamentos e espaços comuns e também o serviço de lavandaria) e manutenção/jardim, conforme Figura 4.4.

Figura 4.4. Organigrama da empresa “Uma Casa à Beira Sol”



#### b) Marketing

Ao nível de marketing estimulamos a venda direta do alojamento e serviços através do próprio website [www.umacasaabeirasol.pt](http://www.umacasaabeirasol.pt) e de *flyers*/prospetos, newsletters promocionais através da base de dados de clientes. Mesmo no *check-out*, os clientes recebem o nosso cartão de visita caso desejem visitar-nos de novo. Apostamos também na divulgação e promoção nas redes sociais como Facebook, Instagram, Twitter, que permitem contacto direto com os potenciais clientes. Para nossa divulgação o Tripadvisor e Trivago é uma mais-valia, permitindo às pessoas observar as avaliações recebidas.

Todos os anos os contractos com as várias agências de viagens nacionais e europeias são atualizados e otimizados. Encontramo-nos abertos a novos contratos desafiantes e apelativos.

Outra modalidade de divulgação é a realizada nos media através de contratos com os operadores de reservas online como Booking.com, Expedia e outros. O cliente tem vindo a procurar cada vez mais esta modalidade, tornando a gestão da componente comercial e promocional das *extranets* uma prioridade.

#### c) Recursos Humanos

“Uma Casa à Beira Sol” aposta na formação e reconhecimento dos colaboradores e promove um ambiente relacional saudável de amizade, cooperação e proximidade entre colaboradores, chefias e cargos diretivos.

Um dos objetivos em termos de recursos humanos é a pouca rotação dos colaboradores, objetivo que tem vindo a ser atingido todos os anos, pois grande parte dos colaboradores pertencem aos quadros da empresa desde longa data.

Em março de 2020, a empresa empregava 8 colaboradores, dos quais 5 com contratos sem termo e 3 contratados a termo certo, com perspetiva de renovação. Caso necessário a empresa pode recrutar mais funcionários de forma a melhorar a qualidade do serviço.

A idade dos funcionários varia entre 27 e 63 anos, sendo a nacionalidade dos mesmos diversa. Em termos de formação académica, três dos colaboradores com nível 6, outros três com nível 4 e dois com nível 1.

#### d) Finanças

Os dados contabilísticos históricos recolhidos (Demonstrações dos Resultados e Balanços) apresentam a empresa com boa saúde financeira, conforme Tabela 4.1. A boa saúde financeira dos anos 2015 e 2016 permitiu a contratação de um empréstimo bancário de médio e longo prazo para aquisição de uma propriedade anexa. Em termos de liquidez geral, a empresa tem capacidade de fazer face às responsabilidades de curto prazo, apresentando sempre um rácio superior a 1.

A autonomia financeira em 2015 e 2016 evidenciou um menor peso dos capitais alheios no financiamento dos ativos, contudo a contração do empréstimo de médio e longo prazo proporcionou, em 2017, uma forte redução do nível de independência financeira situando-se nos 36,87%. Contudo, a evolução é positiva, chegando a 45% em 2019.

A empresa apresenta um grau de endividamento inferior a 50% até 2016, valor que após 2017 tem uma evolução negativa para 63,14% melhorando em 2018 e 2019.

Em termos da solvabilidade, a empresa apresenta uma taxa de solvabilidade muito boa, apesar de baixar drasticamente em 2017 para 58,39%, facto influenciado pela aquisição do imóvel, com recurso a empréstimo bancário.

Observa-se na Tabela 4.1 que durante 2015 e 2016, a empresa tinha 100% de capacidade de endividamento a médio e longo prazo, capacidade utilizada em 2017 para contratação do empréstimo.

Tabela 4.1. Índices Económicos e Financeiros

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Liquidez Geral</b>	1,5963	1,9379	8,7367	6,3473	8,2415
<b>Autonomia Financeira</b>	51,91%	58,78%	36,87%	40,79%	44,56%
<b>Grau de endividamento</b>	48,09%	41,22%	63,14%	59,21%	55,44%
<b>Solvabilidade</b>	107,92%	142,59%	58,39%	68,90%	80,36%
<b>Capacidade de endividamento</b>	100,00%	100,00%	38,12%	42,93%	46,02%

#### e) Produtos e serviços

“Uma Casa à Beira Sol” oferece um alojamento diversificado, sendo que dispõe de três apartamentos estúdio, quatro apartamentos T1, três 3 quartos duplos, duas suites clássicas, duas suites superiores com vista mar e um quarto romântico. De mencionar que os apartamentos estão equipados com uma *kitchenette*, que permite a preparação de refeições, enquanto as suites e os quartos têm o pequeno-almoço incluído. Para além do alojamento, os hóspedes têm ao dispor serviço de receção (com variedade de serviços entre quais aluguer de carros, marcações de reservas para restaurantes, passeios e outras atividades), piscina, biblioteca, jardim, ginásio, serviço de pequeno-almoço

personalizado, cujos produtos utilizados são fornecidos por produtores locais. Os produtos são biológicos, de época e típicos da região do Algarve.

#### f) Tecnologias

Para poder providenciar aos clientes um serviço completo e eficaz temos à disposição hardware e software atualizados, sistemas de gestão de reservas e base de dados em rede. Para além disso, também a central telefónica e o serviço de internet são essenciais no funcionamento tecnológico, pois a maioria das reservas são efetuadas por email. O website é atualizado frequentemente, permitindo aos clientes acesso a informação correta de tipologias de apartamento, localização, preços, etc.

### **4.4.2. Envoltente externa**

#### 4.4.2.1. Análise PEST (Político-legal, económica, social e tecnológica)

##### a) Variável politico-legal

O Turismo de Portugal é a Autoridade Turística Nacional integrada no Ministério da Economia que tem como objetivo a “promoção, valorização e sustentabilidade da atividade turística”.

O primeiro Plano Nacional do Turismo foi aprovado em 2007 pelo governo, constituiu-se padrão nas políticas públicas de turismo e base de orientação. Assumindo o turismo como atividade transversal, a implementação do plano foi estruturada em 5 eixos: Território, Destinos e Produtos, Marcas e Mercados, Qualificação de Recursos, Distribuição e Comercialização e Inovação e Conhecimento.

O turismo tem vindo a crescer bastante, sendo uma das vertentes mais importantes na economia portuguesa criando riqueza e emprego.

A Estratégia do Turismo - 2027 prevê o desenvolvimento atualizado de 5 eixos: valorizar o território, impulsionar a economia, potenciar o conhecimento, gerar redes e conectividade e projetar Portugal.

#### b) Variável económica

O Boletim Económico de maio 2019 (BE), desenvolvido pelo Banco de Portugal apresenta uma análise da economia portuguesa em 2018, enquanto o BE de dezembro 2019 divulga as projeções para economia referentes a 2019-2022.

Em 2018, Portugal registou pelo quinto ano consecutivo aumento económico, o endividamento dos vários setores de economia reduziu e a abertura da economia no exterior alargou. Ao mesmo tempo, o mercado do trabalho continuou a sua evolução favorável, dado o aumento do emprego e a diminuição substancial da taxa de desemprego.

Em janeiro de 2020, o ordenado mínimo também aumentou para 635€, o que representa um aumento de 5,8% face ao ano anterior, sendo nos últimos 5 anos o maior aumento percentual.

Em termos de projeções, a economia portuguesa continua o seu crescimento, mas de forma mais moderada, estimando-se o PIB (Produto Interno Bruto) com variações de 1,7% em 2020 e de 1,6% em 2021 e 2022.

#### c) Variável sociocultural

Nos últimos anos, vários países da Europa, Medio Oriente e outras regiões do mundo tem sofrido bastante por causa das guerras, terrorismo, extremismo religioso e vários acontecimentos. Portugal tem se mantido afastado, o que contribuiu, de certa forma, para aumentar a procura turística.

A Estratégia do Turismo - 2027 refere um comentário do Secretario Geral da OMT – Taleb Rifai “The best of Portugal are the Portuguese” e caracteriza os residentes como “um ativo único e transversal”.

Com o plano estratégico, pretende-se promover a ideia de “turismo para todos”, acolhendo diferentes mercados turísticos, e potenciar economicamente o património natural e rural, assegurando a sua conservação. Em termos culturais, acentue-se que, Portugal tem mais de 900 anos de história, património cultural, militar, religioso, etc.

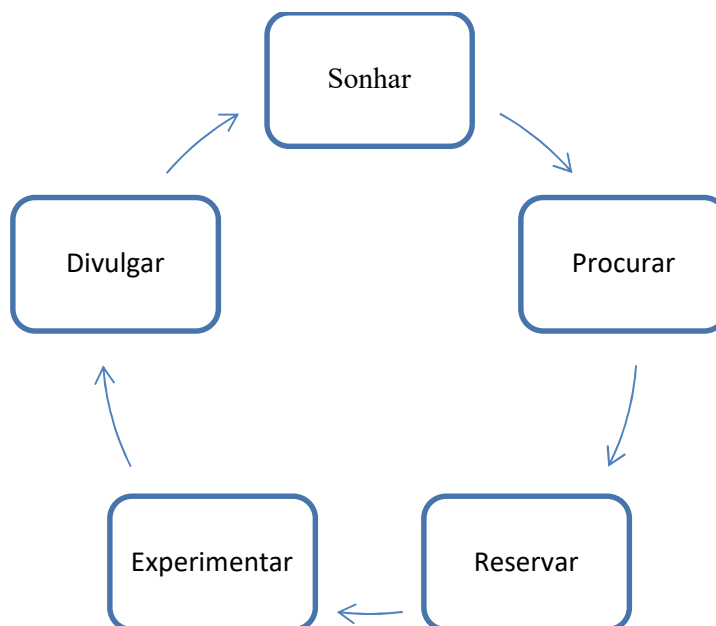
#### d) Variável tecnológica

A tecnologia tem estado em contínuo desenvolvimento. A nível turístico, a tecnologia tornou-se a ferramenta essencial na comunicação, distribuição e acompanhamento dos visitantes em tempo real.

Num congresso organizado em Múrcia (Espanha), em 2017, a Organização Mundial de Turismo defende turismo inteligente como sendo o futuro do desenvolvimento, assente em três pilares base: inovação, tecnologia e a sustentabilidade.

O reporte de UNWTO, Vol. 1 de 2011, *Technology in tourism, Managing Director of Google Travel Spain and member of the Global Travel Ads Advisory Committee* refere que o ciclo de um turista (Figura 4.5) é uma inspiração para outra pessoa através da divulgação.

Figura 4.5. O Ciclo de um Turista



Fonte: UNWTO, Vol. I (2011).

Este ciclo tem lugar no ambiente online, que se torna cada vez mais na vida virtual de cada um de nós, podendo, desta maneira, entender-se a importância desta vertente na indústria turística.

Na Figura 4.6. são apresentadas as ações do Turismo de Portugal (2027) para tornar Portugal uma “*smart destination*”.

Figura 4.6. Smart Destination

Afirmar Portugal como <i>smart destination</i>
Projetos de tecnologia, conhecimento e informação que permitam uma gestão integrada e «inteligente» dos destinos regionais e do destino Portugal.
Programas de «digitalização» da oferta turística.
Soluções tecnológicas para a oferta turística e para as empresas do turismo, reforçando a sua competitividade e adaptação às tendências da procura e ao(s) perfil(s) do(s) «novo(s) turista(s)», e possibilitem melhorar a experiência turística dos visitantes.
Disponibilização de rede <i>Wi-Fi</i> gratuita em todo o país, por forma a melhorar a experiência de usufruto do património nacional.
Implementação de projeto de <i>open data</i> para o turismo.

Fonte: Turismo de Portugal. Estratégia - 2027.

#### 4.4.2.2. Análise transacional

##### a) Clientes

Os principais clientes são provenientes de Alemanha, Países Baixos, Inglaterra, França, Itália, Espanha, mas também de outros países. Devido à aposta no mercado com maior poder económico, maior envolvimento cultural, procura de relaxamento, experiências e excelência na qualidade, a maioria dos clientes são provenientes do norte e centro da Europa.

A idade dos clientes varia, sendo a maioria acima dos 50 anos e por norma casais.

O cliente alvo são casais acima dos 30 anos, classe média e alta, sem crianças e com disponibilidade de tempo para proveito dos nossos serviços e experiências em oferta.

Os clientes vêm através de agências de turismo, *extranets online* e contacto direto.

O projeto de investimento tem como objetivo principal o aumento da capacidade, devido à procura, o aumento do valor através de novos serviços como piscina coberta e *snack-bar* (uma mais-valia na época baixa).

##### b) Fornecedores

No que diz respeito aos fornecedores, os mesmos são selecionados de maneira cuidadosa de forma a beneficiarmos de melhor qualidade e eficiência, mas ao mesmo tempo é muito

importante que sejam nacionais. Em termos de produtos alimentares procura-se sempre fornecedores locais, com produção própria de alimentos biológicos e de alta qualidade.

#### c) Concorrentes

Devido ao conceito de hospitalidade, proprietários, dimensão física, cultural, ambiental e geográfica não se permite definir concorrentes com características idênticas. Por outro lado, podemos considerar concorrentes diretos as unidades hoteleiras próximas, dadas as características e semelhança dos serviços prestados como “Villas D.Dinis- *Charming Residence*”, “Costa D’Oiro *Ambience Village*”, “Dom Manuel I *Charming Residence*” e como concorrentes indiretos outras unidades de alojamento como alojamento local e *hostels*.

### **4.5. Concelho de Lagos**

O município de Lagos, com uma superfície de 212.99km<sup>2</sup> subdivide-se em 4 freguesias: São Gonçalo de Lagos, Odiáxere, Luz e União de Freguesias de Bensafrim e Barão de São João.

Segundo os últimos dados estatísticos, Lagos registava em 2018 uma população de aproximadamente 30493 residentes dos quais aproximadamente 8154 estrangeiros, o que representa 26,74% do total dos residentes.

Dada a proximidade com o mar, a pesca e a conserva de peixe foram as atividades mais importantes e as principais fontes de rendimentos para a população até à década de 1960. A partir daí, passou a ser o turismo, incentivado pela promoção das bonitas praias, do clima atrativo e da costa única, conhecida como Costa D’Oiro.

Lagos oferece das praias mais bonitas do Algarve - a Praia Dona Ana, a Praia do Camilo, O Porto de Mós, A Batata, Os Estudantes, O Canavial e a beleza natural da Meia Praia com seu extenso areal de dunas e mar imenso.

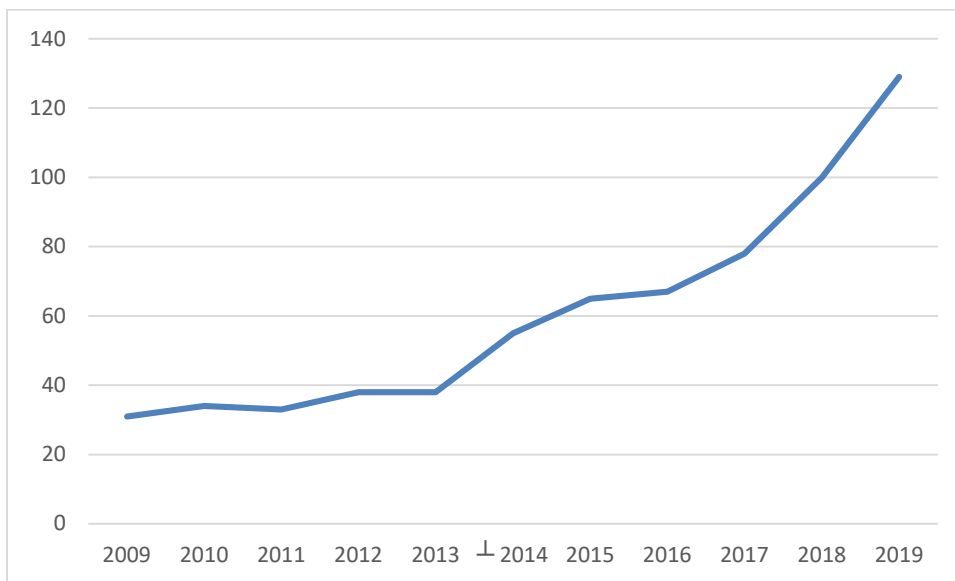
Mas Lagos é mais que sol e mar. Lagos, o Zawaia dos mouros e a Lacobriga dos romanos, é uma cidade histórica que reúne um património histórico-cultural resultante duma fusão de povos.

As principais atrações turísticas são:

- Avenida dos Descobrimentos - é a avenida mais emblemática de Lagos;
- Marina de Lagos - inaugurada em 1994;
- Caravela Boa Esperança – uma replica fiel das caravelas quinhentistas construída em 1990 para as comemorações dos Descobrimentos Portugueses;
- Mercado Municipal de Lagos - construído em 1924, no local onde se encontrava a antiga Fábrica da Ponta de Portugal;
- Praça Gil Eanes – homenagem ao rei que elevou Lagos a capital do Algarve, que ostenta a estátua de D. Sebastião, criada pelo escultor João Cutileiro;
- Igreja de Santo António – de talha dourada, construída no século XVIII;
- Museu Municipal Dr. José Formosinho - fundado em 1932 pelo arqueólogo Dr. José Formosinho, com peças consideradas únicas em Portugal;
- Praça Dom Henrique – homenageia o grande Infante Dom Henrique, ostentando a sua estátua de olhos voltados para o mar;
- Mercado de Escravos – Núcleo Museológico Rota da Escravatura - reúne história e peças do período lúgubre do comércio de escravos;
- Castelo dos Governadores;
- Forte Ponta da Bandeira - datado do século XVII, é um dos melhores exemplares das fortificações marítimas, que deleita o olhar com uma capela seiscentista forrada a azulejo.

O número de alojamentos turísticos em Lagos tem vindo a aumentar bastante nos últimos anos. No Gráfico 4.1. apresenta-se a evolução positiva dos alojamentos turísticos em Lagos.

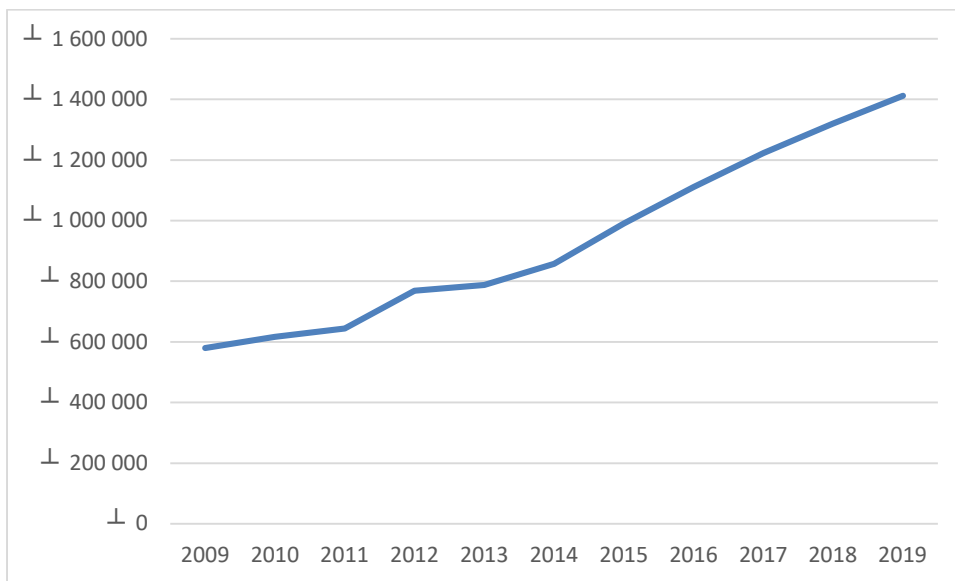
Gráfico 4.1. Alojamentos turísticos no Concelho de Lagos



Fonte: Elaboração própria, PORDATA 2020.

