

Alexandra Cristina Rodrigues Marreiros

Plano de Negócios

Turismo no Espaço Rural no Alentejo Litoral



UNIVERSIDADE DO ALGARVE

FACULDADE DE ECONOMIA

2024

Alexandra Cristina Rodrigues Marreiros

Plano de Negócios
Turismo no Espaço Rural no Alentejo Litoral

Trabalho de Projeto
Mestrado em Gestão Empresarial

Trabalho efetuado sob a orientação de:
Paulo Manuel de Morais Francisco



UNIVERSIDADE DO ALGARVE
FACULDADE DE ECONOMIA

2024

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 Cristina Rodrigues Marreiros

© Copyright: Alexandra Cristina Rodrigues Marreiros

A universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

Dedico este trabalho aos meus avós (*in memoriam*), com eles desenvolvi um grande carinho e valorização pela região do Alentejo.

Aos meus pais pelas incontáveis viagens de visita aos meus avós.

Dedico-o também ao meu companheiro de vida, cujo apoio incondicional foi fundamental para que eu seguisse confiante e, hoje, sinto que:

“É o tempo da travessia: e, se não ousarmos fazê-la, teremos ficado, para sempre, à margem de nós mesmos.”

Fernando Pessoa

Agradecimento

Sinto um enorme contentamento ao concluir esta etapa. Foi um longo percurso com vários reajustes e até uma pausa para redefinir objetivos. Chegar até aqui só foi possível com o apoio de muitas pessoas, a quem expresso a minha mais sincera gratidão.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao meu orientador, Prof. Dr. Paulo Francisco, pela sua disponibilidade em direcionar este trabalho, assim como, por todas as sugestões de melhoria que foram fundamentais para a conclusão deste trabalho.

Agradeço aos meus familiares, em especial aos meus pais, Álvaro Marreiros e M^a Emília Marreiros, sem eles não teria a perceção adequada para formular a ideia principal deste trabalho, para além de todo o apoio que me dão ao longo da vida.

Queria agradecer também aos meus amigos, em especial, à Clarice Campos, pelas idas à biblioteca, companhia e compreensão, a nossa parceria, tornou esta jornada mais leve e significativa.

Por fim, agradeço a todas as pessoas e instituições que, de alguma forma, contribuíram para a concretização deste trabalho.

RESUMO

O turismo no espaço rural desempenha um papel importante no desenvolvimento sustentável das regiões rurais, promovendo a diversificação económica ao criar oportunidades de emprego, ajudando a combater o despovoamento, valorizando o património natural e cultural, incentivando a preservação das tradições locais e o uso sustentável dos recursos. Este projeto tem como finalidade criar e desenvolver um plano de negócios para uma categoria de turismo no espaço rural, sendo este, um agroturismo na região do Alentejo litoral com implementação num terreno de 10 hectares onde existe uma infraestrutura para reabilitar pertencente à freguesia de São Teotónio no concelho de Odemira. O trabalho consistiu na elaboração de um plano de negócios, onde se procedeu à análise ambiental, setorial, de mercado, competitiva, plano de marketing e, por fim, uma análise de viabilidade económica e financeira com base no modelo do IAPMEI. Após a análise financeira, verificou-se um VAL de 109.091€, resultados líquidos positivos a partir do segundo ano e meio de operação e um tempo de retorno de aproximadamente nove anos e meio, valores que indicam a viabilidade de execução do projeto.

Palavras-Chave: Agroturismo; Alentejo litoral; Desenvolvimento Rural; Plano de Negócios.

ABSTRACT

Rural space tourism plays an important role in the sustainable development of rural regions, promoting economic diversification by creating employment opportunities, helping to combat depopulation, valuing natural and cultural heritage, encouraging the preservation of local traditions, and the sustainable use of resources. This project aims to create and develop a business plan for a category of rural space tourism, specifically agritourism in the coastal Alentejo region, to be implemented on a 10-hectare piece of land that includes an infrastructure for rehabilitation, located in the parish of São Teotónio, in the municipality of Odemira. The work involved preparing a business plan, which included an environmental analysis, sector analysis, market analysis, competitive analysis, marketing plan, and, finally, an economic and financial feasibility analysis based on IAPMEI model. After the financial analysis, a Net Present Value (NPV) of 109.091€ was observed, with positive net results from the second year and a half of operation and a payback period of approximately nine years and a half, indicating the project's feasibility.

Keywords: Agritourism; Coastal Alentejo; Rural Development; Business Plan.

ÍNDICE GERAL

LISTA DE FIGURAS	xii
LISTA DE TABELAS.....	xiii
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xv
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. ENQUADRAMENTO.....	2
1.1.1. Justificação do Tema	2
1.1.2. Objetivos.....	2
2. REVISÃO DA LITERATURA	3
1.2. ORIGEM DO TURISMO RURAL	3
2.1.1. Turismo Rural em Portugal.....	3
2.1.2. Turismo Rural e a Lei.....	4
2.1.3. Autoridade Turística Nacional.....	6
2.1.4. Agroturismo	6
2.1.5. Sustentabilidade e Inovação no Agroturismo	7
2.1.6. Região do Alentejo.....	8
2.1.7. Modelo e Plano de Negócios.....	10
3. METODOLOGIA.....	12
4. PLANO DE NEGÓCIOS	13
4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	13
4.1.1. Apresentação da Empresa.....	13
4.1.1.1. Histórico da Ideia e/ou Dos Promotores.....	13
4.1.1.2. DENOMINAÇÃO E FORMA JURÍDICA	14
4.1.1.3. LOCALIZAÇÃO	14
4.2. MISSÃO	15
4.3. VISÃO	15

4.4. VALORES	15
4.5. ATIVIDADES.....	15
4.6. OBJETIVOS FUNDAMENTAIS.....	16
4.7. ANÁLISE AMBIENTAL	16
4.7.1. Análise Pestal	16
4.7.1.1. Fator Político	16
4.7.1.2. Fator Económico	17
4.7.1.3. Fator Social.....	19
4.7.1.4. Fator Tecnológico	19
4.7.1.5. Fator Ambiental	20
4.7.1.6. Fator Legal.....	21
4.8. ANÁLISE SETORIAL	22
4.8.1. Descrição Geral Do Setor.....	22
4.8.2. Análise De Mercado.....	23
4.8.2.1. Procura do TER – Portugal.....	24
4.8.2.2. Procura do TER – Alentejo.....	26
4.8.2.3. Segmentação De Mercado	29
4.8.2.4. Concorrentes.....	30
4.8.2.5. Sazonalidade.....	31
4.8.3. Análise Competitiva.....	32
4.8.3.1. Análise Competitiva Por Conceito	32
4.8.3.2. Análise Competitiva Por Proximidade	36
4.8.4. Cinco Forças de Porter	37
4.8.4.1. Fatores Críticos de Sucesso	38
4.8.4.2. Vantagens Competitivas	38
4.9. PLANO DE MARKETING	38
4.9.1. Análise SWOT.....	38

4.9.2. Segmentação e Público-Alvo	39
4.9.3. Posicionamento	40
4.9.4. Marketing Mix	40
4.9.4.1. Produto/Serviço	40
4.9.4.2. Preço	42
4.9.4.3. Comunicação e Promoção	42
4.9.4.4. Pessoas.....	43
4.9.4.5. Processos	43
4.9.5. Evidência Física	44
4.10. PLANO OPERACIONAL.....	45
4.10.1. Modelo de Negócio e Estrutura Legal Da Empresa	45
4.10.2. Equipa de Gestão	46
4.11. CALENDARIZAÇÃO	48
4.12. PLANO FINANCEIRO.....	48
4.12.1. Pressupostos	48
4.12.1.1. Vendas e Serviços Prestados.....	50
4.12.1.2. Gastos Operacionais	53
4.12.1.3. Fornecimentos e Serviços Externos.....	54
4.12.1.4. Gastos com Pessoal	55
4.12.1.5. Fundo de Maneio	55
4.12.1.6. Investimento em Capital Fixo (CAPEX).....	55
4.12.1.7. Necessidades Totais de Financiamento	57
4.12.1.8. Tesouraria	58
4.12.1.9. Fontes de Financiamento	58
4.12.1.10. Capitais Próprios	59
4.12.1.11. Financiamento Bancário	59
4.12.1.12. Custo de Capital e Taxa de Crescimento na Perpetuidade	60

5. CUSTO DE OPORTUNIDADE	61
6. RESULTADOS E DISCUSSÕES – PLANO FINANCEIRO	62
5.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	62
5.2. BALANÇO.....	63
5.3. PONTO CRÍTICO.....	64
5.4. INDICADORES DE GESTÃO	64
5.5. ANÁLISE DE VIABILIDADE	66
5.6. ANÁLISE DE SENSIBILIDADE	67
7. CONCLUSÃO.....	68
REFERÊNCIAS	69
ANEXOS A – RAIOS DE ABRANGÊNCIA DA ANÁLISE COMPETITIVA POR CONCEITO	73
ANEXO B – DISTÂNCIA ENTRE A RIBEIRA DO RUIVO E OS TER ANALISADOS.....	74
ANEXO C – ANÁLISE DOS CONCORRENTES	75
ANEXO D – BUSINESS MODEL CANVAS	76
ANEXO E – CALENDARIZAÇÃO DAS ATIVIDADES.....	77
ANEXO F – SIMULAÇÃO ORDENADO COLABORADORES	78
ANEXO G – SERVIÇOS, MERCADORIAS E PRODUTOS.....	79

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1. Divisão Territorial da Região NUTS II do Alentejo, NUTS III e Municípios.	9
Figura 4.1. Local de Implantação do BêQueMe.....	14
Figura 4.2. Número de Hospedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) em Portugal, em 10 ³	24
Figura 4.3. Número de Hospedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) em Portugal, em 10 ³	26
Figura 4.4. Número de Hospedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) no Alentejo, em 10 ³	27
Figura 4.5. Proveitos Totais e Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018- 2022) no Alentejo, em 10 ³ Euros.....	28
Figura 4.6. Número de hóspedes no TER no Alentejo durante o ano de 2022.....	31
Figura 4.7. Número de dormidas no TER no Alentejo durante o ano de 2022.	32
Figura 4.8. Freguesias Pertencentes ao Concelho de Odemira.....	33
Figura 4.9. Plantas das Casas T1 e T2.....	41
Figura 4.10. Etapas do Processo.....	43
Figura 4.11. Estrada de ligação ao BêQueMe.....	45
Figura 4.12. Logo do BêQueMe.....	45
Figura 4.13. Organograma da Empresa.....	47
Figura 4.14. Taxa de Ocupação por Quarto de Turismo no Alentejo em 2023.	50

LISTA DE TABELAS

Tabela 4.1. Hóspedes no TER por Região em 2022, em 10 ³	23
Tabela 4.2. Dormidas no TER por Região em 2022, em 10 ³	23
Tabela 4.3. - Hóspedes no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10 ³	24
Tabela 4.4. Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10 ³	24
Tabela 4.5. Crescimento percentual de cada grupo no TER (2019/2022), em %.....	25
Tabela 4.6. Proveitos Totais no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10 ³ Euros.....	25
Tabela 4.7. Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10 ³ Euros.	26
Tabela 4.8. Hóspedes no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10 ³	26
Tabela 4.9. Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10 ³	27
Tabela 4.10. Crescimento percentual de cada grupo no TER (2019/2022), em %.....	28
Tabela 4.11. Proveitos Totais no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10 ³ Euros.....	28
Tabela 4.12. Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10 ³ Euros.	28
Tabela 4.13. País de Residência dos Hóspedes no TER em Portugal em 2022, em 10 ³ . 29	
Tabela 4.14. País de Residência dos Hóspedes no TER no Alentejo em 2022, em 10 ³ . 29	
Tabela 4.15. País de Residência com mais dormidas no TER no Alentejo em 2022, em 10 ³	30
Tabela 4.16. Estadia Média por país de residência no TER no Alentejo, em n.º de noites.	30
Tabela 4.17. Número de Casas de Campo, Agroturismos e Hotéis Rurais no Concelho de Odemira.	31
Tabela 4.18. Número de Casas de Campo, Agroturismos e Hotéis Rurais em Odemira.33	

Tabela 4.19. Principais concorrentes com características semelhantes.	35
Tabela 4.20. Ofertas de alojamento num raio de aproximadamente 10km.	36
Tabela 4.21. As Cincos Forças de Porter para o BêQueMe.....	37
Tabela 4.22 Análise SWOT do Agroturismo BêQueMe.....	39
Tabela 4.23. Taxa de Inflação e Taxa de Crescimento de Remunerações de Pessoal.....	49
Tabela 4.24. Taxas Fiscais Consideradas na Análise Financeira.	49
Tabela 4.25. Valor do IRS Aplicado aos Colaboradores.....	49
Tabela 4.26. Serviços, Mercadorias e Produtos do BêQueMe.	50
Tabela 4.27. Taxas de Ocupação Média Mensal e Anual Estimadas.	51
Tabela 4.28. Número de Dormidas Estimadas.	51
Tabela 4.29. Número de Hóspedes.	52
Tabela 4.30. Número de Quantidade Vendida de Cada Serviço.	52
Tabela 4.31. Preço Médio de Cada Serviço.....	53
Tabela 4.31. Fornecimentos e Serviços Externos	54
Tabela 4.33. Investimento em Capital Fixo - Construção	56
Tabela 4.34. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Básico.....	56
Tabela 4.35. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Ligeiro.....	57
Tabela 4.36. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Administrativo.....	57
Tabela 4.37. Investimento em Capital Fixo – Equipamento de Transporte.....	57
Tabela 4.38. Capital Alheio – Financiamento Bancário	59
Tabela 4.39. Taxas de Custo de Capital e Crescimento na Perpetuidade	60
Tabela 5.1. Demonstrações de Resultados Previsionais de 2025 a 2030, em Euros.	62
Tabela 5.2. Balanço Previsional de 2025 a 2034, valores apresentados em Euros.	63
Tabela 5.3. Ponto Crítico, valores apresentados em euros.	64
Tabela 5.4. Análise do ROI.....	65
Tabela 5.5. Análise do ROIC e ROE.	65
Tabela 5.6. Autonomia Financeira, Endividamento, Solvabilidade e Liquidez Geral....	65
Tabela 5.4. Análise de Viabilidade.	66
Tabela 5.5. Variação do VAL, TIR e TR – Análise de Sensibilidade.	67