A capacidade de alojamento sendo maior levou ao aumento dos números de dormidas. Deste forma, no Gráfico 4.2. apresenta-se o número de dormidas em Lagos e a sua evolução.

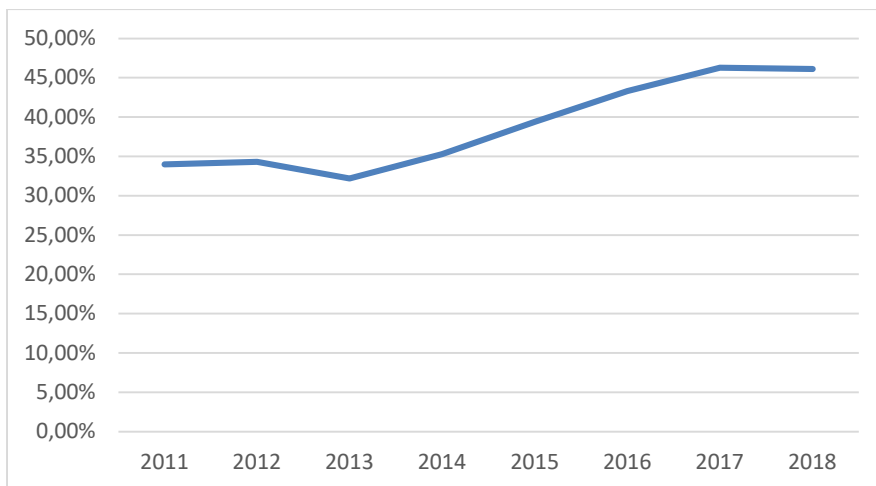
Gráfico 4.2. Dormidas no Concelho de Lagos



Fonte: Elaboração própria, PORDATA (2020).

Mesmo com o aumento das unidades de alojamento, podemos confirmar através do Gráfico 4.3. que a taxa de ocupação tem vindo a aumentar o que representa um cenário favorável.

Gráfico 4.3. Taxa de ocupação anual em Lagos



Fonte: Elaboração própria, INE (2020).

## 5. PLANO DE INVESTIMENTO

### 5.1. Cronograma do investimento

O planeamento de um projeto é essencial para a sua implementação, pois permite aos seus promotores ter conhecimento sobre os prazos e as atividades que se irão realizar, evitando atrasos e esquecimentos de procedimento a realizar.

Deste forma, o atual projeto tem 8 atividades definitas a serem desenvolvidas dentro de uma ótica otimista, tendo como data de início o mês de janeiro 2021 e sendo previsto um prazo de 12 meses até à data de finalização, conforme Tabela 5.1.

Tabela 5.1. Cronograma

<b>Data</b>	<b>Atividades</b>
<b>Janeiro 2021</b>	Desenvolvimento projeto e aprovação projeto arquitetónico
<b>Fevereiro 2021</b>	Início da obra
<b>Março-Outubro 2021</b>	Desenvolvimento da obra
<b>Novembro 2021</b>	Finalização Obra
<b>Novembro 2021</b>	Aquisição materiais e equipamentos
<b>Dezembro 2021</b>	Contratualização novos funcionários
<b>Dezembro 2021</b>	Aquisição de stock e últimos preparativos
<b>Janeiro 2022</b>	Inauguração

## 5.2. Análise SWOT

A Figura 5.1 apresenta a análise SWOT da empresa pós-projeto.

Figura 5.1. Análise SWOT após implementação do projeto

<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Dinamismo do setor sénior;</li><li>- Maior valorização da experiência pelos turistas;</li><li>- Saturação turística por estabelecimentos com serviços despersonalizados;</li><li>- Novas ligações de transporte e facilidade de transporte tanto locais como nacionais e europeias.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aumento de novos estabelecimentos hoteleiros;</li><li>- Crescimento desregulado de unidades de alojamento local;</li><li>- Políticas governamentais e autárquicas (impostos, portagens, etc.)</li><li>- Sazonalidade;</li><li>- Políticas agressivas de preços no setor;</li><li>- Recessão económica.</li></ul>
<b>Pontes Fortes</b>	<b>Pontes Fracos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Localização privilegiada;</li><li>- Acessibilidade;</li><li>- Serviço de excelência e personalizado;</li><li>- Fidelização da clientela;</li><li>- Promoção da cultura portuguesa;</li><li>- Elevadas taxas de ocupação na unidade e nas unidades próximas;</li><li>- Capacidade de infraestrutura;</li><li>- Inexistência de snack-bar e restaurante;</li><li>- Inexistência de piscina interior.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Inexistência de Spa.</li></ul>

Fonte: Elaboração própria.

Em comparação com a análise SWOT do capítulo anterior observa-se uma melhoria. O aumento da capacidade de alojamento, criação do snack-bar e a construção de uma piscina interior diminuem os pontos fracos da empresa. Os mesmos constituem agora pontos fortes, pois contribuem para a melhoria da experiência oferecida ao cliente.

### 5.3. Investimento

Tabela 5.2. Investimento em Capital Fixo

Descrição	Unidades	Valor Unitário	Valor de Investimento
<b><i>Ativos Fixos Tangíveis</i></b>			
<b>Edifícios e outras construções</b>			
Obras e remodelações	1	413 689,40 €	413 689,40 €
<b>Equipamento básico</b>			
Camas (c/colchão)	9	462,60 €	4 163,42 €
Mesas cabeceira	18	23,58 €	424,39 €
Aparadores/Estante	9	56,10 €	504,88 €
Mesa quartos	9	56,10 €	504,88 €
Cadeiras/Sofás Interiores	18	134,15 €	2 414,63 €
Mesas Terraço	9	64,63 €	581,71 €
Cadeira Terraço	18	40,24 €	724,39 €
Minibar	9	73,08 €	657,72 €
Frigorífico com vitrine	1	414,63 €	414,63 €
Arca congeladora com vitrine	1	617,89 €	617,89 €
Frigorífico combinado	1	324,39 €	324,39 €
Fogão	1	813,00 €	813,00 €
Máquina Café	1	1 099,19 €	1 099,19 €
Máquina Sumos	1	902,44 €	902,44 €
Tostadeira	1	113,01 €	113,01 €
Torradeiras	1	243,90 €	243,90 €
Máquina Loiça	1	486,99 €	486,99 €
Conjuntos Serviço Mesa	10	16,25 €	162,52 €
Conjuntos Copos Vinho	5	3,25 €	16,26 €
Conjuntos Copos	10	2,85 €	28,45 €
Conjuntos Faqueiro (56 peças)	5	40,64 €	203,21 €
Conjunto Mesa c/2 Cadeiras	12	56,10 €	673,17 €
Máquina Lavar Roupa 8 kg	2	324,39 €	648,78 €
Máquina Lavar Roupa 17 kg	2	1 056,10 €	2 112,20 €
Máquina Secar Roupa 9 kg	3	340,65 €	1 021,95 €
Calandra Secadora	1	2 070,65 €	2 070,65 €
Ferro de Engomar	3	124,38 €	373,15 €
<b>Total Ativos Fixos Tangíveis</b>			<b>435 991,19 €</b>
<b><i>Ativos Intangíveis</i></b>			
<b>Programas de Computador</b>			
<i>Software Alojamento</i>	1	490,00 €	490,00 €
<i>Software Snack-Bar</i>	1	356,00 €	356,00 €
<b>Total Ativos Intangíveis</b>			<b>846,00 €</b>
<b>TOTAL INVESTIMENTO (com IVA)</b>			<b>537 309,75 €</b>

O processo do aumento da capacidade de alojamento e da criação de um snack-bar contemplará um investimento inicial significativo que influenciará a viabilidade financeira da toda a operação. Foram incluídos todos os gastos a realizar.

Os investimentos iniciais necessários em Ativos Fixos Tangíveis são de 435.991,19€ e contemplam investimentos em:

- Obras e Remodelações: 359.555,61€ (Apêndice 1);
- Piscina aquecida e coberta: 54.133,79€;
- Equipamentos básicos para os quartos: 9.976,01€;
- Equipamentos básicos para snack-bar: 6.099,06€;
- Equipamentos básicos para lavanderia: 6.226,73€.

Os investimentos necessários em Ativos Intangíveis serão para um programa novo de *software* para alojamento e um *software* para o funcionamento do snack-bar, totalizando um valor de 846,00€.

#### 5.4. Financiamento

O financiamento será efetuado por aumento de capital 60.000€, 90.000€ por empréstimos de sócios, outras origens 10.828,51€ e em proporção 70% por empréstimo de médio e longo prazo (Tabela 5.3). No Apêndice 2 encontra-se a simulação de financiamento.

Tabela 5.3. Plano de amortização financiamento bancário

	Capital em dívida	Reembolso do capital	Juros	Prestação
Ano 0	377 000,00 €	- €	1 730,96 €	1 730,96 €
Ano 1	377 000,00 €	- €	6 923,80 €	6 923,80 €
Ano 2	377 000,00 €	8 613,50 €	6 910,75 €	15 524,25 €
Ano 3	368 386,50 €	34 848,32 €	6 477,30 €	41 325,62 €
Ano 4	333 538,18 €	35 478,87 €	5 837,74 €	41 316,61 €
Ano 5	298 059,31 €	36 148,17 €	5 186,45 €	41 334,62 €
Ano 6	261 911,14 €	36 802,41 €	4 523,20 €	41 325,61 €
...				

O capital alheio financiado pela banca, no valor total de 377.000€ deve ser reembolsado dentro de um período de 144 meses com carência de capital de 24 meses e garantia hipotecária de 540.000€.

A taxa de juro é variável, indexante - média Euribor 12M (Base 360), spread (margem) de 1,75%, taxa anual nominal de 1,75%, TAE (taxa anual efetiva) de 1,867%.

A prestação mensal nos primeiros 24 meses é 571,78€ e nos meses seguintes de 3.438,60€, valores sobre os quais incide o imposto de selo e a comissão de procedimento de prestação.

## **5.5. Pressupostos do Projeto**

Os pressupostos que permitem a base para a análise económica e financeira do presente projeto de investimento constam na Tabela 5.4.

As comissões variam consoante a modalidade de reserva entre 0% e 15%, pelo que foi escolhida uma taxa média de 12,5%.

O prazo médio de recebimento para os clientes é de 0 dias, pois as condições de venda são a pronto pagamento, enquanto os fornecedores concedem um prazo médio de pagamento de 30 dias.

As taxas de IVA são as taxas em vigor, pelo que se considerou taxa de IVA das vendas: 6% para alojamento, 13% e 23% para vendas do snack-bar, e para os Investimentos e Fornecimentos e Serviços Externo 0%, 6% e 23%.

Em termos de Segurança Social, a taxa de contribuição dos trabalhadores é de 11% e a contribuição da empresa é de 23,75%. As taxas de retenção de IRS são as que contam na Tabela de Retenções para Portugal Continental (2020).

A taxa de IRC considerada é de 21%.

Como política interna da empresa, sempre que possível e dentro de uma perspetiva otimista, é aplicado um aumento anual salarial de 2%.

Tabela 5.4. Pressupostos

Unidade Monetária	Euros
1º Ano de Atividade	2022
Média Comissões Agências Viagens em relação as vendas	12,50%
PMR (dias)	0
PMP (dias)	30
DMS (dias)	30
PMP IRS (dias)	30
PMP SS (dias)	30
Taxa de IVA Vendas Alojamento	6,00%
Taxa de IVA Vendas Bar	13 e 23%
Taxa de IVA CMVMC	6%, 13 % e 23%
Taxa de IVA FSE	6% e 23%
Taxa de IVA Investimento	23,00%
Taxa de Segurança Social – Entidade Patronal	23,75%
Taxa de Segurança Social - Pessoal	11,00%
Taxa de IRS	Entre 0,1% e 4,2%
Taxa de IRC	21,00%
Taxa de aumento salarial anual	2,00%
Prémio de risco de mercado	8,46%
Beta u (hotéis)	0,60
Taxa de rendibilidade sem risco (OT 10 anos)	0,475%
Taxa de atualização (taxa nominal)	5,551%

## 5.6. Previsão de vendas / volume de negócio

### 5.6.1. Previsão vendas alojamento

Para uma previsão de vendas no setor hoteleiro, uma das formas eficientes é a utilização da taxa de ocupação. Neste sentido, foram recolhidos dados acerca da taxa de ocupação histórica do estabelecimento, de 2013 até 2019, conforme Tabela 5.5.

Tabela 5.5. Taxa histórica de ocupação anual

Ano	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Taxa Ocupação anual</b>	51,20%	67,37%	74,49%	76,23%	77,20%	76,03%	68,94%	72,94%

A taxa de ocupação de “Uma Casa à Beira Sol” tem vindo a aumentar, todavia nos últimos dois anos, devido ao aumento do número de alojamentos locais, regista-se uma diminuição na ocupação. Esta redução também foi influenciada pela implementação do regime de estadia mínima de duas noites, o qual teve como objetivo manter a qualidade do cliente. Como fenómeno normal numa atividade sazonal, a taxa de ocupação é mais baixa nos meses de novembro a março e mais alta a partir de abril a outubro.

Para o cálculo da taxa de ocupação previsional, foi considerada a média dos últimos anos, consoante a época que se refere, deixando uma margem de erro de 20%. Na Tabela 5.6 estão apresentados os preços de venda unitários por épocas, as taxas de ocupação reais e as taxas de ocupação estimadas.


As épocas são: agosto – Época F, julho - Época E, setembro – Época D, junho - Época C, maio e outubro – Época B, novembro, janeiro, fevereiro e março – Época A, dezembro e abril – Época ESP (Especial), respeita ao período do Natal e da Páscoa.

Tabela 5.6. Taxa de ocupação previsual

Época	Noites disponíveis	Preço de venda unitário líquido	Taxa de ocupação	Taxa de ocupação previsual
Época F	279	198,11€	95,81%	76,65%
Época E	279	179,25€	91,44%	73,15%
Época D	270	160,38€	95,42%	76,34%
Época C	270	150,94€	95,29%	76,23%
Época B	558	132,08€	89,55%	71,64%
Época A	1080	75,47€	41,02%	32,82%
Época ESP	549	103,77€	50,86%	40,69%

O preço de venda foi escolhido com base nos preços já praticados, considerando a política interna da empresa que prevê baixos aumentos nos preços praticados a cada dois anos de aproximadamente 10€/noite, atendendo, contudo, às condições económico-financeiras. Dadas as características dos quartos, foi escolhido um preço intermedio entre o Quarto Romântico (Suite Clássica) e Suite Superior com vista Mar.

Figura 5.2. Preços Alojamento



**“Uma Casa à Beira Sol”**  
À Beira Sol - Actividades Turísticas, Lda.

---

*Preços de Alojamento*  
**Época 2022**

Época	Ep. A	Ep. ESP	Ep. B	Ep. C	Ep. E	Ep. F	Ep. D
Tipologia	Novembro Janeiro Fevereiro Março	Abril Dezembro	Maió Outubro	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Estúdio	60	90	95	125	160	180	140
Ap. T1(2pax)	70	105	105	135	175	200	155
Ap. T1(3pax)	80	120	120	150	190	220	170
Suite Superior c/vista mar	100	150	150	180	220	260	190
Quarto Duplo	65	100	105	135	170	190	155
Quarto Romântico / Suite Clássica	85	120	125	160	195	220	180
Suites Árabes	80	110	140	160	190	210	170

*Preços por Noite | Preços em Euros*

---

“Uma Casa à Beira Sol”  
Beco da Boneca nº1, Urbanização Costa D’oiro, 8600-544 LAGOS  
+351 282761324 / +351 916143070

Com um número de 9 quartos novos, o valor das vendas foi estimado consoante a taxa de ocupação como se observa na Tabela 5.7.

Tabela 5.7. Estimativa Vendas por Épocas

	2022	2023	2024	2025	2026
Ep. Alta F	42 364,46 €	42 364,46 €	44 502,86 €	44 502,86 €	46 641,26 €
Ep. Alta E	36 581,22 €	36 581,22 €	38 622,07 €	38 622,07 €	40 662,92 €
Ep. Alta D	33 055,78 €	33 055,78 €	35 116,91 €	35 116,91 €	37 178,03 €
Ep. Média C	31 067,32 €	31 067,32 €	33 125,53 €	33 125,53 €	35 183,74 €
Ep. Média B	52 798,55 €	52 798,55 €	56 796,16 €	56 796,16 €	60 793,76 €
Ep. ESP	23 181,92 €	23 181,92 €	25 415,82 €	25 415,82 €	27 649,71 €
Ep. Baixa A	26 750,67 €	26 750,67 €	30 295,14 €	30 295,14 €	33 839,60 €
<b>TOTAL:</b>	<b>245 799,93 €</b>	<b>245 799,93 €</b>	<b>263 874,48 €</b>	<b>263 874,48 €</b>	<b>281 949,02 €</b>

### 5.6.2. Previsão vendas snack-bar

Os preços de venda ao público foram escolhidos com base nos preços do mercado e concorrência. Sendo assim, na Figura 5.3. estão expostas as tarifas praticadas, incluindo IVA à taxa em vigor.

Figura 5.3. Ementa Snack-Bar

*"Uma Casa à Beira Sol"*  
*Hotel do Pharo*  
 *Lagos - Algarve - Portugal*





**EMENTA / MENU**

Café Expresso / Espresso	1,50 e
Sumo Natural Compal / Natural Juice	2,00 e
Fresh Laranja / Fresh Orange Juice	3,00 e
Refrigerantes / Soft Drinks	2,00 e
Sandes / Sandwich	6,00 e
Saladas / Salads	7,00 e
Vinho Garrafa / Bottle of Wine	12,00 e
Vinho Copo / Glass of Wine	3,00 e
Água 0,5lt. / Water 0,5lt	1,00 e
Água 1,5lt / Water 1,5lt	2,00 e
Cerveja Mini / Small Beer	1,50 e
Cerveja 0,33 / Large Beer (0,33lt)	2,00 e
Gelado / Ice Cream	4,00 e
Pequeno-Almoço / Breakfast	15,00 e



Os preços incluem IVA à taxa em vigor. Este estabelecimento dispõe de Livro de Reclamações

O volume de vendas do snack-bar é calculado tendo em conta o número de noites vendidas, ou seja, 1807 noites por ano. Os pressupostos apresentados na Tabela 5.8. foram considerados de forma cautelosa de modo a aliviar o risco.