LISTA DE ABREVIATURAS

AG	-	Agroturismo
CAPEX	-	Investimento em Capital Fixo
CMC	-	Custo de Matéria Consumida
CMO	-	Câmara Municipal de Odemira
CMV	-	Custo de Mercadoria Vendida
CMVMC	-	Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas
CP	-	Curto Prazo
CRM	-	Customer Relationship Management
DL	-	Decreto-lei
EBIT	-	Lucros Antes de Juros e Impostos
EBITDA	-	Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização
EBT	-	Lucros Antes dos Impostos
EOEP	-	Lucros Sobre o Potencial de Lucros
ET 2027	-	Estratégia para o Turismo 2027
FM	-	Fundo de Maneio
FSE	-	Fornecimento e Serviços Externos
GALs	-	Grupos de Ação Local
IAPMEI	-	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
INE	-	Instituto Nacional de Estatística
IRC	-	Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
IRS	-	Imposto Sobre Rendimento de Pessoas Singulares
IVA	-	Imposto Sobre o Valor Acrescentado
MLP	-	Médio Longo Prazo
PDMs	-	Planos Diretores Municipais
PDR	-	Plano de Desenvolvimento Rural
PIB	-	Produto Interno Bruto
RNT	-	Registo Nacional de Turismo
ROI	-	Retorno Sobre o Investimento
ROE	-	Rentabilidade do Capital Próprio
ROIC	-	Rentabilidade do Capital Investido
ST	-	Sustentabilidade
T1	-	Casa de Tipologia de Um Quarto
T2	-	Casa de Tipologia de Dois Quartos
TER	-	Turismo no Espaço Rural
TH	-	Turismo de Habitação
TIR	-	Taxa Interna de Rentabilidade
TP	-	Turismo de Portugal
TR	-	Prazo de Recuperação
TSU	-	Taxa Social Única
VABGT	-	Valor Acrescentado Bruto Gerado Pelo Turismo
VAL	-	Valor Atual Líquido

1. INTRODUÇÃO

Este plano de negócios propõe a criação de um empreendimento de agroturismo no litoral alentejano, denominado BêQueMe. O projeto inspirou-se na história dos fundadores e tem como missão transformar o "Monte dos Avós" num destino de refúgio, onde os visitantes podem desconectar da vida urbana e aproveitar a tranquilidade e a beleza natural do Alentejo. Focado na sustentabilidade, o BêQueMe visa promover práticas agrícolas responsáveis e valorizar a cultura e os produtos locais.

O empreendimento prevê a instalação de uma unidade de agroturismo, que incluirá uma variedade de atividades, tais como, caminhadas por trilhas, passeios de 4x4, workshops culturais, degustação de vinhos e aguardente de medronho, apanha de azeitonas, massagens relaxantes, entre outras atividades. Cada uma dessas atividades foi pensada para proporcionar uma experiência autêntica e envolvente, em linha com os princípios do agroturismo e da sustentabilidade ambiental.

No desenvolvimento deste plano, foi realizada uma análise detalhada das oportunidades de mercado e dos desafios inerentes à criação do negócio, com o uso da análise PESTAL (Política, Econômica, Social, Tecnológica, Ambiental e Legal) para identificar os fatores externos que podem impactar a operação. Além disso, foi estudado o mercado de turismo rural no Alentejo e as principais forças competitivas do setor.

Sendo o plano financeiro parte essencial deste estudo, a partir do mesmo buscou-se avaliar a implementação e operação do projeto, avaliando também as projeções de fluxo de caixa e o tempo de retorno do investimento.

Também foram identificadas possíveis fontes de financiamento e incentivos fiscais, como os programas Portugal 2030 e PDR 2030, que têm o intuito de apoiar projetos sustentáveis em áreas rurais de baixa densidade populacional.

Através de uma análise detalhada de viabilidade econômica e financeira, o plano financeiro procura demonstrar como o projeto pode ser lucrativo, sustentável e benéfico para a região, garantindo um equilíbrio saudável entre turismo e preservação ambiental.

1.1. ENQUADRAMENTO

1.1.1. Justificação do Tema

A motivação deste trabalho tem origem no desígnio da criação de um agroturismo (AG) no litoral alentejano, havendo assim a necessidade de realizar um estudo de viabilidade económica e financeira.

1.1.2. Objetivos

O principal objetivo deste projeto é desenvolver um plano de negócios viável e sustentável para a criação de uma unidade de turismo no espaço rural e, em particular de AG no Alentejo Litoral. A proposta visa explorar as potencialidades agrícolas e turísticas da região, enquanto promove o desenvolvimento económico e social da comunidade local.

O objetivo mencionado agrega os seguintes objetivos específicos:

1. Identificar e analisar os recursos naturais e culturais disponíveis na propriedade rural, propondo atividades que integrem o uso sustentável da terra com práticas agrícolas, promovendo o equilíbrio entre turismo e agricultura;
2. Determinar os custos do projeto envolvidos em sua implementação e operação, tais como, incluindo, os custos da construção ou renovação de instalações, contratação de pessoal, aquisição de equipamentos e os custos operacionais diários;
3. Desenvolver um plano financeiro que demonstre a viabilidade económica do empreendimento, considerando fontes de financiamento, projeções de fluxo de caixa e o retorno esperado sobre o investimento, tendo em conta, cenários distintos de ocupação e procura;
4. Avaliar o impacto socioeconómico e ambiental do projeto, destacando como o AG pode contribuir para a criação de empregos, valorização da cultura local, preservação do meio ambiente e promoção de práticas agrícolas sustentáveis.

2. REVISÃO DA LITERATURA

1.2. ORIGEM DO TURISMO RURAL

O conceito de turismo no espaço rural (TER) nasceu com a necessidade de diminuir as assimetrias que existem nos espaços rurais comparativamente aos espaços urbanos, as oportunidades de emprego nos espaços rurais são menores e este tipo de turismo quer contribuir para a sociedade em termos, social, económico, ambiental e cultural (Moreira, 1994).

A origem do TER foi em França no ano de 1898, com a sociedade de mansões rústicas, esta entidade fornecia alojamento em espaço rural com higiene e comodidade. Quase um século mais tarde, em 1992, surgiu o Tratado de Maastricht que, consagrou a importância do TER na atividade económica, passando assim a ser incutido nas políticas da União Europeia (Moreira, 1994, p. 68).

Silva (2007) menciona que a procura do TER pelos turistas é motivada pelo desejo das pessoas se distanciarem temporariamente das pressões quotidianas do ambiente citadino em busca de descanso, relaxamento, tranquilidade e contacto com a natureza num ambiente rural.

Este segmento turístico proporciona para além do alojamento, experiências como, a prova de vinhos, chás feitos a partir de flores plantadas na sua área de exploração, caça, pesca, passeios a cavalo, de bicicleta e pedestre (Lane, 1994).

2.1.1. Turismo Rural em Portugal

Em 1991 o Ministério do Comércio e do Turismo segundo Bento, Marques e Guedes (2022), afirmou que numa primeira instância o TER em Portugal foi alavancado por uma estratégia política para diversificar a oferta turística, entretanto, a abordagem do governo estava mais focada em promover novos alojamentos em regiões específicas, ao invés de requalificar as áreas rurais, visto que, o TER desenvolveu-se em ambientes parcialmente urbanizados, com o apoio de políticas e legislações governamentais que incentivaram a renovação de casas com valor histórico e cultural, tais como, pousadas, mansões, palacetes e casas nobres.

Segundo Pato (2021), os primeiros dados estatísticos sobre o TER em Portugal surgiram em 1984 e, em 1986, após o seu enquadramento legal, o número de dormidas

apontava para as 53.126. Desde 1984 até 2011 o número de dormidas, nesta modalidade turística não parou de crescer, chegando, no último ano da análise, a cerca de 948.700 dormidas. No estudo apresentado por Pato, é de salientar que entre 2007 e 2011, o Norte e o Alentejo foram as regiões com maior número de dormidas no TER e no Turismo de Habitação (TH). Esse dado pode estar relacionado ao facto destas regiões terem um grande potencial para passeios culturais e paisagísticos, além de serem reconhecidas pela gastronomia e vinhos.

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), um empreendimento de turismo no espaço rural é um “estabelecimento que se destina a prestar serviços de alojamento em espaços rurais, dispondo para o seu funcionamento de um adequado conjunto de instalações, estruturas, equipamentos e serviços complementares, de modo a preservar e valorizar o património arquitetónico, histórico, natural e paisagístico da respetiva região” (INE, 2023, p. 92).

Kastenholz (2003) no estudo sobre a motivação e perfis dos turistas, concluiu que os hóspedes do TER em Portugal correspondem maioritariamente a idosos com elevado capital social, económico e cultural, que têm uma visão romântica dos espaços rurais e que procuram um ambiente calmo, despoluído, património cultural, proximidade da natureza e integração num estilo de vida tradicional e rural. Entretanto, para além dos idosos, há também jovens com a mesma motivação, porém mais interessados em atividades desportivas e recreativas e, em oportunidades de convívio.

2.1.2. Turismo Rural e a Lei

O website eletrónico do diário da república disponibiliza o decreto-lei (DL) n.º 80/2017, que vigora o regime jurídico da instalação, exploração e funcionamento dos empreendimentos turísticos, sendo este a quinta alteração do DL n.º 39/2008. Além disso, também relevante para projeto é o DL n.º 191/2009, que estabelece as bases das políticas públicas de turismo.

Através da leitura e interpretação dos DL mencionados permitem identificar as definições legais sobre o que é considerado turismo no espaço rural. Abaixo, encontram-se disposições do DL n.º 80/2017, de 30 de junho, publicado no *Diário da República*, Série I, n.º 125:

“Artigo 4.º - tipologias de empreendimentos turísticos

1 — Os empreendimentos turísticos podem ser integrados num dos seguintes tipos:

a)[...]; b)[...]; c)[...]; d)[...]; e)[...]; f) Empreendimentos de turismo no espaço rural; g) e h)[...].

Artigo 18.º - Noção de empreendimentos no espaço rural

2 — Os empreendimentos de turismo no espaço rural previstos nas alíneas a) a c) do número seguinte devem integrar-se nos locais onde se situam de modo a preservar, recuperar e valorizar o património arquitetónico, histórico, natural e paisagístico das respetivas regiões, através da recuperação de construções existentes, desde que, seja assegurado que esta respeita a traça arquitetónica da construção já existente.

3 — Os empreendimentos de turismo no espaço rural podem ser classificados nos seguintes grupos:

- a) Casas de campo;
- b) Agroturismo;
- c) Hotéis rurais. “

Abordando agora o DL n.º 191/2009, de 17 de agosto, publicado no *Diário da República*, Série I, nº 158, desenvolvido para delinear objetivos e princípios relativamente ao turismo, destacam-se os seguintes pontos e artigos que vão de encontro a uma política sustentável:

“Reafirma-se a sustentabilidade ambiental, social e económica do turismo, salienta-se a transversalidade do sector, que torna fundamental a articulação das várias políticas sectoriais, (...) assegura-se a participação dos interessados na definição das políticas públicas.

Artigo 9.º - Objetivos e meios

1 — A Política Nacional de Turismo tem por objetivos, nomeadamente:

b) Contribuir para o desenvolvimento económico e social do País, para a criação de emprego, para o crescimento do produto interno bruto e para a redução de assimetrias regionais;

2 — Os objetivos enumerados no número anterior concretizam-se, nomeadamente, através dos seguintes meios:

e) Dinamização do turismo em espaço rural como fator de desenvolvimento económico e de correção das assimetrias regionais;”

2.1.3. Autoridade Turística Nacional

O Turismo de Portugal (TP) integra-se no Ministério da Economia e é a autoridade turística de Portugal sendo responsável pela promoção, valorização e sustentabilidade (ST) da atividade turística (Turismo de Portugal, 2024).

A Autoridade Turística Nacional também presta apoio técnico e financeiro às entidades públicas e privadas no ramo do turismo, “tendo como prioridade a concretização da Estratégia para o Turismo 2027 (ET 2027) com claro foco na ST, na coesão territorial, no crescimento de valor, na inovação, empreendedorismo e tecnologia e na valorização das Pessoas”. Embora o site Visitar Arcos faça referência ao link original da página do TP, atualmente essa página não se encontra ativa. Assim, as informações foram retiradas diretamente do site Visitar Arcos (Arcos de Valdevez, 2024).

2.1.4. Agroturismo

O INE caracteriza o AG como o – “estabelecimento situado em explorações agrícolas, considerado um empreendimento de turismo no espaço rural, que se destina a prestar serviços de alojamento, permitindo aos hóspedes o acompanhamento e conhecimento da atividade agrícola ou a participação nos trabalhos aí desenvolvidos de acordo com as regras estabelecidas pelo responsável, não podendo possuir mais de 15 unidades de alojamento destinadas a hóspedes” (INE, 2021).