Tabela 5.8. Pressupostos Vendas Snack-Bar

Rubrica	Unidades	Pressuposto
<b>Refrigerantes</b>	201	1 refrigerante por cada 9 noites (1/dia)
<b>Cafés Expresso</b>	1807	1 café por cada noite (9/dia)
<b>Sumos Naturais Compal</b>	201	1 sumo por cada 9 noites (1/dia)
<b>Fresh Laranja</b>	201	1 <i>fresh</i> por cada 9 noites (1/dia)
<b>Sandes</b>	201	1 sandes por cada 9 noites (1/dia)
<b>Saladas</b>	201	1 salada por cada 9 noites (1/dia)
<b>Vinho Garrafa</b>	67	1 garrafa por 27 noites (1/3 dias)
<b>Vinho Copo</b>	129	1 copo de vinho por cada 18 noites (1/2 dias)
<b>Água 0,5lt.</b>	201	1 água por cada 9 noites (1/dia)
<b>Água 1,5lt</b>	201	1 água por cada 9 noites (1/dia)
<b>Cerveja Mini</b>	1807	1 cerveja por cada noite (9/dia)
<b>Cerveja 0,33</b>	1807	1 unidade por cada noite (9/dia)
<b>Gelado</b>	201	1 gelado por cada 9 noites (1/dia)

Tendo em conta que o estabelecimento tem 15 quartos/apartamentos disponíveis (dos quais 8 são tipologias de alojamento sem kitchenette e com pequeno-almoço incluído e outros 7 com kitchenette, mas sem pequeno-almoço incluído) os mesmos serão considerados para a estimação das vendas do snack-bar, atribuindo o mesmo volume de vendas que é atribuído aos quartos que virão a ser criados.

Como existem 7 apartamentos/estúdio cujo custo do pequeno-almoço não está incluído, e dada a requisição do mesmo nos últimos anos, considera-se que 5% das noites vendidas nestas tipologias irão solicitar o serviço de pequeno-almoço, ou seja, 256 pequenos-almoços.

A Tabela 5.9 apresenta a estimativa das vendas anuais em unidades e o valor das vendas anuais.

Tabela 5.9. Estimativas Vendas Snack-Bar

Designação	Quantidade	P.V. unitário (em euros)	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Refrigerantes	402	1,626	653,10 €	653,10 €	653,10 €	653,10 €	653,10 €
Cafés Expresso	3615	1,327	4 798,55 €	4 798,55 €	4 798,55 €	4 798,55 €	4 798,55 €
Sumos Naturais Compal	402	1,626	653,10 €	653,10 €	653,10 €	653,10 €	653,10 €
Fresh Laranja	402	2,439	979,65 €	979,65 €	979,65 €	979,65 €	979,65 €
Sandes	402	5,308	2 132,69 €	2 132,69 €	2 132,69 €	2 132,69 €	2 132,69 €
Saladas	402	6,195	2 488,14 €	2 488,14 €	2 488,14 €	2 488,14 €	2 488,14 €
Vinho Garrafa	134	9,756	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €
Vinho Copo	258	2,439	629,77 €	629,77 €	629,77 €	629,77 €	629,77 €
Água 0,5 lt.	402	0,885	355,45 €	355,45 €	355,45 €	355,45 €	355,45 €
Água 1,5lt	402	1,769	710,90 €	710,90 €	710,90 €	710,90 €	710,90 €
Cerveja Mini	3615	1,220	4 408,42 €	4 408,42 €	4 408,42 €	4 408,42 €	4 408,42 €
Cerveja 0,33	3615	1,626	5 877,90 €	5 877,90 €	5 877,90 €	5 877,90 €	5 877,90 €
Gelado	402	3,252	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €	1 306,20 €
Pequeno Almoço	256	12,195	3 115,85 €	3 115,85 €	3 115,85 €	3 115,85 €	3 115,85 €
<b>TOTAL:</b>			<b>29 415,93 €</b>	<b>29 415,93 €</b>	<b>29 415,93 €</b>	<b>29 415,93 €</b>	<b>29 415,93 €</b>

## 5.7. Fornecimentos e Serviços Externos

Na Tabela 5.10 são apresentados os gastos com fornecimentos e serviços externos, que foram estimados com base nos dados históricos da entidade. Em geral, os gastos mantêm-se iguais, pois a taxa de ocupação não tem variações de um ano ao outro. O valor das comissões tem uma variação devido ao aumento das vendas, aumento derivado da variação do preço. Desta maneira é considerado um gasto variável em proporção de 100%.

Os gastos com comunicação e seguros são considerados gastos fixos, enquanto os restantes, como eletricidade, água, limpeza, higiene e conforto, tem parte considerada gasto fixo e parte gasto variável.

Tabela 5.10. Fornecimentos e Serviços Externos

Rubricas	GF	CV	2022	2023	2024	2025	2026
Publicidade e propaganda	70%	30%	294,00 €	294,00 €	294,00 €	294,00 €	294,00 €
Comissões 12,5% das vendas		100%	30 724,99 €	30 724,99 €	32 984,31 €	32 984,31 €	35 243,63 €
Materiais							
Artigos para oferta	10%	90%	877,08 €	877,08 €	877,08 €	877,08 €	877,08 €
Energia e fluidos							
Eletricidade	50%	50%	8 785,44 €	8 785,44 €	8 785,44 €	8 785,44 €	8 785,44 €
Água	20%	80%	5 290,63 €	5 290,63 €	5 290,63 €	5 290,63 €	5 290,63 €
Serviços diversos							
Comunicação	100%		1 864,80 €	1 864,80 €	1 864,80 €	1 864,80 €	1 864,80 €
Seguros	100%		3 120,00 €	3 120,00 €	3 120,00 €	3 120,00 €	3 120,00 €
Limpeza, higiene e conforto	30%	70%	8934,60 €	8934,60 €	8934,60 €	8934,60 €	8934,60 €
<b>TOTAL</b>			<b>59 891,54 €</b>	<b>59 891,54 €</b>	<b>62 150,86 €</b>	<b>62 150,86 €</b>	<b>64 410,18 €</b>

## 5.8. Gastos com pessoal

A empresa tem atualmente 8 empregados a desempenhar funções na unidade de alojamento. Para permitir uma forma adequada de resposta e funcionamento do negócio serão recrutados mais 3 funcionários: 1 Empregado Mesa/Bar, 1 Empregado Limpeza e 1 Empregado Lavandaria.

Os ordenados previstos variam consoante a funções de cada funcionário. Na Tabela 5.11. estão expressos os ordenados iniciais, que em cada ano sofrerão um aumento de 2%, segundo política interna da empresa, cujo objetivo é manter a estrutura de pessoal e a motivação dos mesmos.

Tabela 5.11. Ordenados Pessoal

<b>Categorias</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b>Empregada Mesa/Bar</b>	650,00 €	663,00 €	676,26 €	689,79 €	703,58 €
<b>Empregada Limpeza</b>	635,00 €	647,70 €	660,65 €	673,87 €	687,34 €
<b>Empregada Lavandaria</b>	635,00 €	647,70 €	660,65 €	673,87 €	687,34 €
<b>Total</b>	<b>1 920,00 €</b>	<b>1 958,40 €</b>	<b>1 997,57 €</b>	<b>2 037,52 €</b>	<b>2 078,27 €</b>

Os custos com pessoal contemplam a evolução positiva da remuneração, tal como os encargos com seguros, segurança social, alimentação e outros gastos, conforme Tabela 5.12. A mesma Tabela apresenta ainda as retenções de Segurança Social e IRS.

Tabela 5.12. Encargos com Pessoal e Retenções

<b>Rubricas</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b>Remunerações do pessoal</b>	26 880,00 €	27 417,60 €	27 965,95 €	28 525,27 €	29 095,78 €
<b>Segurança Social -Empresa (23,75%)</b>	6 384,00 €	6 511,68 €	6 641,91 €	6 774,75 €	6 910,25 €
<b>Seguros obrigatórios de trabalho (1%)</b>	268,80 €	274,18 €	279,66 €	285,25 €	290,96 €
<b>Subsídio alimentação em espécie (84€/pessoa)</b>	2 272,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €
<b>Outros Gastos</b>	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
<b>Gastos totais com pessoal</b>	<b>37 804,80 €</b>	<b>38 475,46 €</b>	<b>39 159,53 €</b>	<b>39 857,28 €</b>	<b>40 568,98 €</b>
<b>Retenções do pessoal (SS+IRS)</b>	2 956,80 €	3 015,94 €	3 104,22 €	4 335,84 €	4 422,56 €

## 5.9. Depreciações e Amortizações

Relativamente ao investimento em ativos fixo tangível e intangível e em conformidade com a legislação vigente, consideram-se as depreciações e amortizações. No Apêndice 3 encontram-se as depreciações e amortizações em detalhe.

A Tabela 5.14. refere a apresentação de forma sucinta das depreciações e amortizações. Devido ao curto período de vida útil dos ativos fixos tangíveis e intangíveis como os conjuntos de serviço de mesa, conjuntos copos vinho, copos diversos, faqueiros, programas de computador, foram efetuados reinvestimentos nos anos correspondentes.

No quarto ano de exploração existe reinvestimento no valor de 207,23€ em ativos fixo tangível, equipamento básico que respeita aos conjuntos de serviço de mesa, conjuntos copos vinho e conjuntos copos, e de 846,00€ em ativos intangíveis, que respeita aos programas de computador. No quinto ano de exploração existe um reinvestimento de 203,21€ em equipamento básico, que respeita aos conjuntos de faqueiro.

Dados os reinvestimentos, no final do quinto ano, a empresa apresenta um valor líquido contabilístico dos ativos fixos tangíveis e intangíveis de 316.525,91€.

Tabela 5.13. Depreciações e Amortizações

Descrição	Valor de Investimento	Depreciações e Amortizações					Valor Líquido Contabilístico
		2022	2023	2024	2025	2026	
<b>Ativos Fixos Tangíveis</b>							
Edifícios e construções	413 689,40 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	310 267,05 €
Equipamento básico							
Quartos	9 976,01 €	1 570,96 €	1 570,96 €	1 570,96 €	1 570,96 €	1 570,96 €	2 121,18 €
Snack-Bar	6 099,06 €	886,96 €	886,96 €	886,96 €	886,96 €	886,96 €	2 074,69 €
Lavandaria	6 226,73 €	889,18 €	889,18 €	889,18 €	889,18 €	889,18 €	1 780,84 €
<b>Ativos Intangíveis</b>							
Programas Computador	846,00 €	281,97 €	281,97 €	281,97 €	281,97 €	281,97 €	282,14 €
<b>Total</b>	<b>436 837,19 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>316 525,91 €</b>

## 5.10. Mapa do custo de mercadoria vendida e matéria consumida

A Tabela 5.15 apresenta os valores relativos ao custo da mercadoria vendida e da matéria consumida. Os custos abrangem os custos com os quartos, bar e refeição do pessoal.

Em relação às Suites, dado que o pequeno-almoço é incluído na tarifa o mesmo é considerado custo junto com as *amenities*. No Apêndice 4 encontra-se o orçamento que respeita às *amenities*.

No que diz respeito aos custos da mercadoria vendida e da matéria consumida no snack-bar, há que ter em conta os custos que respeitam à mercadoria vendida e os custos que respeitam ao pequeno-almoço.

Tabela 5.14. Custo de Mercadoria Vendida e Matéria Consumida

		2022	2023	2024	2025	2026
Suite	<i>Amenities</i>	2 907,83 €	2 907,83 €	2 907,83 €	2 907,83 €	2 907,83 €
	Pequeno Almoço	9 101,75 €	9 101,75 €	9 101,75 €	9 101,75 €	9 101,75 €
Snack-Bar	Snack-Bar	6 868,29 €	6 868,29 €	6 868,29 €	6 868,29 €	6 868,29 €
	Pequenos Almoços	644,57 €	644,57 €	644,57 €	644,57 €	644,57 €
Refeição Pessoal	Almoço Pessoal	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>22 294,43 €</b>	<b>22 194,43€</b>	<b>22 294,43 €</b>	<b>22 294,43 €</b>	<b>22 294,43 €</b>

## 5.11. Necessidades de Fundo de Maneio

Dados os prazos médios de recebimento, pagamento, duração média do stock e EOEP, no ano de investimento existe uma necessidade de fundo de maneio de 100.991,32€, ou seja, um investimento em necessidades de fundo de maneio.

Devido ao prazo de recebimento dos clientes e ao prazo de pagamento aos fornecedores, nos anos seguintes regista-se uma necessidade de fundo de maneo negativa, ou seja, ocorre um desinvestimento em necessidades de fundo de maneo.

Tabela 5.15. Necessidades de Fundo de Maneio

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Necessidades</b>						
Clientes		- €	- €	- €	- €	- €
Inventários	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €
EOEP	100 573,97 €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Subtotal (1)</b>	101 038,44 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €
<b>Recursos</b>						
Fornecedores	47,13 €	7 828,87 €	7 828,87 €	8 060,45 €	8 060,45 €	8 292,03 €
EOEP		405,20 €	420,50 €	575,36 €	612,26 €	818,21 €
<b>Subtotal (2)</b>	47,13 €	8 234,07 €	8 249,37 €	8 635,81 €	8 672,71 €	9 110,25 €
<b>Necessidades de Fundo de Maneio</b>	100 991,32 €	-7 769,60 €	-7 784,91 €	-8 171,34 €	-8 204,24 €	-8 645,78 €
<b>Investimento em Necessidades de Fundo de Maneio</b>	100 991,328 €	-108 760,92 €	-15,30 €	-386,44 €	-36,90 €	- 437,54 €

## 5.12. *Cash-Flow* previsional do projeto

O *cash-flow* de exploração diz respeito ao resultado antes de juros e impostos (RAJI) líquidos de imposto acrescido dos gastos de depreciação e amortização.

O *cash-flow* de investimentos diz respeito aos investimentos em ativos fixos acrescido do investimento em fundo de maneo e deduzido do valor residual do capital fixo e do capital corrente.

Devido ao financiamento com capital alheio, o valor em falta a reembolsar no fim do período de 2026, foi deduzido ao valor residual líquido do capital fixo.

A taxa utilizada para atualização dos *cash-flows* é uma taxa nominal, correspondente à rendibilidade dos capitais próprios, considerando a teoria do CAPM. Para o cálculo da

taxa de atualização foram considerados os seguintes pressupostos: Prémio de risco de 8,45%, Beta u dos hotéis de 0,60 rendibilidade sem risco (OT 10 anos) de 8,46%, obtendo taxa de atualização  $i$  de 5,551%, conforme indicado anteriormente na Tabela 5.4.

A Tabela 5.16. apresenta os *cash-flows* de exploração, investimentos, líquidos e atualizados.

Tabela 5.16. Mapa de *Cash-Flow*

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Cash-Flow de Exploração</b>						
<b>RAJI</b>		133683,54€	133012,88€	148144,04€	147446,29€	162549,81€
<b>Depreciações e Amortizações do Período</b>		24313,54€	24313,54€	24313,54€	24313,54€	24313,54€
<b>(1- t)</b>		0,79	0,79	0,79	0,79	0,79
<b>t=21%</b>						
<b>Total do Cash-Flow de Exploração</b>	- €	124817,70€	124287,88€	136241,49€	135690,27€	147622,05€
<b>Cash-Flow de Investimento</b>						
<b>Investimento em Ativo Fixo</b>	436837,19€	- €	- €	- €	1053,23€	203,21€
<b>Investimento em NFM</b>	100991,32€	-108760,92€	-15,30€	-386,44€	-36,90€	-437,54€
<b>Valor Residual do Capital Fixo</b>						54614,77€
<b>Valor Residual do Capital Corrente</b>						- 8645,78€
<b>Total do Investimento</b>	537828,51€	-108760,92€	-15,30€	- 386,44€	1016,33€	- 46203,32
<b>Total do Cash-Flow de Investimento</b>	-537828,51€	108 60,92€	15,30€	386,44€	- 1016,33€	46203,32€
<b>Cash-Flow Líquido do Projeto</b>	-537828,51€	233578,62€	124303,18€	136627,93€	134673,94€	193825,37€
<b>Cash-Flow Líquido Atualizado (a taxa nominal)</b>	-537828,51€	221294,55€	111572,60€	116185,63€	108501,10€	147944,51€

### 5.13. Plano Financeiro

O plano financeiro apresenta as origens e as aplicações do projeto, ou seja, permite compreender as alterações financeiras na empresa.

Conforme Tabela 5.17, no primeiro ano, as aplicações no valor de 537.828,51€ serão financiadas com 60.000€ de aumento do capital social, 377.000€ através de empréstimo bancário, 90.000€ de empréstimo de sócios e as restantes 10.828,21€ com outras origens, nomeadamente, autofinanciamento de anos anteriores.

Embora o empréstimo bancário seja previsto ser reembolsado num prazo de 12 anos, pressupõe-se, com base nos resultados esperados, que a liquidação do valor em dívida seja efetuada no fim do quinto ano de atividade.

Tabela 5.17. Plano Financeiro

Rubricas	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Origens</b>						
Capitais Próprios						
Capital	60 000,00 €					
Suprimentos Consolidados						
Autofinanciamento		163 023,72 €	162 504,21 €	174 800,24 €	174 754,27 €	187 200,57 €
Capitais Alheios						
Médio e Longo Prazo						
Empréstimos Bancários	377 000,00 €					
Loações Financeiras						
Empréstimo de Sócios / Acionistas	90 000,00 €					
Outros						
Curto Prazo						
Empréstimos Bancários						
Descobertos Bancários						
Outros						
Outras Origens	10 828,51 €					
<b>Total das Origens de Fundos</b>	<b>537 828,51 €</b>	<b>163 023,72 €</b>	<b>162 504,21 €</b>	<b>174 800,24 €</b>	<b>174 754,27 €</b>	<b>187 200,57 €</b>
<b>Aplicações</b>						
Investimento						
Capital Fixo	436 837,19 €	- €	- €	- €	1 053,23 €	203,21 €
Necessidades de Fundo de Maneio	100 991,32 €	- 108 760,92 €	- 15,30 €	- 386,44 €	- 36,90 €	- 437,54 €
Reembolsos						
Empréstimos Bancários						
Médio e Longo Prazo		24 065,63 €	32 679,13 €	58 913,95 €	59 544,50 €	322 124,94 €
Curto Prazo						
Loações Financeiras						
Outros		95 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €
Distribuição de Resultados						
Outras Aplicações						
<b>Total das Aplicações de Fundos</b>	<b>537 828,51 €</b>	<b>10 589,04 €</b>	<b>37 948,16 €</b>	<b>63 811,84 €</b>	<b>65 845,16 €</b>	<b>327 174,94 €</b>
<b>Fluxo de Fundos</b>						
Anual	- €	152 434,67 €	124 556,05 €	110 988,40 €	108 909,12 €	- 139 974,37 €
Acumulado	90 689,97 €	243 124,65 €	367 680,70 €	478 669,10 €	587 578,21 €	447 603,84 €

## 5.14. Plano de Exploração

O plano de exploração mostra os detalhes dos rendimentos e gastos previstos no projeto.