Quesado e Sousa (2020, pp. 27-28) referem que no AG, o turismo é uma atividade rentável e complementar à agricultura tradicional. A nível económico, associam-se algumas vantagens na prática de AG, como a agregação de valor aos produtos agrícolas do local, além da oportunidade de criar indústrias artesanais para a produção de alimentos típicos da região. Este tipo de turismo localizado em áreas rurais mais isoladas traz benefícios, mas também pode gerar desvantagens, sobretudo se não existir um planeamento e controlo adequados, esse impacto negativo pode refletir-se no aumento da produção de lixo, no abandono das atividades agrícolas tradicionais, em prol do foco somente no turismo, acabando por afetar a ST da economia local a longo prazo. O AG se for bem estruturado, pode tirar vantagem do aumento do turismo nessa zona e elevar o nível de vida das populações locais, através da criação de novas fontes de renda e oportunidades de emprego.

Segundo Ploeg (2011, p. 125), na União Europeia, surgiram diversos mercados ao longo das últimas décadas. Entre eles, destacam-se:

- Os mercados de produtos regionais que se focam na valorização de alimentos e produtos locais, promovendo tradições e culturas regionais;
- Mercados de produtos de alta qualidade: voltados para consumidores que procuram excelência e diferenciação, em termos de sabor, origem ou métodos de produção;
- Mercados de produtos orgânicos: centrados na produção sustentável e, sem o uso de químicos artificiais, atendendo à procura por produtos saudáveis e ambientalmente responsáveis;
- Mercados de energia limpa: relacionados à produção e consumo de energia renovável, como solar e eólica, com foco na ST ambiental;
- Venda de alimentos através de cadeias curtas e localizadas: sistemas que reduzem intermediários entre o produtor e o consumidor, favorecendo o consumo local e reduzindo a pegada de carbono;
- Agroturismo: que combina atividades agrícolas com turismo, oferecendo aos visitantes uma experiência autêntica do meio rural;
- Atividades de assistência: como serviços de saúde e bem-estar no ambiente rural, também contribuindo para a diversificação das economias locais.

Os mercados referidos são caracterizados por uma relação direta e específica entre produtores e consumidores, refletindo mudanças nas preferências de consumo e nas práticas de produção mais sustentáveis e de proximidade.

2.1.5. Sustentabilidade e Inovação no Agroturismo

O AG como atividade turística, encontra-se contemplado na ET 2027, com vista a colocar o TP como um motor de desenvolvimento económico, social e ambiental em todo o território. Este plano tem como objetivo consolidar Portugal como um dos destinos turísticos mais competitivos e sustentáveis do mundo. A estratégia assume princípios de ST, tais como, a promoção de práticas que respeitem o ambiente, incentivem a preservação dos recursos naturais e assegurem um desenvolvimento turístico sustentável a longo prazo, por outro lado, valoriza as características distintas e inovadoras, exemplo

disso é o foco nos aspetos culturais, históricos e naturais únicos de Portugal, incluindo a inovação nos serviços e produtos turísticos.

A ET 2027 tem como principal objetivo colocar os turistas e a comunidade local no centro das iniciativas e define metas concretas relativamente aos pilares da sustentabilidade nomeadamente:

ST económica: Incentivar o crescimento do turismo como agente económico e garantir que os benefícios sejam distribuídos de forma equitativa por todo o território;

ST Social: Promover a colaboração das comunidades locais no desenvolvimento turístico e assegurar que contribua para a qualidade de vida das populações;

ST ambiental: Reduzir o impacto ambiental das atividades turísticas, promovendo a preservação do meio ambiente.

A estratégia demonstra uma perspetiva a longo prazo com o intuito de alcançar um turismo equilibrado e responsável onde dá prioridade ao desenvolvimento inclusivo e sustentável (Turismo de Portugal, 2017).

Segundo Pereira e Santos (2010), o AG interliga as atividades agrárias com o turismo rural, referindo que, este tipo turístico valoriza a profissão agrícola, considerando os agricultores como agentes importantes na conservação de ecossistemas, paisagens, património arquitetónico e cultural. O estudo anterior aponta para os benefícios da integração de atividades agrícolas e não agrícolas no meio rural, exemplo disso é o turismo rural como renda adicional o que promove o desenvolvimento sustentável ao ser planeada, de forma a criar harmonia entre as atividades de lazer e o uso do espaço agrícola.

2.1.6. Região do Alentejo

O Alentejo é dividido em cinco sub-regiões: Lezíria do Tejo, Alto Alentejo, Alentejo Central, Baixo Alentejo e Alentejo Litoral, conforme apresentado na Figura 2.1, sendo a última região mencionada, alvo deste estudo, uma vez que é onde o concelho de Odemira se encontra.

Figura 2.1. Divisão Territorial da Região NUTS II do Alentejo, NUTS III e Municípios.



Fonte: Imagem obtida a partir do Anuário Estatístico da Região Alentejo (INE, 2014).

O Alentejo como um todo, apresenta desde há muito tempo, um decréscimo populacional, tendo como características, o envelhecimento e a fraca capacidade de retenção dos jovens (INE, 2014).

O território possui um sistema urbano policêntrico, o que se traduz na inexistência de um único centro urbano com as principais atividades económicas, culturais e políticas, existindo uma distribuição mais equilibrada entre as várias cidades e as funções essenciais ao desenvolvimento da região, desta forma, há uma relação de complementaridade entre os vários núcleos urbanos. Por outro lado, o Alentejo tem sérias limitações em termos de infraestruturas para a competitividade e coesão (INE, 2014).

A região possui boas acessibilidades devido à sua localização estratégica, mas enfrenta problemas de integração territorial devido à falta de uma rede de infraestruturas densa e bem distribuída que permita a ligação fácil a diferentes áreas. O porto de Sines e o aeroporto de Beja são importantes para o desenvolvimento, embora o novo aeroporto de Lisboa levante dúvidas sobre o futuro do aeroporto de Beja. O uso predominante do automóvel em deslocações suburbanas, com tempos de viagem curtos, facilita a ligação urbano-rural e pode atrair talentos devido à proximidade com Lisboa. O Alentejo tem baixa participação na produção e emprego nacional, com predominância no setor terciário e especialização no setor primário, especialmente em agricultura, produção animal, caça e silvicultura. No Alentejo Litoral, a pesca também se destaca (INE, 2014).

2.1.7. Modelo e Plano de Negócios

Segundo Cebola (2017, p. 15), investir implica direcionar recursos que, em qualquer organização, pública ou privada, são geralmente limitados. Além disso, envolve retirar esses recursos de outras oportunidades, o que torna fundamental a avaliação e o planeamento antecipado, a fim de, tomar a decisão de investimento.

O modelo de negócios é crucial para o empreendedor compreender quais são os recursos, habilidades e parcerias que já detém e quais são a que precisa de adquirir. Este ajuda a definir as atividades e processos necessários para criar ofertas de valor, identificar os segmentos de clientes e estabelecer formas de interagir com eles (IAPMEI, Guia Prático do Empreendedor, 2024, p. 10).

De acordo com o portal de serviços públicos (eportugal), um modelo de negócios é um documento claro e direto, preferencialmente com uma apresentação visual, que descreve a ideia de negócio, o que inclui a proposta de valor e as características diferenciadoras do produto/serviço, as necessidades que pretende atender, os segmentos de clientes, a estratégia de mercado, os canais de distribuição, a forma de relacionamento com os clientes, a estrutura de custos, e as principais atividades, parceiros e recursos, com isso o empreendedor é considerado apto a responder a três questões fundamentais: O que vai vender? Como vai vender? A quem vai vender? (eportugal, 2024).

No Guia Prático do Empreendedor (2024, p. 11) desenvolvido pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) é possível encontrar a sugestão de dois modelos de negócio amplamente usados e testados pelo mercado, nomeadamente o modelo Canvas e o modelo da Cadeia de Valor de Porter, contudo, enfatiza o Canvas ao descrever que “dá a garantia de ser uma ferramenta fácil e sólida” e que “foi elaborado com o apoio de centenas de profissionais de vários países e tem vindo a ser intensivamente usado pelo mercado”

Já a Cadeia de Valor de Porter é mencionada por Kaplinsky e Morris (2001) como uma ferramenta influente para analisar as atividades internas de uma empresa que ajuda a entender como essas atividades contribuem para a vantagem competitiva e a criação de valor. Ao desconstruir as várias componentes de um negócio, o modelo permite que as empresas identifiquem e otimizem as suas fontes de valor e áreas de melhoria.

Ainda de acordo com o eportugal (2024) é sugerido que, após a conclusão do modelo de negócios é necessário criar o plano de negócios que especifica os objetivos da empresa, os passos a serem seguidos e, quais são os recursos necessários para alcançar

esses objetivos. O plano também visa reduzir riscos e incertezas. Este documento oferece um nível de detalhe mais profundo do que o modelo de negócios e é a maior base para o desenvolvimento ou manutenção de um negócio, tendo em consideração, a importância da formulação de um documento rigoroso onde a rentabilidade de novos investimentos é analisada e avaliada, com o intuito de sustentar o diálogo e a negociação com as partes interessadas, em especial com os financiadores.

O IAPMEI (Guia Prático do Empreendedor, 2024, p. 10). menciona que, um plano de negócios é a “organização dos estudos, análises e reflexões, acompanhados de dados quantitativos e financeiros sustentados, vertidos num documento próprio e bem redigido” e em complemento, indica que, existem três principais funções do plano, sendo a primeira, a compreensão por parte do empreendedor das várias vertentes do negócio, tais como, mercado, produto, modelo de financiamento, modelo de negócio, fatores de crescimento e riscos do negócio, em segundo, contribui para a evolução da empresa através de um direcionamento a curto, médio e longo-prazo, conforme os objetivos previamente traçados e, em terceiro dá suporte à apresentação da empresa a Stakeholders.

3. METODOLOGIA

Neste plano de negócios foi necessário recorrer à análise exploratória, para obter uma compreensão abrangente do mercado, do ambiente externo e das potencialidades do negócio.

Utilizou-se o Modelo de Negócios Canvas para mapear os nove blocos essenciais do negócio, permitindo uma visão integrada dos componentes-chave e facilitando a identificação de oportunidades e desafios.

Foram recolhidos dados de fontes oficiais para fundamentar a análise, incluindo o INE, que forneceu dados demográficos e económicos da região e o IAPMEI, onde foi possível obter indicadores do setor, assim como, orientações para a elaboração do plano financeiro. Adicionalmente, o TP disponibilizou informações sobre tendências do TER, além de programas de incentivo e estatísticas relevantes do setor. Esses dados foram complementados por estudos e artigos científicos sobre o AG e o desenvolvimento rural em Portugal.

Para compreender o ambiente interno e externo do negócio, realizou-se a análise SWOT que engloba as principais forças, fraquezas, oportunidades e ameaças ao projeto. Posteriormente foi aplicada a análise Pestal, que abrangeu os fatores políticos, económicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais.

No âmbito do marketing foi adotado o modelo dos 7Ps que são uma extensão do modelo original de 4Ps (produto, preço, ponto de venda/distribuição e promoção) onde os três Ps adicionais (pessoas, processos e evidência física/prova física) são especialmente importantes para a indústria de serviços, onde a experiência do cliente e a entrega do serviço desempenham um papel crucial (Išoraite, 2021).

A presente proposta de negócios seguiu as diretrizes do Modelo de viabilidade económica e financeira do IAPMEI através da utilização da ferramenta de avaliação de projetos de investimentos a dez anos, disponibilizada em folha de cálculos (FAP10ANOS_V8), bem como, do Guia explicativo “como elaborar um plano de negócios”.

4. PLANO DE NEGÓCIOS

4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente plano de negócios propõe a criação de um empreendimento de agroturismo denominado "BêQueMe", localizado no litoral alentejano, na freguesia de São Teotónio, concelho de Odemira. O projeto visa transformar uma propriedade rural num refúgio que oferece aos hóspedes uma experiência autêntica de conexão com a natureza e a cultura local, ao mesmo tempo em que promove práticas sustentáveis de uso da terra.

O empreendimento será composto por quatro casas, uma área de lazer e uma loja/minimercado e, para além de um espaço de refúgio e lazer, o BêQueMe possuirá diversas atividades agrícolas e imersivas na cultura local.

Para a realização deste plano de negócios foram executadas as seguintes tarefas, análise Pestal, análise de mercado, análise SWOT, desenvolvimento de um modelo de negócios, plano operacional, análise competitiva e análise de viabilidade económica e financeira.

Uma vez que a procura por este serviço tem crescido de forma consistente em Portugal, o desenvolvimento deste negócio torna-se uma oportunidade, para além dos benefícios que pode trazer para a região, tais como, criação de empregos e fortalecimento da economia local.

Este plano de negócios demonstrou que o BêQueMe é um projeto viável com potencial para se consolidar como um destino turístico no Alentejo litoral.

4.1.1. Apresentação da Empresa

4.1.1.1. Histórico da Ideia e/ou Dos Promotores

A construção de um empreendimento de AG faz parte da ambição familiar, com o propósito de homenagear e perpetuar a memória de João Marreiros e Georgina Rodrigues, ambos nascidos no séc. XX, entre os anos 20 e 30 e que viveram no local desejado para implementação do projeto.

Desta forma, procura-se transformar o espaço familiarmente intitulado como “monte dos avós”, num local que recebe os seus clientes com o amor e o conforto único e característico da casa de todos os avós.

O nome da empresa passará da forma familiar, anteriormente descrita, para uma denominação com representatividade fonética típica da região e que Georgina e João utilizavam quando queriam manifestar o que consideravam de determinada situação a frase “bem me parece que” ou “parece-me que” tornava-se foneticamente “Bêqueme”

4.1.1.2. DENOMINAÇÃO E FORMA JURÍDICA

Denominação da empresa: BêQueMe;

Forma jurídica: BêQueMe – Agroturismo, Lda. Será uma sociedade por quotas.