A Tabela 5.18. permite uma análise previsional do desempenho a 5 anos. Observa-se que existirá uma variação positiva nos rendimentos de exploração, variação derivada do aumento de preços. No que respeita aos gastos, a variação é influenciada pelo aumento dos fornecimentos e serviços externos (aumento das comissões) e rubrica gastos com pessoal.

É de notar que, como seria de esperar, o resultado líquido apresenta oscilações devidas ao aumento não proporcional entre rendimentos e gastos, ocorrência resultante do aumento dos gastos com pessoal anual. Desta forma, o aumento dos rendimentos não é suficiente para fazer face ao aumento dos gastos em alguns dos anos. Mesmo assim, existe um aumento nos resultados líquidos de dois em dois anos.

Tabela 5.18. Plano de Exploração

Rubricas	2022	2023	2024	2025	2026
Vendas	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €
Prestações de serviços	245 799,93 €	245 799,93 €	263 874,48 €	263 874,48 €	281 949,02 €
Variação nos Inventários					
Trabalhos Para a Própria Entidade					
Outros Rendimentos e Ganhos	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €	2 772,00 €
<b>Total Rendimentos de Exploração</b>	<b>277 987,86 €</b>	<b>277 987,86 €</b>	<b>296 062,40 €</b>	<b>296 062,40 €</b>	<b>314 136,94 €</b>
CMVMC	22 294,43 €	22 294,43 €	22 294,43 €	22 294,43 €	22 294,43 €
FSE	59 891,54 €	59 891,54 €	62 150,86 €	62 150,86 €	64 410,18 €
Gastos com o Pessoal	37 804,80 €	38 475,46 €	39 159,53 €	39 857,28 €	40 568,98 €
Provisões do Período					
Outros Gastos e Perdas					
<b>Total Gastos de Exploração</b>	<b>119 990,78 €</b>	<b>120 661,43 €</b>	<b>123 604,82 €</b>	<b>124 302,57 €</b>	<b>127 273,59 €</b>
<b>EBITDA</b>	<b>157 997,08 €</b>	<b>157 326,43 €</b>	<b>172 457,58 €</b>	<b>171 759,83 €</b>	<b>186 863,35 €</b>
Gastos de Depreciação e de Amortização	24 313,54 €	24 313,54 €	24 313,54 €	24 313,54 €	24 313,54 €
<b>RAJI (EBIT)</b>	<b>133 683,54 €</b>	<b>133 012,88 €</b>	<b>148 144,04 €</b>	<b>147 446,29 €</b>	<b>162 549,81 €</b>
Juros e Gastos Similares Suportados	6 923,80 €	6 910,75 €	6 477,30 €	5 837,74 €	5 186,45 €
<b>Resultado Antes de Impostos (RAI)</b>	<b>126 759,74 €</b>	<b>126 102,13 €</b>	<b>141 666,74 €</b>	<b>141 608,55 €</b>	<b>157 363,36 €</b>
Imposto sobre o Rendimento do Período	26 619,55 €	26 481,45 €	29 750,02 €	29 737,80 €	33 046,31 €
<b>Resultado Líquido do Período (RL)</b>	<b>100 140,19 €</b>	<b>99 620,69 €</b>	<b>111 916,72 €</b>	<b>111 870,75 €</b>	<b>124 317,05 €</b>
Dividendos Antecipados	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Resultado Líquido Retido</b>	<b>100 140,19 €</b>	<b>99 620,69 €</b>	<b>111 916,72 €</b>	<b>111 870,75 €</b>	<b>124 317,05 €</b>

## 5.15. Mapas contabilísticos previsionais

Os mapas contabilísticos previsionais efetuam uma previsão da situação financeira e económica da empresa com o funcionamento do projeto.

A Tabela 5.19 apresenta a previsão em termos do Balanço, ou seja, a relação entre o Ativo e o Passivo da empresa, evidenciando o seu Capital Próprio.

Constata-se uma evolução positiva do Balanço, dado que o Passivo (obrigações) diminui e o Capital Próprio (resultados) aumenta.

Tabela 5.19. Balanços Previsionais

Rubricas	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>ATIVO</b>						
<b>Ativo Não Corrente</b>						
Ativos Fixos Tangíveis	830 038,53 €	830 038,53 €	830 038,53 €	830 038,53 €	830 245,76 €	830 448,97 €
Ativos Intangíveis	846,00 €	846,00 €	846,00 €	846,00 €	1 692,00 €	1 692,00 €
Investimentos Financeiros	1 425,38 €	1 425,38 €	1 425,38 €	1 425,38 €	1 425,38 €	1 425,38 €
Outros ativos não correntes	31 403,78 €	31 403,78 €	31 403,78 €	31 403,78 €	31 403,78 €	31 403,78 €
Depreciações e Amortizações Acumuladas	- €	53 569,33 €	107 138,67 €	160 708,00 €	214 277,34 €	267 846,67 €
<b>Total do Ativo Não Corrente</b>	<b>863 713,69 €</b>	<b>810 144,36 €</b>	<b>756 575,02 €</b>	<b>703 005,69 €</b>	<b>650 489,59 €</b>	<b>597 123,46 €</b>
<b>Ativo Corrente</b>						
Inventários e Ativos Biológicos	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €	464,47 €
Contas a Receber						
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €
EOEP	110 024,43 €	9 450,46 €	9 450,46 €	9 450,46 €	9 450,46 €	9 450,46 €
Outras ativos correntes						
Meios Financeiros Líquidos	90 689,97 €	243 124,65 €	367 680,70 €	478 669,10 €	587 578,21 €	447 603,84 €
<b>Total do Ativo Corrente</b>	<b>201 178,87 €</b>	<b>253 039,58 €</b>	<b>377 595,62 €</b>	<b>488 584,03 €</b>	<b>597 493,14 €</b>	<b>457 518,77 €</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1 064 892,57 €</b>	<b>1 063 183,93 €</b>	<b>1 134 170,65 €</b>	<b>1 191 589,72 €</b>	<b>1 247 982,73 €</b>	<b>1 054 642,23 €</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>						
Capital	65 000,00 €	65 000,00 €	65 000,00 €	65 000,00 €	65 000,00 €	65 000,00 €
Reservas	14 525,63 €	14 935,58 €	20 408,30 €	25 855,04 €	31 916,59 €	37 975,83 €
Resultados Transitados	229 802,22 €	237 591,26 €	341 572,92 €	445 061,05 €	560 230,42 €	675 356,11 €
Resultado Líquido do Período	8 198,99 €	109 454,38 €	108 934,87 €	121 230,91 €	121 184,94 €	133 631,24 €
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>317 526,84 €</b>	<b>426 981,22 €</b>	<b>535 916,09 €</b>	<b>657 147,01 €</b>	<b>778 331,95 €</b>	<b>911 963,19 €</b>
<b>PASSIVO</b>						
<b>Passivo Não Corrente</b>						
Financiamentos Obtidos	550 656,43 €	517 977,30 €	459 063,35 €	399 518,85 €	77 393,91 €	72 109,58 €
Outras dívidas a pagar	69 757,31 €	64 472,98 €	59 188,65 €	53 904,32 €	48 619,99 €	43 335,66 €
<b>Total do Passivo Não Corrente</b>	<b>620 413,74 €</b>	<b>582 450,28 €</b>	<b>518 252,00 €</b>	<b>453 423,17 €</b>	<b>126 013,90 €</b>	<b>115 445,24 €</b>
<b>Passivo Corrente</b>						
Fornecedores	47,13 €	7 828,87 €	7 828,87 €	8 060,45 €	8 060,45 €	8 292,03 €
Financiamentos obtidos	24 065,63 €	32 679,13 €	58 913,95 €	59 544,50 €	322 124,94 €	5 284,33 €
EOEP	7 554,90 €	7 960,10 €	7 975,40 €	8 130,26 €	8 167,16 €	8 373,11 €
Sócios ou acionistas	90 000,00 €					
Outros passivos correntes	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €	5 284,33 €
Diferimentos						
<b>Total do Passivo Corrente</b>	<b>126 951,99 €</b>	<b>53 752,43 €</b>	<b>80 002,55 €</b>	<b>81 019,54 €</b>	<b>343 636,88 €</b>	<b>27 233,81 €</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>747 365,73 €</b>	<b>636 202,71 €</b>	<b>598 254,55 €</b>	<b>534 442,71 €</b>	<b>469 650,78 €</b>	<b>142 679,05 €</b>
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>1 064 892,57 €</b>	<b>1 063 183,93 €</b>	<b>1 134 170,65 €</b>	<b>1 191 589,72 €</b>	<b>1 247 982,73 €</b>	<b>1 054 642,23 €</b>

No que respeita à Demonstração dos Resultados, Tabela 5.20, a mesma permite compreender a formação dos resultados líquidos previsionais da empresa a 5 anos.

A Demonstração dos Resultados facilita as projeções sobre os resultados futuros, sendo que, em termos gerais, prevê-se um crescimento dos resultados líquidos da empresa.

Tabela 5.20. Demonstração de Resultados Previsional

Rubricas	2022	2023	2024	2025	2026
Vendas	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €	29 415,93 €
Prestações de serviços	631 179,90 €	631 179,90 €	649 254,45 €	649 254,45 €	667 328,99 €
Variação nos Inventários da Produção					
Trabalhos Para a Própria Entidade					
Outros Rendimentos e Ganhos	12 931,76 €	12 931,76 €	12 931,76 €	12 931,76 €	12 931,76 €
<b>Total Rendimentos de Exploração</b>	<b>673 527,59 €</b>	<b>673 527,59 €</b>	<b>691 602,13 €</b>	<b>691 602,13 €</b>	<b>709 676,67 €</b>
CMVMC	48 861,51 €	48 861,51 €	48 861,51 €	48 861,51 €	48 861,51 €
FSE	228 049,03 €	228 049,03 €	230 308,35 €	230 308,35 €	232 567,67 €
Gastos com o Pessoal	185 012,82 €	185 683,48 €	186 367,55 €	187 065,30 €	187 777,00 €
Provisões do Período					
Outros Gastos e Perdas	8 487,02 €	8 487,02 €	8 487,02 €	8 487,02 €	8 487,02 €
<b>Total Gastos de Exploração</b>	<b>470 410,39 €</b>	<b>471 081,04 €</b>	<b>474 024,43 €</b>	<b>474 722,18 €</b>	<b>477 693,20 €</b>
<b>EBITDA</b>	<b>203 117,20 €</b>	<b>202 446,55 €</b>	<b>217 577,70 €</b>	<b>216 879,95 €</b>	<b>231 983,47 €</b>
Gastos de Depreciação e de Amortização	53 569,33 €	53 569,33 €	53 569,33 €	53 569,33 €	53 569,33 €
<b>EBIT (RAJI)</b>	<b>149 547,87 €</b>	<b>148 877,21 €</b>	<b>164 008,37 €</b>	<b>163 310,62 €</b>	<b>178 414,14 €</b>
Juros e Gastos Similares Suportados	10 998,02 €	10 984,97 €	10 551,52 €	9 911,96 €	9 260,67 €
<b>Resultado Antes de Impostos (RAI)</b>	<b>138 549,85 €</b>	<b>137 892,24 €</b>	<b>153 456,85 €</b>	<b>153 398,66 €</b>	<b>169 153,47 €</b>
Imposto sobre o Rendimento do Período	29 095,47 €	28 957,37 €	32 225,94 €	32 213,72 €	35 522,23 €
<b>Resultado Líquido do Período (RL)</b>	<b>109 454,38 €</b>	<b>108 934,87 €</b>	<b>121 230,91 €</b>	<b>121 184,94 €</b>	<b>133 631,24 €</b>
Dividendos Antecipados	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Resultado Líquido Retido</b>	<b>109 454,38 €</b>	<b>108 934,87 €</b>	<b>121 230,91 €</b>	<b>121 184,94 €</b>	<b>133 631,24 €</b>

## 6. RESULTADOS OBTIDOS E CONCLUSÕES

### 6.1. Ponto crítico

O ponto crítico operacional permite perceber o ponto em que as vendas e prestações de serviços conseguem fazer face aos custos totais e, assim, permitem uma margem de contribuição para a cobertura dos custos fixos a partir do qual se obtêm resultados positivos.

A Tabela 6.1. apresenta os dados anuais em relação ao ponto crítico (V0), margem de segurança (MS), ao coeficiente de não absorção dos gastos variáveis ( $\alpha$ ), ao peso dos gastos variáveis nas vendas ( $1-\alpha$ ) e à sensibilidade do resultado operacional face às variações do volume de negócios (GAO).

Tabela 6.1. Ponto Crítico

	2022	2023	2024	2025	2026
<b>V0</b>	100 779,4 €	101 673,0 €	101 546,2 €	102 466,6 €	102 488,4 €
<b>MS</b>	63,38%	63,06%	65,38%	65,06%	67,08%
<b><math>\alpha</math></b>	75,05%	75,05%	75,82%	75,82%	76,49%
<b><math>1-\alpha</math></b>	24,95%	24,95%	24,18%	24,18%	23,51%
<b>GAO</b>	1,58	1,59	1,53	1,54	1,49

A margem de segurança aumentou, devido ao aumento do volume de vendas, afastando-se desta forma do ponto crítico.

Em termos de sensibilidade do resultado operacional face ao volume de vendas, a mesma diminui de 1,58, no primeiro ano, para 1,49, no último ano do projeto, perspetivando-se desta forma uma redução do risco operacional.

A evolução do ponto crítico (V0) deve-se não só ao aumento dos gastos fixos, mas também ao aumento do peso dos gastos variáveis relativamente ao volume de negócio.

## 6.2. Situação financeira previsional

Os rácios apresentados na Tabela 6.2. permitem uma análise da situação financeira previsional da empresa. Constatamos indicadores bastantes positivos e favoráveis.

Tabela 6.2. Rácios financeiros

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Liquidez Geral</b>	158,47%	470,75%	471,98%	603,04%	173,87%	1679,97%
<b>Autonomia Financeira</b>	29,82%	40,16%	47,25%	55,15%	62,37%	86,47%
<b>Grau de endividamento</b>	70,18%	59,84%	52,75%	44,85%	37,63%	13,53%
<b>Solvabilidade</b>	42,49%	67,11%	89,58%	122,96%	165,73%	639,17%
<b>Capacidade de endividamento</b>	33,85%	42,30%	50,84%	59,17%	86,07%	88,76%

Em termos de liquidez geral, a empresa apresenta uma boa liquidez, ou seja, consegue assegurar a liquidação das dvidas a curto prazo, percentagem que aumenta de 158% até 1679% no último ano do projeto.

No primeiro ano observa-se um desequilíbrio financeiro uma vez que o financiamento foi feito em grande parte com capitais alheios. A autonomia financeira da empresa apresenta um valor relativamente baixo dado o financiamento com capitais alheios e ser bastante dependente dos credores, mas melhora devido ao aumento do capital próprio. No primeiro ano, o capital próprio da empresa só consegue assegurar 29,82% das suas aplicações, ou seja, tem um nível de endividamento de 70,18%. O grau de endividamento é bastante alto no primeiro ano, o que mostra uma elevada dependência dos credores, que reduz ao longo dos anos seguintes. No último ano do projeto, o nível de endividamento atinge 13,53%.

Em termos de solvabilidade, ou seja, quanto à capacidade para fazer face aos compromissos a médio e longo prazo, a empresa apresenta uma capacidade de 42,49% no primeiro ano do projeto, mas que melhora ao longo do projeto, atingindo 639,17% no último ano de atividade do projeto.

### 6.3. Análise de rentabilidade

Através dos *cash-flows* atualizados à taxa nominal de 5,551%, chegamos à conclusão de que o projeto é viável, conforme os valores dos diversos indicadores de viabilidade apresentados na Tabela 6.3.

Tabela 6.3 Indicadores de Viabilidade do Projeto

VAL	167 669,88 €
TIR	16,878%
Payback	3 anos, 9 meses e 24 dias
IRP	1,383
VALA	185 356,78 €

Desta forma, pode-se afirmar que o projeto é viável, pois apresenta um VAL de 167.669,88€, ou seja, o projeto permite reembolsar e remunerar o capital investido à taxa de 5,551% e ainda gerar um excedente monetário de 167.669,88€.

A taxa TIR é maior que a taxa de atualização, o que indica que é possível reembolsar e remunerar o capital investido.

O prazo de recuperação do investimento (*payback*) é inferior ao prazo estimado de 5 anos, prevê-se que o investimento seja recuperado em 3 anos e 9 meses.

O índice de rentabilidade de projeto (IRP) é maior que 1, ou seja, acrescenta valor. Por cada 1€ investido obtemos um retorno de 1,384€.

Para uma análise da viabilidade económica e financeira, ou seja, global, procedeu-se ao cálculo do VALA. Foram calculados e atualizados os *outflows*, considerando, como mostra a Tabela 6.4, a taxa de imposto de 21% e a taxa de juro, taxa anual nominal de 1,75%.

Tabela 6.4. Valor Atual do Financiamento Obtido

Rubrica	Capital em dívida no início do ano	Reembolso do capital	Despesas Iniciais do processo	Juros + Imp.selo + Comissões	Capital em dívida no fim do ano	Efeito fiscal dos Juros + Imp. Selo + Comissões	Efeito fiscal das despesas iniciais	Outflows	Outflows atualizados
2021	377 000,00 €	- €	4 856,80 €	1 730,96 €	377 000,00 €	363,50 €	48,57 €	6 175,69 €	6 175,69 €
2022	377 000,00 €	- €		6 923,80 €	377 000,00 €	5 469,80 €	194,27 €	1 259,73 €	1 238,06 €
2023	377 000,00 €	8 613,50 €		6 910,75 €	368 386,50 €	5 459,49 €	194,27 €	9 870,49 €	9 533,88 €
2024	368 386,50 €	34 848,32 €		6 477,30 €	333 538,18 €	5 117,07 €	194,27 €	36 014,28 €	34 187,83 €
2025	333 538,18 €	35 478,87 €		5 837,74 €	298 059,31 €	4 611,81 €	194,27 €	36 510,52 €	34 062,80 €
2026	298 059,31 €	298 059,31 €		5 186,45 €		4 097,30 €	194,27 €	298 954,19 €	274 114,85 €

Recorrendo ao empréstimo bancário, a empresa obtém um benefício fiscal de 17 686,89€ (VA). Dado o valor ser positivo, obtemos um VALA de 185 356,78 €, valor superior ao VAL, o que significa que a rentabilidade do projeto é mais elevada utilizando financiamento alheio.

#### 6.4. Conclusões

O presente estudo teve como objetivo central descrever e analisar a viabilidade económica e financeira de um plano de negócio para a ampliação da capacidade de alojamento de uma unidade hoteleira, permitindo à empresa uma tomada de decisão de investimento fundamentada. Procurou-se através deste trabalho, de forma teórica e prática, analisar os fatores envolvidos na ampliação de uma unidade hoteleira em fase de maturidade, denominada de “Uma Casa à Beira Sol”, com o objetivo de crescer a nível de dimensão e produtividade, permitindo a criação de valor.