4.1.1.3. LOCALIZAÇÃO

O BêQueMe localizar-se-á no Alentejo Litoral, pertencerá ao concelho de Odemira e à freguesia de São Teotónio, conforme apresentado na Figura 4.1. A sede será no domicílio particular, Ribeira do Ruivo 7630-593, São Teotónio, Odemira.

Figura 4.1. Local de Implantação do BêQueMe.



Fonte: Autoria Própria

O local de implantação do projeto encontra-se a uma distância de aproximadamente 19 km da costa, com altitude de 125 m, em zona rural. Como pontos de referência podemos mencionar a estação de comboios de Santa Clara Saboia e o centro

da freguesia de São Teotónio, há uma distância de aproximadamente 10 e 12 km, respetivamente.

4.2. MISSÃO

Proporcionar aos hóspedes um local de paz e harmonia com a natureza, sendo ideal para desconectar da vida urbana. Um turismo criado a partir da sustentabilidade, que valoriza os costumes locais, biodiversidade e o uso de energia verde, sempre voltado para uma economia circular.

4.3. VISÃO

Ser um refúgio nos montes alentejanos, onde os visitantes tiram vantagem do privilégio de desconectar da vida urbana e conectar à natureza e cultura local, através de um turismo sustentável que respeita o meio ambiente e a comunidade.

4.4. VALORES

- Sustentabilidade Ambiental e Respeito à Comunidade;
- Tranquilidade e Bem-Estar;
- Hospitalidade e Acolhimento Familiar.

4.5. ATIVIDADES

Dentre as atividades propostas pelo turismo é possível destacar:

- Passeios que podem ser realizados de forma autónoma ao longo dos 10 hectares do turismo e com sinalização para os pontos com a vista mais emblemática;
- Passeios de 4x4 pela região, bem como, passeios por praias secretas;
- Workshops relacionados à cultura tradicional;
- Massagens de relaxamento e sessões de yoga e pilates;
- Produção e degustação de vinho e medronho;
- Observação e/ou Participação da apanha da azeitona, medronho e uva;
- Eventos festivos, tais como, aniversários, batizados e casamentos.

4.6. OBJETIVOS FUNDAMENTAIS

Promover o desenvolvimento sustentável da freguesia de São Teotónio, apoiando a economia local, através da compra de produtos, serviços e da execução de atividades agrícolas, de forma a, promover os produtos regionais, incentivar práticas sustentáveis e a preservação da cultura e costumes locais.

Todos estes objetivos estão em linha com a redução do índice de sazonalidade, definido como meta pelo TP e exposta na ET2027. No Alentejo a taxa em 2005 era de 35,2% e em 2015 aumentou para 41,3% (Turismo de Portugal, 2017).

4.7. ANÁLISE AMBIENTAL

4.7.1. Análise Pestal

A importância da Análise Pestal é explicada por Johnson, Whittington e Scholes (2017), em que ao dividir o ambiente em fatores políticos, económicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais, permitia que as empresas obtivessem uma compreensão abrangente dos fatores externos que podem impactar as suas operações e moldar a tomada de decisões estratégicas.

4.7.1.1. Fator Político

O fator político desempenha um papel importante na criação de um TER, em que este apresenta influência desde a regulamentação até ao financiamento e incentivos disponíveis.

Entre os principais tópicos referentes ao fator político, podemos mencionar as políticas governamentais de apoio ao turismo no espaço rural, licenciamento e regulamentação, incentivos e subsídios, legislação ambiental e política de ordenamento territorial.

No que se refere às políticas governamentais de apoio, incentivos e subsídios, é possível mencionar programas tais como o Portugal 2030 e o Programa de Desenvolvimento Rural 2030 (PDR 2030), em que ambos apresentam diversos apoios financeiros ao desenvolvimento de turismo no espaço rural.

Após o encerramento oficial do programa Portugal 2020, entrou em vigor o Portugal 2030, que tal como o seu antecessor é um ciclo de financiamento da União Europeia que visa apoiar o desenvolvimento não só em áreas estratégicas como ST, inovação e competitividade, como também o turismo no espaço rural sendo uma área passível de receber cofinanciamento de até 70% dos custos de projetos que cumpram os critérios de ST.

Ainda dentro do âmbito do Portugal 2030, diversos apoios para projetos de turismo no espaço rural podem ser disponibilizados com um foco particular em sustentabilidade, inovação, desenvolvimento regional e digitalização. Entre esses apoios é possível mencionar: incentivos ao desenvolvimento regional, ST e transição verde, inovação e digitalização, promoção de produtos e experiências locais e, apoio à criação de emprego e capacitação.

Para além do Portugal 2030, é possível mencionar também como forma de incentivos e subsídios o PDR 2021-2027 (PDR 2030) que visa apoiar iniciativas voltadas para o desenvolvimento sustentável e a valorização do património rural.

Em relação às políticas de ordenamento territorial, uma vez que o terreno de implantação da atividade turística é um terreno voltado à prática de atividades agrícolas, o empreendimento deverá ser do tipo AG, conforme mencionado no artigo 15.º do DL n.º39/2008.

Após obtenção do alvará de utilização junto à Câmara Municipal de Odemira (CMO), será feito o registo no Registo Nacional de Turismo (RNT) de forma a certificar que o empreendimento cumpre todos os requisitos legais, tais como normas de segurança, higiene e acessibilidade.

4.7.1.2. Fator Económico

O fator económico de forma resumida para um AG, será moldado pela estabilidade económica, incentivos financeiros, tendências do mercado de turismo rural, bem como os desafios de custo e mão de obra.

De acordo com o Banco de Portugal, após a pandemia de COVID-19 em 2020, Portugal iniciou um processo de recuperação gradual, entretanto enfrentou desafios no crescimento económico, sejam eles ainda remanescentes do impacto da pandemia, como

também a inflação e custos energéticos elevados, ambos agravados pela guerra na Ucrânia.

Entretanto, após um período de forte pressão inflacionista observada em 2022, atualmente de acordo com o INE a taxa de inflação em Portugal tem apresentado um decréscimo, sendo esta redução impulsionada pela queda dos preços dos produtos energéticos e alimentares.

Ainda no processo de recuperação económica, é possível destacar que os setores do turismo e comércio foram cruciais. De acordo com o TP, em 2022 o turismo registou um notável crescimento, em que o consumo desta atividade no território económico representou 15,8% do produto interno bruto (PIB) do país.

Em conformidade com o TP, houve um aumento de 79,3% no consumo turístico em comparação ao ano de 2021, este fator evidência uma forte recuperação após o impacto da pandemia. Outro dado importante mencionado pelo TP é que o Valor Acrescentado Bruto Gerado Pelo Turismo (VABGT) atingiu 8,9% do total da economia nacional, valor que supera os níveis de 2019, àquele que tinha sido o melhor ano pré-pandemia para o turismo português.