A indústria hoteleira é um dos principais segmentos do setor do turismo, pilar basilar da economia nacional, considerando não só o seu contributo na criação de emprego como também para o PIB do país. Considerando o crescendo de procura neste setor de atividade, considerou-se oportuno o plano de negócios apresentado.

A reflexão teórica sobre a análise de investimentos permitiu aprofundar os princípios base, a metodologia e os indicadores que serviram de base na análise do projeto.

Após o estudo de análise económica e financeira do projeto, nomeadamente, dos resultados obtidos relativamente à viabilidade económica e financeira, verificou-se que os principais indicadores apontam para a viabilidade do projeto. O projeto permite manter a empresa em equilíbrio financeiro e uma redução do risco económico.

Concluiu-se a exequibilidade do plano de negócio, pois o VAL obtido é de 167 669,88€, revelando a criação de valor, a TIR mostra que o projeto comporta remunerações até 16,87%, o *payback* revela a recuperação do investimento em 3 anos e 9 meses e o IRP indica que por cada euro investido, o projeto oferece um retorno de 1,383€. Assim, prevê-se a recuperação do investimento necessário, cerca de 537 828€, em 3 anos e 9 meses, a remuneração do investimento à taxa de 5,5511% e, ainda, a criação de um excedente monetário de 167 669,88€.

Em termos de decisão de financiamento, conclui-se que a forma de financiamento permite uma poupança fiscal, apresentando um valor atual de 17 686,89 € e, consecutivamente, um VALA de 185 356,78 €.

Podemos concluir que o projeto é viável, pois permite criar valor.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografia consultada:

- Abecassis, F. e Cabral, N. (2000) *Análise Económica e Financeira de Projetos*, 4ª. Edição, Serviço de Educação Fundação Calouste Gulbenkia, Lisboa.
- Araújo, A. J. (1999). *Manual de Análise de Projetos de Investimento*. Lisboa: Rei dos Livros.
- Barros, H. (2002) *Análise de Projetos de Investimentos*, 3ª. Edição – 3ª. Reimpressão, Edições Sílabo, Lisboa
- Barros, C.P. (2007). *Avaliação Financeira de Investimentos*. Lisboa: Escolar Editora.
- Bernecker, P., 1965, *Les Fondements du Tourisme, Cours d'Etudes Touristiques, UIOOT, Union Internationale des Organismes Officiels du Tourisme*
- Bodie, Z., Kane, A., e Marcus, A. (1998) - Bodie, Z., Kane, A., e Marcus, A. (1998). *Essentials of Investments*. McGraw-Hill.
- Cebola, A. (2013). *Projectos de Investimento de Pequenas e Médias Empresas - Elaboração e Análise* (2ª Edição). Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Códigos Tributários – Edição Universitária 2019. 16.ªedição. Coimbra: Almedina.
- Cunha (2010) - *Desenvolvimento do Turismo em Portugal: Os Primórdios, Fluxos e risco*. Nº1 2010. (Pp. 127 – 149)
- De Souza, P., e Lunkes, R. J. (2016). *Capital budgeting practices by large Brazilian companies*. *Contaduria y Administracion*, 61(3), 514–534
- Domingues, C. de M. (1990), *Dicionário técnico de turismo*, Lisboa, Dom Quixote
- Duarte, C e Esperança, J. P. 2012. *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*, (1ªEdição) Edições Sílabo.
- Duarte, C., e Esperança, J. P. (2014). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Esperança, J., P. e Matias, F. (2009), *Finanças Empresariais*, Editor: Texto Editores
- Fuster, Fernandez Luis, 1967, *Teoria y técnica del Turismo, Mundo Cientifico*, série Turismo, Editora Nacional Madrid
- Gomes (2011, p.18) - Gomes, V. S. S. (2001). *Avaliação de Projetos de Investimento: Elaboração de um Estudo de Viabilidade Económico-Financeira*. Tese de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Hermann von Schullern zu Schrattenhofen (1911), *Grundzüge der Volkswirtschaftslehr*, Tempsky.
- Hunziker, W. e Krapf K., 1942. *Allgemeine Fremdenverkehrshre*, Zuriq

- Hwang e Chang (2003) *Using Data Envelopment analysis to measure hotel managerial efficiency change in Taiwan*. *Tourism Management*, N°24, pp. 357-369.
- Lefley, F., (1997) *Approaches to risk and uncertainty in the appraisal of new technology capital projects*. *International Journal of Production Economics*, 53, 21-33.
- Lima, L., Armada, M. e Fernandes, A., (2004), *Sobre a avaliação de empresas não cotadas em bolsa*. Disponível em: [https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/4757/1/lima\\_rocharmada\\_fernandes.pdf](https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/4757/1/lima_rocharmada_fernandes.pdf), (acedido a 26 de maio de 2020).
- Lima Santos, L., Gomes C., Faria A.R., Lunkes, R.J., Malheiros, C., Silva da Rosa, F., Nunes, C. (2016). *Contabilidade de Gestão Hoteleira*. Cacém: ATF-Edições Técnicas.
- Marques, Albertino (2000). *Conceção e Análise de Projetos de Investimento*. Edições Sílabo, Lisboa.
- Moreira, J. (2019). *Contabilidade - da preparação à interpretação da informação financeira*. Edições Sílabo, Lisboa.
- Nabais, C. e Nabais, F. (2011). *Prática Financeira I. Análise Económica e Financeira*. 6ª Edição, Lisboa: Lidel.
- Neves, J. C. (2002), *Avaliação de Empresas e Negócios*, 1ª edição, McGraw-Hill, Lisboa.
- Pianosi, F., Beven, K., Freer, J., Hall, J. W., Rougier, J., Stephenson, D. B., e Wagener, T. (2016). *Sensitivity analysis of environmental models: a systematic review with practical workflow*. *Environmental Modelling and Software*, 79, 214–232.
- Planas, F. (2004) *La contabilidad de gestión en la industria hotelera: Estudio sobre su implantación en las cadenas hoteleras en España*. Tese de Doutoramento não publicada, Universitat Rovira i Virgili.
- Porfírio, J. A., Couto, G., e Lopes, M. M. (2004) *Avaliação de Projetos de investimentos da análise Tradicional às opções Reais*. Publisher team, Lisboa
- Quintas, M. A. (2006) *Organização e gestão hoteleira: Estrutura e financiamento dos empreendimentos hoteleiros*, Volume I, Lisboa, Oteltur
- Salim, C. S., Hochman, N., Ramal, A. C., & Ramal, S. A. (2001) *Construindo plano de negócios*, São Paulo, Brasil: Campus.
- Silva, P. P. (1999) *Técnicas de análise de investimentos: do VAL às opções reais*. Coimbra: Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.
- Soares, I., Moreira, J., Pinho, C. e Couto, J. (2015) *Decisões de Investimento - Análise Financeira de Projetos*, 4a Edição, Edições Sílabo.
- Soares, I., Moreira, J.; Pinho, C. e Couto, J. (2008), *Decisões de Investimento – Análise Financeira de Projetos*, 2ª Edição, Lisboa, Edições Sílabo.
- Sousa, M. D. C. S. e Stosic, B. (2005) *Technical efficiency of the brazilian municipalities: correcting nonparametric frontier measurements for outliers*. *Journal of Productivity Analysis*, 24 (2), 157-181.

### Websites consultados:

Agência de Gestão de Tesouraria e da Dívida Pública. Disponível em : [https://www.igcp.pt/fotos/editor2/2020/Instrumentos\\_de\\_Divida/20200911\\_Conventions\\_OT\\_ENG.pdf](https://www.igcp.pt/fotos/editor2/2020/Instrumentos_de_Divida/20200911_Conventions_OT_ENG.pdf), (acedido a 30.09.2020).

Camara Municipal de Lagos. Disponível em: <https://www.cm-lagos.pt/municipio/camara-municipal/demografia> (acedido a 01.06.2020).

Country Default Spreads and Risk Premiums. Disponível em [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/ctryprem.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html) (acedido a 30.09.2020).

Damoran online. Disponível em: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/> (acedido a 30.09.2020).

Decreto Regulamentar n.º 25/2009. Disponível em: <https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/489774/details/normal?l=1> (acedido a 14.04.2020).

Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócio e do seu Modelo Financeiro. Disponível em : [https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-\(5\).pdf.aspx?lang=pt-PT](https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-(5).pdf.aspx?lang=pt-PT) (acedido a 10.01.2020).

Guia para Elaboração de Trabalho Final de Mestrado, 2º Ciclo, Faculdade de Economia Universidade do Algarve, disponível em : [https://fe.ualg.pt/sites/ualg.pt/files/fe/guiao\\_tfm\\_feualg\\_vaprovada\\_revisto2016\\_sem-legislacao.pdf](https://fe.ualg.pt/sites/ualg.pt/files/fe/guiao_tfm_feualg_vaprovada_revisto2016_sem-legislacao.pdf), (acedido a 10.12.2019).

INE – Instituto Nacional de Estatística - <https://www.ine.pt/> (acedido a 12.03.2020).

Marina de Lagos - <https://www.marinadelagos.pt/> (acedido a 01.06.2020).

Organização Mundial do Turismo - <https://www.unwto.org/> (acedido a 10.03.2020).

PORDATA - <https://www.pordata.pt/> (acedido a 12.03.2020).

Turismo de Portugal - <http://www.turismodeportugal.pt/pt/Paginas/homepage.aspx> (acedido a 25.02.2020).

Visitar Lagos, Algarve – Guia e roteiro com o melhor de Lagos. Disponível em: <https://www.vagamundos.pt/visitar-lagos-algarve-roteiro-guia/> (acedido a 24.07.2020).

World Travel & Tourism Council - <https://wtcc.org/> (acedido a 12.03.2020).

## APÊNDICE 1 -Orçamento Reconstrução



**ROCHA VIANA**  
Construções, lda.  
Urb. Miroceano, lote N. 8;-8600-614 Lagos  
Rua Prof. Dr. Adelino Palma Carlos  
Tel/Fax-282782719 Telem 962788325  
E-mail: [rocha-viana@hotmail.com](mailto:rocha-viana@hotmail.com)  
Alvará n° 47703

**Dono de obra:**

**Local:** Lagos

**Obra:** Reconstrução de um edifício unifamiliar com piscina

**Data:** 10 de Setembro de 2020

**Assunto:** Lista de preços unitários - orçamento

Cap	Un	Descrição	Quantid	Custo	Subtotal	Total
<b>1</b>		Estaleiro				
1.1	Vg	Montagem, exploração e desmontagem do estaleiro, incluindo todos encargos gerais, equipamentos redes provisórias de água, esgotos, electricidade, telefone, vedações e tudo o mais necessário à execução da obra.	18	300,00€	5.400,00€	
		Subtotal				5.400,00€
<b>2</b>		Movimento de terras				
2.1	M2	Desmatção e decapagem do terreno com meios mecânicos, incluindo remoção, transporte e tratamento dos produtos sobrantes.	915.00	0,75€	686.25€	
2.2	M3	Escavação de terras para implantação das fundações em solo local, com os meios mecânicos necessários até à cota definida em projecto, incluindo transporte e remoção dos materiais escavados para um local adequado. (Considerando factor de empolamento 20%)	527.00	10,50€	5.533.50€	
2.3	Vg	Aterro com terras proveniente da escavação, incluindo compactação em camadas sucessivas, através do equipamento mecânico				

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		indicado, até alcançar um grau de compactação semelhante ao inicial, incluindo carga e transporte das terras até ao local, humedecimento das mesmas se necessário e todos os trabalhos inerentes.	1,00	1.000,00€	1.000,00€	
2.4	VG	Demolição de paredes, e zonas parciais de estrutura	1.00	10.980,00€	10.980,00€	
2.5	Un	Remoção e transporte a vazadouro legal (decreto-lei Nº 46/2008) dos resíduos provenientes da construção, incluindo limpeza do local intervencionado com os respectivos meios auxiliares.	15.00	192,50€	2.887,50€	
		Subtotal				10.107,25€
<b>3</b>		<b>Estrutura</b>				
3.1	M2	Fornecimento e execução de laje aligeirada de vigotas de betão e abobadilhas, incluindo escoramento, cofragem, descofragem, armaduras, e todos os trabalhos inerentes.	223,55	27,35€	6.114,09€	
3.2	M3	Fornecimento e aplicação de betão de limpeza c16/20 com 10 cm de espessura máxima, fabricado em central, incluindo todos os trabalhos de colocação, regularização, nivelamento e compactação do terreno de base.	14,00	84,00€	1.176,00€	
3.3	M3	Fornecimento e aplicação de betão c25/30 em sapatas, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	28,50	88,08€	2.510,28€	
3.4	M3	Fornecimento e aplicação de betão c25/30 em vigas de fundação, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	31,00	88,08€	2.730,48€	
3.5	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 em pilares, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	28,85	94,22€	2.435,59€	
3.6	M3	Fornecimento e aplicação de	78,00	94,22€	7.349,16€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		betão c30/37 em lajes maciças, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.				
3.7	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 em vigas, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	32.00	94,22€	3.015,04€	
3.8	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 em lajes de escadas, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	2.00	94,22€	188,44€	
3.9	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 em cortinas	7.00	94,22€	659,54€	
3.10	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em sapatas, conforme projecto de estabilidade.	900.00	2,00€	1.800,00€	
3.11	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em vigas de fundação, conforme projecto de estabilidade.	1.320,99	2,00€	2.640,00€	
3.12	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em pilares, conforme projecto de estabilidade.	2.672.00	2,00€	5.344,00€	
3.13	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em lajes maciças, conforme projecto de estabilidade.	7.843.00	2,00€	15.686,00€	
3.14	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em lajes de escadas, conforme projecto de estabilidade.	241.38	2,00€	482,76€	
3.15	Kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em vigas, conforme projecto de estabilidade.	2.280.00	2,00€	4.560,00€	
3.16	kg	Fornecimento e montagem de aço A500NR em cortinas	395.00	2,00€	790,00€	
3.17	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em sapatas.	80.00	17,00€	1.360,00€	
3.18	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em vigas de fundação.	103.45	17,00€	1.758,65€	
3.19	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em pilares.	283.50	17,00€	4.819,50€	
3.20	M2	Fornecimento, montagem e	390.00	17,00€	6.630,00€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		desmontagem de cofragem em lajes maciças.				
3.21	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em lajes de escadas.	12.51	17,00€	212,67€	
3.22	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em vigas.	227.00	17,00€	3.859,00€	
3.23	M2	Fornecimento montagem e desmontagem de cofragem em cortinas	110.00	17.00€	1.870.00€	
		Subtotal				77.991,20€
<b>4</b>		ALVENARIS – inclui a colocação de rede, nas juntas entre tijolo e estrutura				
4.1	M2	Fornecimento e assentamento de alvenaria de tijolo cerâmico furado, 30x20x11, marca Préceram, com argamassa de cimento e areia ao traço 1:5, incluindo travamentos, e lintéis nos vãos.	259.15	15,50€	4.014,96€	
4.2	M2	Fornecimento e assentamento de pano duplo de alvenaria, tijolo cerâmico furado 30x20x15 + 30x20x11, marca Préceram, com argamassa de cimento e areia ao traço 1:5, incluindo travamentos, e lintéis nos vãos.	384.15	33,50€	12.869,02€	
4.3	M2	Fornecimento e assentamento de pano duplo de alvenaria, de tijolo cerâmico furado 30x20x11, marca Préceram com argamassa de cimento e areia ao traço 1:5, incluindo travamentos, e lintéis nos vãos.	72.18	31.00€	2.237,58€	
		Subtotal				19.121,56€
<b>5</b>		Coberturas				
5.1	Un	Fornecimento e execução de chaminés em alvenaria revestida com reboco exterior, e todos os trabalhos inerentes, conforme o pormenor de arquitectura.	3.00		800.00€	
5.2	M2	Fornecimento e execução de camada de betonilha de regularização para execução da impermeabilização, incluindo remates a elementos salientes, espessura até 0,05m + 0,07m	185.42	23,80€	4.413,00€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		+0.05m para camada de forma, protecção do roofmate e betonilha, incluindo todos os trabalhos inerentes.				
5.3	M2	Fornecimento e execução do sistema de impermeabilização da cobertura, constituída pela aplicação de duas demãos de primário betuminoso impercot (2ª demão no sentido perpendicular à 1ª demão), aplicação de membrana de tela Polyxis 40, incluindo todos os trabalhos inerentes.	245.00	9,68€	2.371,60€	
5.4	M2	Fornecimento e execução de tela de areia nos muros perimetrais.	29.00	9.68€	280.72€	
5.5	M2	Fornecimento e execução de tela 3kg	217.00	8.68€	1.883,56€	
5.6	M2	Fornecimento e aplicação de isolamento térmico na cobertura, topos SL 80 (1,25x60 unidade) de espessura, incluindo todos os trabalhos inerentes.	187.50	11,04€	2.070,00€	
5.7	M2	Fornecimento e assentamento de pavimentos exteriores, em tijoleira cerâmica, assente com cimento cola, e juntas preenchidas com argamassa, incluindo todos os trabalhos inerentes.	170.00	45,00€	7.650,00€	
		Subtotal				19.468,88€
<b>6</b>		Revestimentos de paredes e tectos				
6.1	M2	Fornecimento e execução de reboco areado em paredes e tectos exteriores conforme projecto de arquitectura, argamassa pré preparada tipo fassa, para exteriores, com espessura média 2cm, incluindo rede nas zonas de ligação das alvenarias a suportes, chapisco nas superfícies lisas e tectos, e todos os trabalhos inerentes.	789.05	17,84€	14.076,65€	
6.2	M2	Fornecimento e execução de reboco areado fino em paredes e tectos interiores conforme projecto de arquitectura, argamassa pré preparada tipo Fassa para interiores, com espessura média de 2cm,	890.81	17,84€	15.892,05€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		incluindo rede nas zonas de ligação das alvenarias a suportes, chapisco nas superfícies lisas e tectos, e todos os trabalhos inerentes.				
6.3	M2	Fornecimento e assentamento de azulejo em instalações sanitárias, até 2.40 de altura, assente com cola para interiores de cor cinza, enchimento de juntas com argamassa destinada ao efeito de cor a definir, incluindo todos os trabalhos inerentes. PVP até 12,00€/m2	53.04	40,23€	2.133,80€	
		Subtotal				32.102,50€
7		Revestimentos de pavimentos				
7.1	M2	Fornecimento e execução de camada de enchimento em pavimentos interiores, R/C altura até 0,15m, composta por areia e cimento, para assentamento do aquecimento, incluindo todos os trabalhos inerentes.	168.78	13,63€	2.300,47€	
7.2	M2	Fornecimento e aplicação de placas de isolamento topos 40 para aquecimento R/C.	100.00	10,30€	1.030,00€	
7.3	M2	Fornecimento e execução de betonilha de regularização em pavimentos interiores, R/C à base de areia e cimento, com altura até 0,05m, incluindo todos os trabalhos inerentes.	168.78	10,23€	1.726,61€	
7.4	M2	Fornecimento e execução de camada de enchimento em pavimentos interiores, 1º andar altura até 10cm	158.23	11,63€	1.840,21€	
7.5	M2	Fornecimento e execução de betonilha de regularização em pavimentos interiores 1º andar para protecção do impactudan	158.23	10,23€	1.618,69€	
7.6	M2	Fornecimento e execução de betonilha em pavimentos interiores, 1º andar até 5cm	158.23	10,23€	1.618,69€	
7.7	M2	Fornecimento e execução de impactudan	150.00	7,00€	1.050,00€	
7.8	M2	Fornecimento e execução de camada de enchimento em pavimentos exteriores, r/c composto por areia e cimento,	92.17	11,63€	1.071,94€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		com uma altura até 0,10m, incluindo todos os trabalhos inerentes.				
7.9	M2	Fornecimento e execução de betonilha para proteção da tela, r/c	92.17	10,23€	942,90€	
7.10	M2	Fornecimento e execução de betonilha de regularização em pavimentos exteriores R/C à base de areia e cimento, altura até 0,05m, incluindo todos os trabalhos inerentes.	92.17	10,23€	942,90€	
7.11	M2	Fornecimento e execução de camada de tela para impermeabilização de 3kg R/C	128.00	8,68€	1.111,04€	
7.12	M2	Fornecimento e execução de betonilha exterior 1º andar até 10cm	86.56	11,63€	1.006,69€	
7.13	M2	Fornecimento e execução de betonilha exterior 1º andar até 5cm	86.56	10,23€	855,51€	
7.14	M2	Fornecimento e execução de tela de impermeabilização 1º andar 4kg	135.00	9,68€	1.306,80€	
7.15	M2	Fornecimento e execução de tela de areia perimetral dos muros 1º andar	30.00	9,68€	290,40€	
7.16	M2	Fornecimento e execução de tela de impermeabilização de 3kg 1º andar	123.00	8,68€	1.089,78€	
7.17	M2	Fornecimento e execução de placas de isolamento topox 40 1º andar	90.00	10,30€	927,00€	
7.18	M2	Fornecimento e assentamento de pavimentos interiores cerâmicos, assente de acordo com o dono de obra, com cimento cola para interiores da weber d cor cinza, enchimento de juntas com argamassa, incluindo todos os trabalhos inerentes.	192.47	45,00€	8.661,15€	
7.19	M2	Fornecimento e assentamento de pavimento cerâmico em wc, assente de acordo com o dono de obra, com cimento cola para interiores de cor cinza, enchimento de juntas com argamassa própria com a cor a definir pelo dono de obra, incluindo todos os trabalhos	29,09	40,23€	1.170,29€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		inerentes. (PVP até 15,00€/m2)				
7.20	M2	Fornecimento e assentamento de pavimentos exteriores, em tijoleira cerâmica, assente com cimento cola, e juntas preenchidas com argamassa, incluindo todos os trabalhos inerentes.	167.74	45,00€	7.548,83€	
7.21	M2	Fornecimento e assentamento de revestimento de escadas exteriores com pavimento, 30x30 para degraus, assente com cimento cola da weber e preenchimento de juntas com argamassa, incluindo todos os trabalhos inerentes.  Cobertores	6.15	117,00€	719,55€	
		Subtotal				38.829,45€
<b>8</b>		<b>Isolamentos e impermeabilizações</b>				
8.1	M2	Fornecimento e aplicação de isolamento térmico em paredes exteriores, placas de TOPOX MUR CW, com 4cm de espessura, incluindo todos os trabalhos inerentes.	185.60	10,30€	1.911,68€	
8.2	M2	Fornecimento e aplicação de isolamento térmico em paredes duplas, placas de TOPOX MUR CW, com 3 cm de espessura, incluindo todos os trabalhos inerentes.	110.20	8,65€	953,23€	
		Subtotal				2.864,91€
<b>9</b>		<b>Cantarias</b>				
9.1	MI	Fornecimento e assentamento de peitoris e soleiras, feitos em obra incluindo a execução de impermeabilização dos vãos com a aplicação de membrana de polímero APP de 4kg/m2 do tipo polyester 40 sobre argamassa de preparação com pendente e todos os trabalhos inerentes.	64.63	55,00€	3.554,65€	
		Subtotal				3.554,65€

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

10	mf	Fornecimento e assentamento de capeamento	122.70	30,00€	3.681,00€	
		subtotal				3.681,00€
11		Carpintarias				
11.1	UN	Fornecimento e montagem de portas interiores	14.00	489,60€	6.854,40€	
		Subtotal				6.854,40€
12		Equipamentos sanitários				
12.1		Fornecimento e assentamento de louça sanitária da marca, modelo ROCA INSPIRA, incluindo respectivos acessórios de fixação, ligações às redes e todos os trabalhos necessários.				
12.1.2	Un	Sanita	10	64,27€	642,70€	
12.1.3	Un	Tanque	10	106,89€	1.068,90€	
12.1.4	Un	tampo	10	35,86€	385,60€	
12.1.5	Un	Lavatório	10	42,62€	426,20€	
	un					
12.2	Un	Fornecimento e execução de base de duche, feita em obra, e todos os trabalhos inerentes.	10.00	150,60€	1.506,00€	
12.3		Fornecimento e assentamento de torneiras, monocomando de lavatório marca e modelo, ROCA TARGA incluindo respectivos acessórios e fixações.				
	Un	Monocomando para lavatório	10	75,80€	758,00€	
	Un	Coluna de duche termostática, ROCA even-t round	10	115,90€	1.159,00€	
		Subtotal				5.946,40€
13		Instalações técnicas Nota: exclui-se ramais fora do limite do lote.				
13.1	Vg	Fornecimento e execução completa de rede exterior e interior de abastecimento de água à moradia e compartimento técnico exterior, apartir do ramal de abastecimento da moradia, incluindo todos as tubagens, acessórios, WIRSBO e da UPONOR, tubo UNIPLEX diam. 32,25,20 e 16 para agua quente e retorno, ensaios de acordo com o projecto e caderno de encargos.	1.00	6.250,00€	6.250,00€	
13.2	VG	Fornecimento e execução de rede de drenagem de águas pluviais e	1.00	6.532,90€	6.532,90€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

		esgotos, incluindo tubagens em PVC, caixas de visita com tampa rebaixada em ferro galvanizado, ralos de pavimento de acordo de acordo com os materiais, diâmetros e traçados definidos em projectos com todos os acessórios e trabalhos inerentes.				
13.3	VG	Fornecimento e execução de sistema de ventilação das instalações sanitárias, composto por tubos de PVC 90mm, grelhas de protecção e ventax, incluindo todos os acessórios, materiais e trabalhos à sua correcta execução.	10.00	151,00€	700,00€	
13.4	Un	Fornecimento e execução da instalação completa das redes eléctricas, I.T.E.D., incluindo todas as tubagens, cabos, quadros, acessórios e ensaios, tudo de acordo com o estipulado no projecto da especialidade,				
13.4.1	Un	Caixa P100 equipada	1.00	86,90€	86,90€	
13.4.2	Un	Caixa contador CCTP	1.00	60,50€	60,50€	
	Un	Quadro eléctrico geral	1.00	2.058,10€	2.058,10€	
	Un	Quadros Q1 Q2 Q3e Q4	4.00	508,20€	2.032,80€	
	Un	Tomadas de corrente duplas C/Tampa	23.00	31,90€	733,70€	
	Un	Tomadas de corrente simples C/Tampa	6.00	28,60€	171,60€	
	Un	Tomadas de corrente triplas C/Tampa	2.00	33,33€	66,00€	
	Un	Tomadas de corrente duplasIP44	7.00	31,90€	223,30€	
	Un	Tomadas de corrente duplas	35.00	27,50€	962,50€	
	Un	Tomadas de corrente simples	10.00	25,30€	253,00€	
	Un	Aparelhos de iluminação TIPO1 (HERCULES 05-8961-34-B8+71-9713)	18.00	85,39€	1.537,02€	
	Un	Pontos de luz exteriores	18.00	37,40€	673,20€	
	Un	Pontos de luz	71.00	24,20€	1.718,20€	
	Un	Aparelhos de iluminação TIPO3 (LEO – DN-0511-S2-00)	6.00	38,59€	231,54€	
	Un	Pontos de alimentação AR condicionado	4.00	42,90€	171,60€	
	Un	Pontos de alimentação PL	7.00	42,90€	300,30€	
	Un	Pontos de alimentação EX	6.00	38,50€	231,00€	
	Un	Ponto de alimentação EED	1.00	38,50€	38,50€	
	Un	Ponto de alimentação FO	1.00	38,50€	38,50€	
	Un	Ponto de alimentação CAL	1.00	42,90€	42,90€	
	Un	Ponto de alimentação DAQS	1.00	42,90€	42,90€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

	Un	Ponto de alimentação Bomba solar	1.00	42,90€	42,90€	
	Un	Ponto de alimentação ATI	1.00	29,70€	29,70€	
	M	Metros de cabo XV 5G6mm+tubo corrugado40mm VM	125.00	4,87€	608,75€	
	M	Metros de cabo XV 4x16mm+tubo corrugado 63 mmVM	16.00	9,64€	154,24€	
	M	Metros de cabo XV 3G2,5mm+tubo isogris 25mm portão	62.00	1,98€	122,76€	
	Un	Terra de protecção TELECOMUNICAÇÕES	1.00	38,50€	38,50€	
	Un	ATI 12/12 equipado	1.00	309,10€	309,10€	
	Un	Tomadas RJ 45 CAT 6	10.00	40,70€	407,00€	
	Un	Tomadas TV 5226	10.00	40,70€	407,00€	
	Un	Tubagem reserva FO	1.00	16,50€	16,50€	
	Un	Tubagem ATI- SVM 10m	1.00	24,20€	24,20€	
	Un	Tubagem PAT 12m + caixa C53	1.00	23,10€	23,10€	
	Un	Tampa CVM	1.00	60,50€	60,50€	
	Un	Kit Video Porteiro VDS Color City FERMAX C/Dois monitores e duas entradas Aparelhagem prevista a instalar (LOGUS 90 EFEPEL BR) ou equivalente. NOTA: está excluído antenas de TV, e ramal fora do lote.	1.00	1.597,75€	1.597,75€	
13.5	VG	Fornecimento e montagem de sistema solar ROTH 1000L AQS, incluindo acessórios e todos os trabalhos inerentes à sua instalação e correcto funcionamento -1 Deposito acumulador EPL c/ 2serp. 1000L (ALT 2.250mm, Diam.950mm) - 5 Colector HELIOSTAR - 1 Kit suporte vertical base p/ colectores HELIOSTAR - 4 Kit suporte vertical fila p/ colectores HELIOSTAR - 1 grupo Hidraulico - 1 regulador solar BW - 1 Válvula de segurança - 1 Vaso de expansão 24L - 10L Liquido protecção anticongelante	1.00	10.490,04€	10.490,04€	
13.6	Un	Fornecimento e montagem de caldeira a Gaz PLATINUM PLUS 24	1.00	4.583,70€	4.583,70€	

Local: Lagos

Obra: Reconstrução de moradia com piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

13.7	VG	Fornecimento e montagem de instalação de gaz, incluindo todos os trabalhos inerentes.	1.00	740,00€	740,00€	
13.8	Vg	Apoio de construção civil (trabalhos auxiliares de servente e pedreiro para a correcta execução das infra-estruturas, incluindo abertura de roços, assentamento de caixas e tapamento de roços entre outros).	1.00	20.000,00€	20.000,00€	
		Subtotal				64.812,70€
14		Caixilharias				
14.1	VG	Fornecimento e montagem de alumínio	1.00	25.482,30€	25.482,30€	
		Subtotal				25.482,30€
15		Pinturas				
15.1	M2	Fornecimento e execução de pintura de paredes e tectos interiores com produtos da marca CIN, constituído por 1 demão de primário e duas demãos de tinta Vinylmate, de cor branca, incluindo todos os trabalhos inerentes.	853.38	7,84€	6.690,50€	
15.2	M2	Fornecimento e execução de pintura de paredes e tectos interiores com produtos da marca CIN, constituído por 1 demão de primário e duas de tinta Vinylmate, com aditivo anti-fungo de cor branca, incluindo todos os trabalhos inerentes.	180.84	8,34€	1.508,20€	
15.3	M2	Fornecimento e execução de pintura de paredes e tectos exteriores com produtos da marca CIN, constituído por 1 demão de primário e duas de tinta de cor branca, incluindo todos os trabalhos inerentes.	491.00	10,00€	4.910,00€	
15.4	ml	Fornecimento e execução de pintura do gradeamento e portão com produtos da marca BARBOT, constituído por 1 demão de primário zarcão Económico e duas demãos de tinta Esmalte Barbolux Acetinado ou equivalente, de cor a definir pelo Dono de Obra, incluindo todos os trabalhos e materiais inerentes.	61.50	28,00€	1.772,00€	

Local: Lagos  
 Obra: Reconstrução de moradia com piscina  
 Data: 10 de Setembro de 2020

						14.880,70€
<b>16</b>		Serralharias				
16.1	vg	Fornecimento e assentamento de guardas exteriores, compostas por barras de ferro com tratamento metalizado, e respectivas peças de fixação incluindo todos os acessórios e trabalhos inerentes.	1.00		8.160,00€	
						8.160,00€
<b>17</b>		Diversos				
17.1	M2	Fornecimento e assentamento de calçada com pedra de cor clara, com a dimensão média 10x10x10, assente sobre camada do solo devidamente compactada e base de pó de pedra, rejuntada com argamassa composta por pó de pedra e cimento, incluindo todos os trabalhos inerentes.	200.63	27,00€	5.417,01€	
						5.417,01€

NOTA 1: excluem-se arranjos exteriores fora do limite do lote, e ramais de ligação. Todos os trabalhos que não estejam definidos neste orçamento e que ultrapassem os valores estipulados no mesmo serão pagos como trabalhos extra, posteriormente combinados entre ambas as partes. Está excluído qualquer taxa de licenciamento.

**Valores antes do IVA – Euros** **359.555,61€**

Lagos 10 de Setembro de 2020



ROCHA VIANA

Construções, lda.

Urb. Miroceano, lote N. 8;-8600-614 Lagos

Rua Prof. Dr. Adelino Palma Carlos

Tel/Fax-282782719 Telem 962788325

E-mail: [rocha-viana@hotmail.com](mailto:rocha-viana@hotmail.com)

Alvará n° 47703

Dono de obra:

Local : Lagos

Obra: Construção de piscina

Data: 10 de Setembro de 2020

Assunto: Lista de preços unitários - orçamento

### lista de preços unitários – piscina com / sem tanque de compensação

Itens	Un	Descrição	Quantid	Custo	Subtotal	Total
1.1	Un	Remoção e transporte a vazadouro legal (decreto-lei N° 46/2008) dos resíduos provenientes da construção e demolição (RCD's), incluindo limpeza do local intervencionado com os respectivos meios auxiliares.	1.00	192,50€	192,50€	
1.2	M3	Escavação de terras para implantação das fundações em solo local, com os meios mecânicos necessários, até à cota definida em projecto, incluindo transporte e remoção dos materiais escavados para um local adequado. (considerando factor de empolamento 20%)	270.00	14,50€	3.915,00€	
1.3	Vg	Compactação perimetral da piscina,	1.00	1.500,00€	1.500,00€	
1.4	M2	Fornecimento e aplicação de betão de limpeza c16/20 com 10cm de espessura máxima, fabricado em central, incluindo todos os	80.00	8,88€	710,00€	

Local: Lagos  
 Obra: Construção de Piscina  
 Data: 10 de setembro de 2020

		trabalhos de colocação, regularização, nivelamento e compactação do terreno de base.				
1.5	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 na laje de fundo, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	18.00	100,22€	1.803,96€	
1.6	M3	Fornecimento e aplicação de betão c30/37 em muro de suporte, fabricado em central, incluindo compactação mecânica por vibração e todos os trabalhos inerentes.	20.00	100,22€	2.004,40€	
1.7	M3	Fornecimento e aplicação de betão c 30/37 em placa da casa das máquinas, e escada.	5.00	100,22€	501,10€	
1.8	Kg	Fornecimento e montagem de aço A400NR em piscina e casa das máquinas, conforme o projeto de estabilidade.	5.000	2,20€	11.000,00€	
1.9	M2	Fornecimento montagem e desmontagem de cofragem em placa da casa das maquinas e escadas.	22.50	20,00€	450,00€	
1.10	M2	Fornecimento, montagem e desmontagem de cofragem em muros de suporte.	201.94	20,00€	4.038,80€	
1.11	M2	Fornecimento e execução de reboco de base/preparação para impermeabilização da piscina, com argamassa de cimento e areia ao traço 1:4 incluindo o chapisco de todas as superfícies e todos os trabalhos inerentes.	166.00	20,00€	3.320,00€	
1.12	M2	Fornecimento e execução do sistema de impermeabilização no muro e laje de fundo da piscina, incluindo os trabalhos preparatórios de sistema de impermeabilização composto por 3 camadas de resina para revestimento de impermeabilização, incorporando na 1ª uma rede flexível de fibra em poliéster, do tipo Weber dry 824 e todos os trabalhos inerentes.	166.00	25,79€	4.281,14€	
1.13	M2	Fornecimento e assentamento de pastilha de vidro, assente com cola weber col Aquaplus de cor branca,	166.00	54,37€	9.025,42€	

Local: Lagos  
 Obra: Construção de Piscina  
 Data: 10 de setembro de 2020

		enchimento de juntas com o mesmo material da weber de cor branca, incluindo todos os trabalhos inerentes. <b>Evinel 110colorsAzul Celeste25x25 M com PVP até 32,23€/m2</b>				
1.14	MI	Fornecimento e assentamento de capeamento da piscina, em pedra molianos com acabamento bujardado, arestas boleadas, com 3 cm de espessura e 30cm de largura, assente em meio fio de reboco sarrafado, assente com cimento cola destinado ao efeito da weber incluindo todos os trabalhos inerentes.	33.80	39,05€	1.319,89€	
1.15	M2	Fornecimento e aplicação de tela de impermeabilização, Polyxis 40 na cobertura da casa das maquinas.	20.48	9.68€	198,25€	
1.16	M2	Fornecimento e execução de camada de enchimento em pavimentos exteriores, composto por areia e cimento, com uma altura até 0,10m, incluindo pendentes para assentamento dos sarrafos do deck e todos os trabalhos inerentes.	18.60	11,55€	241,83€	
1.17	M2	Fornecimento e execução de betonilha de pavimento afagado com cimento, na casa das máquinas e escada.	20.93	15,00€	313,95€	
1.18	M2	Fornecimento execução de revestimento de paredes, com reboco areado	41.58	20,00€	831,60€	
1.19	M2	Fornecimento e execução de pintura	41.58	10,00€	415,80€	
1.20	un	Fornecimento e montagem de porta em alumínio tipo Porciana 1.00x2.00	1.00	308,00€	308,00€	
1.21	M2	Fornecimento e assentamento de pavimento em Deck, e todos os trabalhos inerentes.	0.00		0€	
1.22	Vg	Fornecimento e execução completa da rede de abastecimento de água à piscina, apartir da rede de abastecimento da moradia, incluindo todas as tubagens, acessórios e ensaios.	1.00	200,00€	200,00€	
1.23	Un	Fornecimento e execução de rede	1.00	220,00€	220,00€	

Local: Lagos  
 Obra: Construção de Piscina  
 Data: 10 de setembro de 2020

		de drenagem de esgotos, incluindo tubagens em pvc, caixas de visita com tampa grelha tipo sumidouro em ferro galvanizada com todos os acessórios e trabalhos inerentes.				
1.24	Un	Fornecimento e montagem de equipamento da piscina				
		Filtro Astral Aster99 600 11/2 Az	1.00	621,00€	621,00€	
		Arei Fina0,6-1,2mm 25 Kg	5.00	8,74€	43,70€	
		Bomba P Saci Optima 1 Cv Mono	1.00	378,35€	378,35€	
		Quadro c/ Res Mono 4-6,2ª	1.00	159,16€	159,16€	
		Skimmer Boca larga tampa quadrada	2.00	115,00€	230,00€	
		Ralo de fundo Astral redondo	2.00	24,15€	48,30€	
		Boca Impulsão Astral Ext. 2ªint 50	3.00	12,65€	37,95€	
		Boca Aspiração Astral	1.00	9,20€	9,20€	
		Passamuro Astral PVC 300mm	4.00	16,10€	64,40€	
		Projector Led's Astral branco 14w V1	2.00	310,50€	621,00€	
		Nicho p/ Projector Astral	2.00	20,70€	41,40€	
		Mangueira passacabos Astral flexível	2.00	5,17€	10,34€	
		Caixa de ligação Astral ABS	2.00	25,30€	50,60€	
		Clorador Salino Innowater SMC 20	1.00	1.167,25€	1.167,25€	
		Tubos e acessórios (orientativo)	1.00	632,50€	632,50€	
1.25	Vg	Apoio de construção civil (trabalhos auxiliares de servente e pedreiro para a correcta execução das infra- estruturas, incluindo abertura de roços, assentamento de caixas e tapamento de de roços entre outros.)	1.00	250,00€	250,00€	
1.26	Vg	Fornecimento e montagem de chuveiro da piscina incluindo torneira de chuveiro.	1.00	600,00€	600,00€	
1.27	Vg	Prumos para gradeamento	8.00	150,00€	150,00€	
1.28	Vg	Tubo de apoio para deck	1.00	927,00€	927,00€	
1.39	Vg	Enchimento de água	1.00	200,00€	200,00€	
1.30	Vg	Quadro electrico	1.00	1.100,00€	1.100,00€	

Local: Lagos  
Obra: Construção de Piscina  
Data: 10 de setembro de 2020

Nota: todos os trabalhos que não estejam definidos neste orçamento e que ultrapassem os valores estipulados no mesmo serão pagos como trabalhos a mais, posteriormente combinados entre ambas as partes.

**Valores antes do iva – euros**  
**54.133,79€**

Lagos\_10 de Setembro de 2020

## APÊNDICE 2 - Simulação de Financiamento com capital alheio



Soluções de Financiamento que fazem Crescer o seu Negócio

### SIMULAÇÃO - CRÉDITO DE MÉDIO E LONGO PRAZO

<b>Cliente</b>	<b>ABEIRASOL LDA</b>	<b>Agência</b>	<b>LAGOS</b>
<b>Morada</b>		<b>Telefone</b>	<b>(+351) 282780020</b>
<b>Telefone</b>		<b>Fax</b>	<b>(+351) 282780021</b>
<b>Sócio/Responsável</b>		<b>Gestor Bankinter</b>	

#### RESULTADO DA SIMULAÇÃO

<b>Prestação Mensal</b>	
Durante os primeiros 24 meses	<b>571,78€</b>
Períodos seguintes	<b>3,438,60€</b>

#### DADOS DO EMPRÉSTIMO

<b>Finalidade</b>	<b>EQUIPAMENTO</b>	<b>Taxa de Juro</b>	
<b>Valor do Empréstimo</b>	<b>377,000,00€</b>	<b>Tipo de Taxa</b>	<b>VARIÁVEL</b>
<b>Garantia Hipotecária</b>	<b>540,000,00€</b>	<b>Indexante: Média Euribor 12M (Base 360) <sup>(1)</sup></b>	<b>-0.359%</b>
<b>Prazo</b>	<b>144 MESES</b>	<b>Spread (Margem)</b>	<b>1.750%</b>
<b>Periodicidade</b>	<b>MENSAL</b>	<b>Taxa Anual Nominal</b>	<b>1.750%</b>
<b>Modalidade</b>	<b>CARÊNCIA DE CAPITAL</b>	<b>TAE (Taxa Anual Efectiva)</b>	<b>1.867%</b>
<b>Carência de Capital</b>	<b>24 MESES</b>		

#### ESTIMATIVA DE CUSTOS ASSOCIADOS **5,600,85€**

<b>Custos até ao Contrato</b>		<b>Custos de Contratação</b>	
<b>Comissão de Avaliação <sup>(a)</sup></b>	<b>1,045,50€</b>	<b>Honorários de Mútuo</b>	<b>190,45€</b>
<b>Emolumentos de Hipoteca</b>	<b>135,00€</b>	<b>Imposto do Selo da Escritura</b>	<b>25,00€</b>
<b>Atualização do Registo Patrimonial</b>	<b>25,00€</b>	<b>Diversos <sup>(a)</sup></b>	<b>36,90€</b>
<sup>(a)</sup> Inclui IVA à taxa legal.		<b>Conversão de Registos de Hipoteca</b>	<b>48,00€</b>

#### COMISSÕES E ENCARGOS FISCAIS

<b>Comissão de Concessão de Crédito</b>	<b>942,50€</b>
<b>Imposto do Selo sobre Comissão de Concessão de Crédito</b>	<b>37,70€</b>
<b>Comissão de Formalização</b>	<b>100,00€</b>
<b>Imposto do Selo sobre Comissão de Formalização</b>	<b>4,00€</b>
<b>Comissão de Processamento de Prestação</b>	<b>5,00€</b>
<b>Imposto do Selo sobre Comissão de Processamento de Prestação</b>	<b>0,20€</b>
<b>Imposto do Selo sobre Utilização do Crédito</b>	<b>2,262,00€</b>

#### NOTAS

1. Caso a componente variável (o "Indexante") na determinação da taxa de juro seja inferior a zero (0), considera-se que a mesma corresponde a zero (0), sendo neste caso a taxa de juro aplicada correspondentemente unicamente ao valor da margem.
2. A taxa de juro Nominal resulta da média aritmética simples das cotações diárias do indexante, observadas no mês anterior ao período de contagem de juros, arredondada à milésima, adicionada do spread.
3. Perante uma subida de Taxas, o valor da Prestação sofrerá os seguintes impactos:  
Subida de 1% do Indexante Euribor Média Euribor 12M (Base 360) -0,359% de acordo com as condições de mercado - o valor da Prestação será de 898,52€, e a TAE (Taxa Anual Efectiva) de 2,890%.  
Subida de 2% do Indexante Euribor Média Euribor 12M (Base 360) -0,359% de acordo com as condições de mercado - o valor da Prestação será de 1,225,25€, e a TAE (Taxa Anual Efectiva) de 3,923%.
4. O Valor da Avaliação indicado será confirmado aquando da avaliação final do imóvel pelo Bankinter.
5. Aos Honorários referidos acresce um custo de 24,91€ (inclui IVA) por cada um dos bens descritos.
6. Os custos apresentados referem-se apenas a emolumentos de Conservatória e do Cartório Privado referentes aos actos de hipoteca e imposto do selo, não estando por isso abrangidos os documentos necessários como certidões, cadernetas, deslocações, outras.
7. Os elementos apresentados são meramente indicativos e resultam das condições de mercado em vigor, podendo registar alterações em função da modificação dessas condições, pelo que, antes da contratação do seu empréstimo deverá confirmar os termos e as condições contratuais que serão aplicadas ao empréstimo.

Bankinter, S.A. – Sede: Paseo de la Castellana, n.º29 28046 Madrid, Espanha  
 Bankinter, S.A. – Sucursal em Portugal: Praça Marquês de Pombal, n.º 13, 2.º andar, 1250-162, Lisboa – NIPC 980547490, C.R.C. Lisboa  
 Membro do Sistema de Garantia de Depósitos ("Fondo de Garantia de Depósitos") de Espanha

Simulação n.º

2020-09-23

Pág. 1/2

▶ PLANO DE AMORTIZAÇÃO PARA O 1º ANO

#	Data	Prestação	Amortização	Juros	Imposto do Selo	Capital em Dívida	Com,Proc,Prest (1)
						377,000,00€	
1	2020-10-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
2	2020-11-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
3	2020-12-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
4	2021-01-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
5	2021-02-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
6	2021-03-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
7	2021-04-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
8	2021-05-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
9	2021-06-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
10	2021-07-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
11	2021-08-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€
12	2021-09-23	571,78€	0,00€	549,79€	21,99€	377,000,00€	5,20€

<sup>1</sup> Comissão de Processamento de Prestação (com Imposto do Selo).

▶ PLANO DE AMORTIZAÇÃO PARA OS ANOS SEGUINTE

	Ano	Prestação	Amortização	Juros	Imposto do Selo	Capital em Dívida	Com,Proc,Prest (1)
1	2020	1,715,35€	0,00€	1,649,38€	65,98€	377,000,00€	15,60€
2	2021	6,861,40€	0,00€	6,597,50€	263,90€	377,000,00€	62,40€
3	2022	15,461,85€	8,613,50€	6,584,95€	263,40€	368,386,50€	62,40€
4	2023	41,263,21€	34,848,31€	6,168,17€	246,73€	333,538,18€	62,40€
5	2024	41,263,21€	35,487,87€	5,553,21€	222,13€	298,050,31€	62,40€
6	2025	41,263,21€	36,139,17€	4,926,97€	197,08€	261,911,14€	62,40€
7	2026	41,263,21€	36,802,41€	4,289,23€	171,57€	225,108,73€	62,40€
8	2027	41,263,21€	37,477,83€	3,639,79€	145,59€	187,630,90€	62,40€
9	2028	41,263,21€	38,165,65€	2,978,43€	119,14€	149,465,25€	62,40€
10	2029	41,263,21€	38,866,09€	2,304,93€	92,20€	110,599,17€	62,40€
11	2030	41,263,21€	39,579,38€	1,619,07€	64,76€	71,019,79€	62,40€
12	2031	41,263,21€	40,305,76€	920,62€	36,82€	30,714,02€	62,40€
13	2032	30,947,41€	30,714,02€	224,41€	8,98€	0,00€	46,80€
Total		426,354,90€	377,000,00€	47,456,64€	1,898,27€	0,00€	748,80€

<sup>1</sup> Comissão de Processamento de Prestação (com Imposto do Selo).

Bankinter, S.A. – Sede: Paseo de la Castellana, n.º29 28046 Madrid, Espanha  
 Sucursal em Portugal: Avenida do Colégio Militar, Torre Oriente, 37 F, 13.º Andar, 1500-180 Lisboa – Portugal - NIPC 980547490, C.R.C. Lisboa

Membro do Sistema de Garantia de Depósitos ("Fondo de Garantía de Depósitos") de Espanha

Simulação nº0

2020-09-23

Pág. 2/2

## APÊNDICE 3 -Depreciações e Amortizações

Descrição	Taxa	Valor de Investimento	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Valor Acumulado	VLC
<b>Ativos Fixos Tangíveis</b>									
Construção - benfeitorias	5%	413 689,40 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	20 684,47 €	103 422,35 €	310 267,05 €
<b>Equipamento básico</b>									
Camas (c/colchão)	20,00%	4 163,42 €	832,68 €	832,68 €	832,68 €	832,68 €	832,68 €	4 163,42 €	- €
Mesas cabeceira	12,50%	424,39 €	53,05 €	53,05 €	53,05 €	53,05 €	53,05 €	265,24 €	159,15 €
Aparadores/Estante	12,50%	504,88 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	315,55 €	189,33 €
Mesa quartos	12,50%	504,88 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	63,11 €	315,55 €	189,33 €
Cadeiras/Sofas Interiores	12,50%	2 414,63 €	301,83 €	301,83 €	301,83 €	301,83 €	301,83 €	1 509,14 €	905,49 €
Mesas Terraço	12,50%	581,71 €	72,71 €	72,71 €	72,71 €	72,71 €	72,71 €	363,57 €	218,14 €
Cadeira Terraço	12,50%	724,39 €	90,55 €	90,55 €	90,55 €	90,55 €	90,55 €	452,74 €	271,65 €
Mini-bar	14,28%	657,72 €	93,92 €	93,92 €	93,92 €	93,92 €	93,92 €	469,61 €	188,11 €
Frigorífico com vitrine	12,50%	414,63 €	51,83 €	51,83 €	51,83 €	51,83 €	51,83 €	259,15 €	155,49 €
Arca congeladora com vitrine	12,50%	617,89 €	77,24 €	77,24 €	77,24 €	77,24 €	77,24 €	386,18 €	231,71 €
Frigorífico combinado	14,28%	324,39 €	46,32 €	46,32 €	46,32 €	46,32 €	46,32 €	231,62 €	92,78 €
Fogão	12,50%	813,00 €	101,63 €	101,63 €	101,63 €	101,63 €	101,63 €	508,13 €	304,88 €
Máquina Café	14,28%	1 099,19 €	156,96 €	156,96 €	156,96 €	156,96 €	156,96 €	784,82 €	314,37 €
Máquina Sumos	14,25%	902,44 €	128,60 €	128,60 €	128,60 €	128,60 €	128,60 €	642,99 €	259,45 €
Tostadeira	14,28%	113,01 €	16,14 €	16,14 €	16,14 €	16,14 €	16,14 €	80,69 €	32,32 €
Torradeiras	14,28%	243,90 €	34,83 €	34,83 €	34,83 €	34,83 €	34,83 €	174,15 €	69,76 €
Máquina Loiça	14,28%	486,99 €	69,54 €	69,54 €	69,54 €	69,54 €	69,54 €	347,71 €	139,28 €
Conjuntos Serviço Mesa	33,30%	162,52 €	54,12 €	54,12 €	54,12 €	54,12 €	54,12 €	270,60 €	54,44 €
Conjuntos Copos Vinho	33,33%	16,26 €	5,42 €	5,42 €	5,42 €	5,42 €	5,42 €	27,10 €	5,42 €
Conjuntos Copos	33,00%	28,45 €	9,39 €	9,39 €	9,39 €	9,39 €	9,39 €	46,94 €	9,96 €
Conjuntos Faqueiro (56 peças)	25,00%	203,21 €	50,80 €	50,80 €	50,80 €	50,80 €	50,80 €	254,01 €	152,41 €
Conjunto Mesa c/2 Cadeiras	12,50%	673,17 €	84,15 €	84,15 €	84,15 €	84,15 €	84,15 €	420,73 €	252,44 €
Máquina Lavar Roupa 8 kg	14,28%	648,78 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	463,23 €	185,55 €
Máquina Lavar Roupa 17 kg	14,28%	2 112,20 €	301,62 €	301,62 €	301,62 €	301,62 €	301,62 €	1 508,11 €	604,09 €
Máquina Secar Roupa 9 kg	14,28%	1 021,95 €	145,93 €	145,93 €	145,93 €	145,93 €	145,93 €	729,67 €	292,28 €
Calandra Secadora	14,28%	2 070,65 €	295,69 €	295,69 €	295,69 €	295,69 €	295,69 €	1 478,44 €	592,21 €
Ferro de Engomar	14,28%	373,15 €	53,29 €	53,29 €	53,29 €	53,29 €	53,29 €	266,43 €	106,72 €
<b>Ativos Intangíveis</b>									
Software Alojamento	33%	490,00 €	163,32 €	163,32 €	163,32 €	163,32 €	163,32 €	816,59 €	163,42 €
Software Snack-Bar	33%	356,00 €	118,65 €	118,65 €	118,65 €	118,65 €	118,65 €	593,27 €	118,73 €
<b>Total</b>		<b>436 837,19 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>24 313,54 €</b>	<b>121 567,72 €</b>	<b>316 525,91 €</b>

## APÊNDICE 3 – Orçamento Amenities



### Order

N.º Order: 500058119  
 Data Order: 25/09/2020  
 Gestor: Cristina Amorim  
 Email: cristinaamorim@welcomeamenities.net  
 Ordem pedido cliente

Direção de Facturação	Direção de Envio
A BEIRA SOL ACTIVIDADES TURISTICAS LDA URB COSTA D' OIRO N. 1 Lagos 8600-544 Fero Portugal PT501819088	UMA CASA À BEIRA SOL / URB COSTA D' OIRO N. 1 Lagos 8600-544 Fero Portugal PT501819088 +351282761224 +351916143070 UMA CASA À BEIRA SOL email: abeirasol@sapo.pt

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO UNITÁRIO	%OTO	PREÇO FINAL	TOTAL
FRASCO ALLEGRIINI STOCK (OLIVA, CHAMFU 30ml)	3600	0,2702	15,00	0,2297	826,81
FRASCO ALLEGRIINI STOCK (OLIVA, OEL 30ml)	3600	0,2702	15,00	0,2297	826,81
FRASCO ALLEGRIINI STOCK (OLIVA, LOCIÓN CORPORAL 30ml)	3600	0,2702	15,00	0,2297	826,81
COLECCÖES TRENDY (FRAS) (BOTANIC, JABON 25gr - HOJA)	3500	0,1356	15,00	0,1153	403,41

Sub-total: 3292,7600  
 Desconto: 508,51  
 Base Tributável: 2883,8460  
 Impostos: 0,0000  
**Total: 2883,85 €**

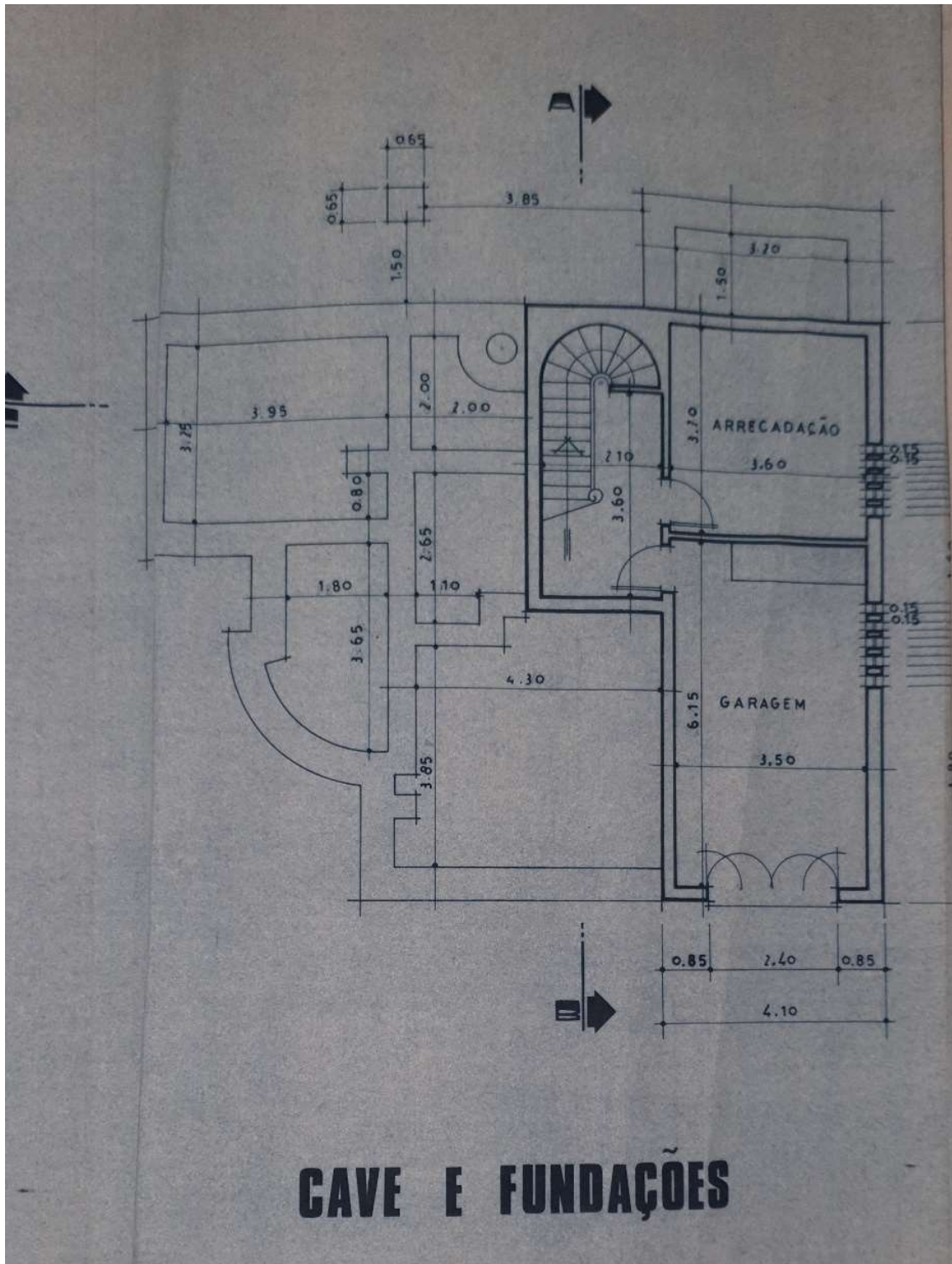
IMPOSTO	BASE	IMPORTE
IVA 0% Entregas Intracomunitarias exentas	2883,85	0,00

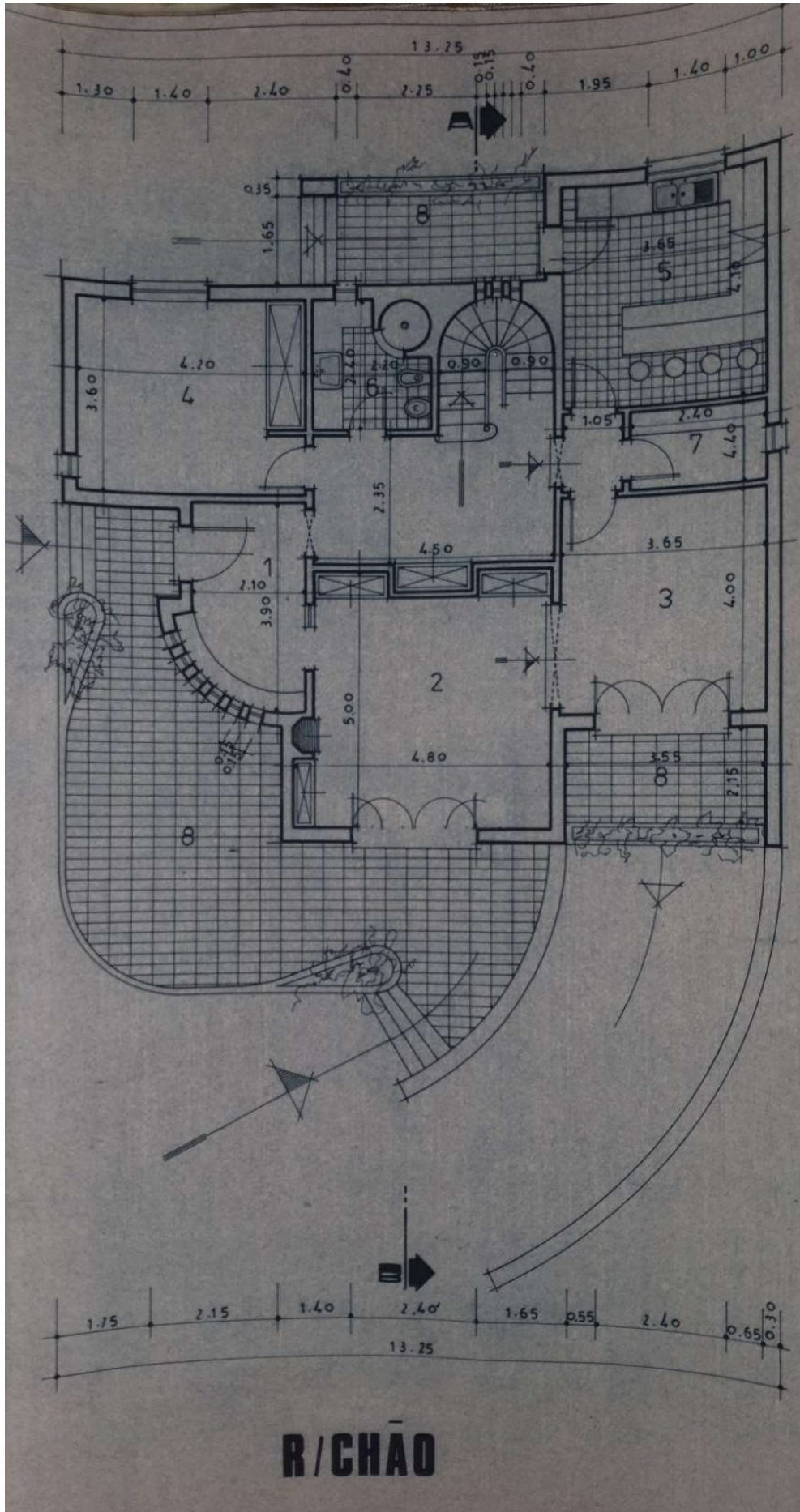
DEBEMOS SER AVISADOS UM 30% POR ADIANTADO PARA PRODUÇÃO DOS PEDIDOS. NÃO SE ADMITEM TROCAS NEM DEVOLUÇÕES EM DITOS ARTIGOS. OS ARTIGOS PERSONALIZADOS, PODERÃO SOFRER UMA VARIAÇÃO DE +/- NAS QUANTIDADES SURRISTRADAS.  
 PARA FORMALIZAR O PEDIDO, REENCAMINHE O ORÇAMENTO ASSINADO E CARIMBADO POR EMAIL OU FAX AO 0034 965 593 336.  
 DESPESAS DE ENVIO PAGAS ÀTE 500€ PARA PORTUGAL CONTINENTAL. SEM CONSULTA DESPESAS.  
 (SERVIÇO "PORTA A PORTA" NÃO SUBIMOS A ANDARER\*). OPERAÇÃO ASSEGURADA POR CESCE.  
 PROPOSTA VÁLIDA 15 DIAS ÚTEIS.

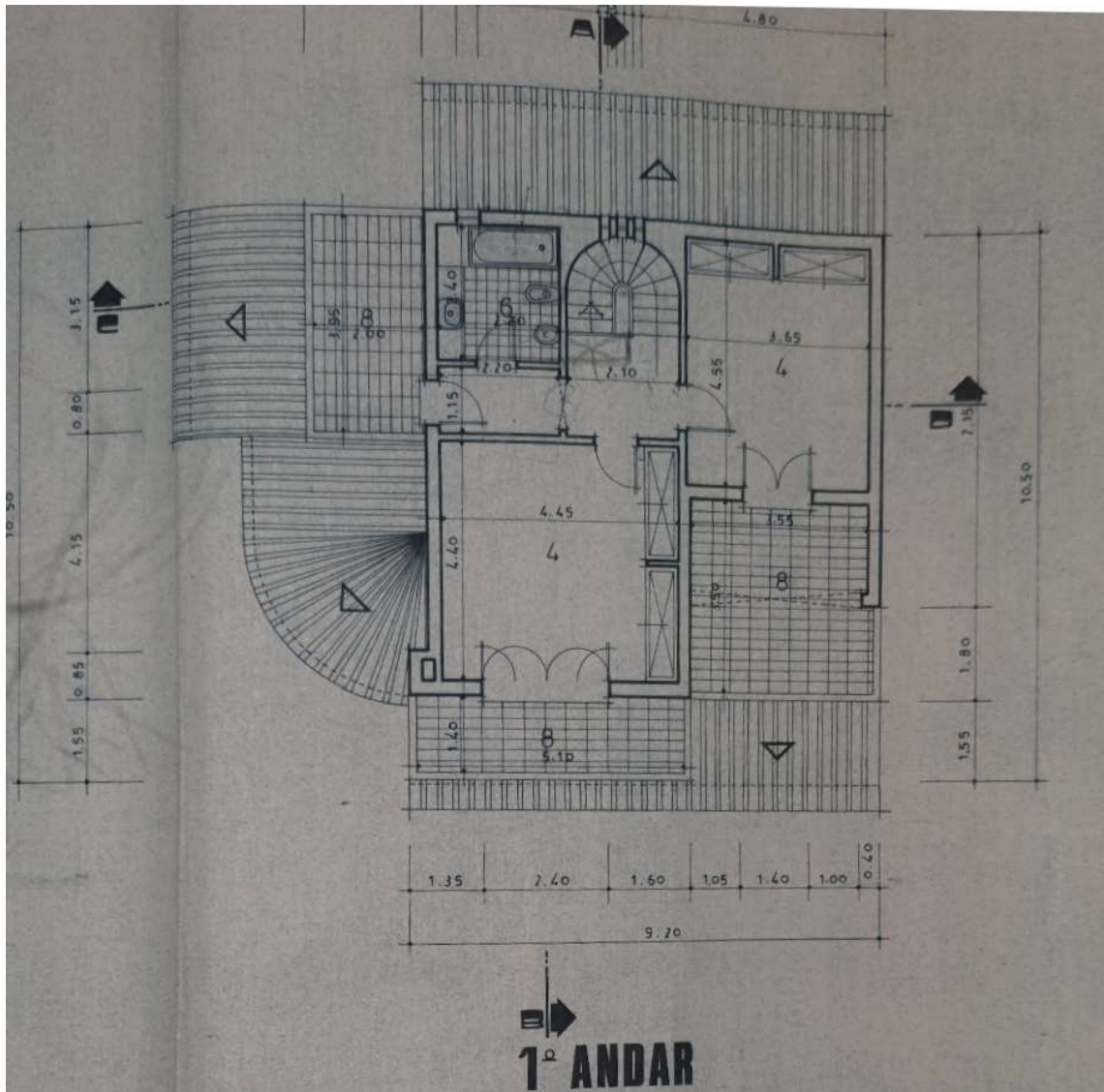
**DE ACORDO COM O CLIENTE**

Fmdo: \_\_\_\_\_

## APÊNDICE 4 – Plano da Casa antes de remodelações

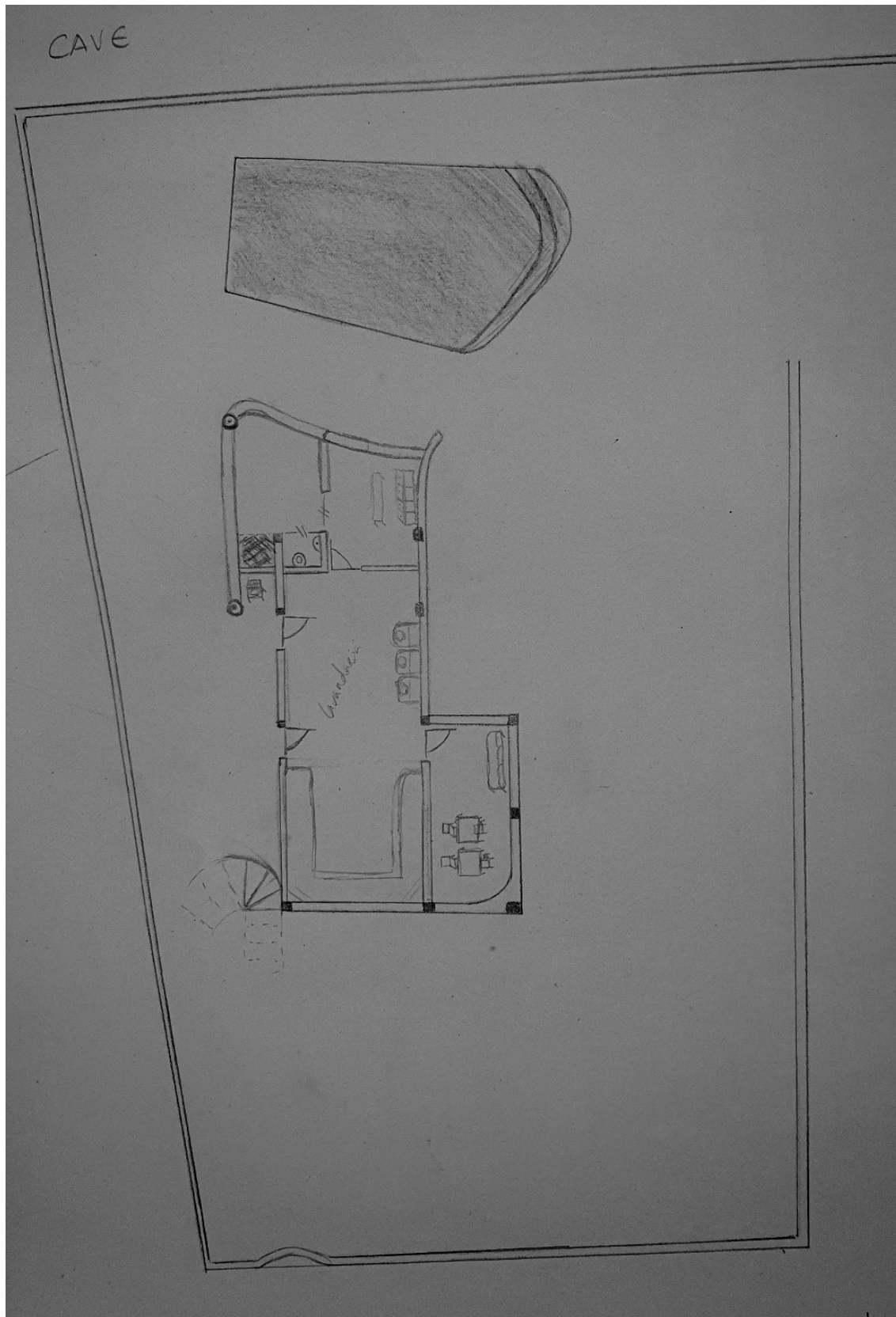




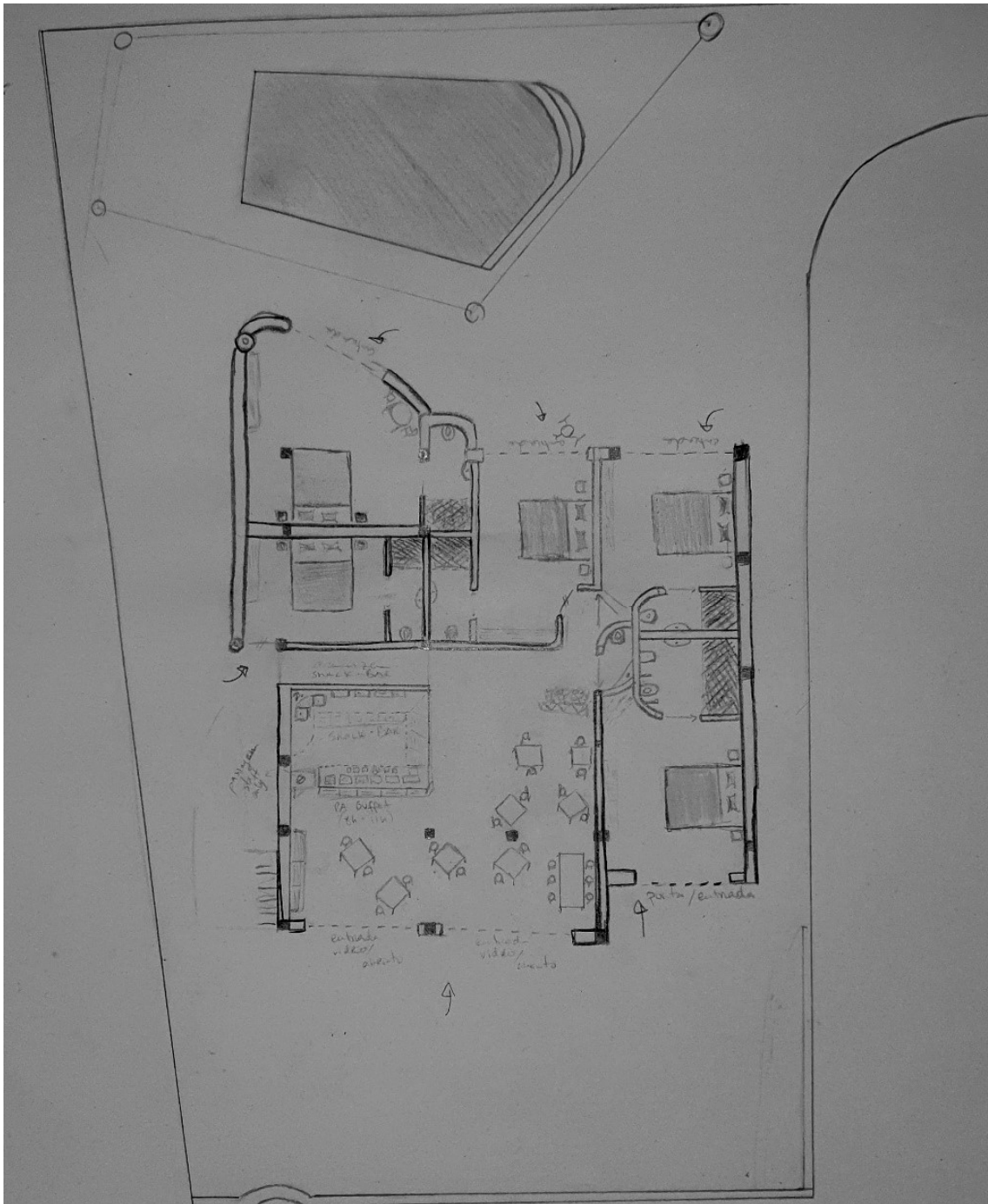


## APÊNDICE 5 – Plano da Casa após remodelação

### Cave



# Rés-do-Chão



# 1° Andar