Importa ainda destacar, conforme o TP que em 2023 o setor do turismo ultrapassou os valores de 2022, sendo possível citar um crescimento de 13,3% no número de hóspedes, 10,7% no número de dormidas e 18,9% em receitas turísticas, face ao ano anterior.

Todos estes números demonstram a importância do turismo no processo de recuperação económica de Portugal, sendo estes impulsionados pela reabertura das fronteiras e a crescente procura por destinos turísticos internacionais.

Como forma de incentivos financeiros, para além dos já citados, nomeadamente o PDR 2030 e o Portugal 2030, há incentivos fiscais para projetos localizados em zonas de baixa densidade, tal como, o benefício da redução de impostos como o imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (IRC), além de, apoios às contratações de pessoal e à capacitação profissional. Importante destacar que estes programas são geridos em grande parte pelo TP e pelos Grupos de Ação Local (GALs), que orientam os empreendedores na submissão de candidaturas.

4.7.1.3. Fator Social

O fator social procura envolver a compreensão dos aspetos demográficos, culturais e de comportamento dos turistas e da população local. Duarte e Marques (2014), descrevem que o AG envolve a interação entre turistas e as comunidades rurais, promovendo não só o desenvolvimento económico dessas áreas, mas também o intercâmbio cultural e a valorização das tradições locais.

A região do Alentejo é conhecida pelo despovoamento e envelhecimento da população, conforme dados obtidos a partir do INE e da Base de Dados Portugal Contemporâneo (PORDATA), o Alentejo representa a região menos povoada de Portugal, com uma densidade populacional de cerca de 24,5 habitantes por km², é a região com maior proporção de população envelhecida, em que o índice de envelhecimento ultrapassa os 250 idosos por cada 100 jovens e apresenta uma taxa de crescimento populacional negativa, este é um dado que se relaciona com a baixa natalidade e a emigração para outras partes do país ou exterior.

Entretanto, todos estes dados podem ser analisados como uma oportunidade de negócio, uma vez que, a criação de um AG pode contribuir para a fixação de pessoas jovens e a criação de emprego na região.

Outro fator importante a ser destacado neste fator é que o interesse dos turistas por destinos tranquilos e naturais para escapar do stress urbano tem aumentado, especialmente após a pandemia de COVID-19, onde de acordo com o Turismo de Portugal houve um aumento de 10,7% no número de dormidas em 2023 quando comparado ao ano de 2022, ultrapassando até os níveis pré-pandemia. Sendo desta forma a autenticidade da vida rural e a ligação com a natureza, pertencentes ao Alentejo, como fatores atrativos para este público.

Desta forma, podemos destacar atividades de lazer ao ar livre, atividades de bem-estar, experiências ligadas ao património, tais como degustação de vinho e medronho, a convivência com a comunidade local, festivais tradicionais e a hospitalidade dos habitantes, como pontos fortes para a implantação de um TER nesta região.

4.7.1.4. Fator Tecnológico

Podemos relacionar o fator tecnológico não só a uma melhoria da experiência do cliente, como também a uma gestão eficiente, ST e maior alcance de público.

Estar presente nas redes sociais tem se tornado cada vez mais importante para as empresas prestadoras de serviço. Hudson e Thal (2013), mencionam que as redes sociais são uma ferramenta crucial para ampliar o público-alvo, permitindo às empresas de turismo rural alcançar novos mercados e interagir diretamente com os clientes. Através de estratégias eficazes de marketing digital, o alcance pode ser significativamente expandido, aumentando o número de visitantes e a visibilidade do empreendimento.

Já Macedo (2018), mencionou no seu estudo que a maioria dos estabelecimentos de hotelaria utiliza redes sociais e diversas plataformas online para promover as suas unidades, reconhecendo a importância de uma presença online para se aproximar do público-alvo. Este uso das redes sociais demonstrou ser um meio eficaz para melhorar o contacto com novos clientes e aumentar a taxa de ocupação dos hotéis rurais.

Para além do uso de redes sociais é importante estar presente em plataformas de reservas online e aplicativos móveis, permitindo assim que os hóspedes façam as suas reservas de forma rápida e intuitiva, melhorando a comodidade e satisfação dos clientes.

Investir também em ferramentas de CRM (*Customer Relationship Management*) é uma mais-valia, uma vez que, estas podem ser utilizadas para conhecer as preferências dos hóspedes, oferecendo assim experiências personalizadas, como atividades agrícolas ou gastronômicas adaptadas a cada perfil.

Outro ponto importante deste fator é a implementação de tecnologias ecológicas, como a produção elétrica predominantemente a partir de painéis fotovoltaicos, sistemas de gestão de resíduos, aproveitamento de energia renováveis para a produção das águas quentes sanitárias e a climatização dos espaços.

4.7.1.5. Fator Ambiental

O fator ambiental é essencial para garantir a longevidade e ST do empreendimento. A adoção de práticas ambientais responsáveis não só ajuda na preservação do ambiente natural, como também na atração de um público que valoriza a sustentabilidade e a conexão com a natureza. Dentro deste fator podemos destacar os seguintes pontos: ST, atenção às mudanças climáticas, certificações ambientais e agricultura biológica.

Em relação à ST pode-se destacar o uso eficiente de recursos, seja pela gestão responsável da água e energia, como também pela utilização de sistemas voltados às

energias renováveis e, gestão de resíduos a partir da implementação de políticas de reciclagem e compostagem para reduzir a pegada ecológica.

Entretanto, um ponto negativo a ter atenção é a variável das mudanças climáticas poderem impactar diretamente este setor no Alentejo, sendo esta uma região suscetível à seca, altas temperaturas e incidências de grandes incêndios.

No âmbito das certificações ambientais obter certificações como a Green Key ou o EU Ecolabel podem ser fatores diferenciais, não só pelo fato de atrair turistas que buscam experiências sustentáveis, uma vez que, ambas são reconhecidas internacionalmente e funcionam como garantias de qualidade ambiental, como também para garantir que as práticas do empreendimento estejam alinhadas com as normas ambientais.

Por fim, a agricultura biológica destaca-se pela sua contribuição para a preservação ambiental e por ser um atrativo para os visitantes. O cultivo de produtos orgânicos na própria propriedade pode servir como um diferencial no mercado, atraindo turistas que procuram experiências autênticas.

4.7.1.6. Fator Legal

O fator legal engloba uma série de regulamentações que afetam o funcionamento do AG, desde o licenciamento até à conformidade ambiental e laboral.

Para operar legalmente um AG em Portugal precisa de cumprir os requisitos estabelecidos pelo DL n.º 39/2008 (e suas atualizações), em que este define as categorias de alojamento rural e os requisitos específicos que cada categoria deve cumprir. Para além disso, o AG deve estar registado no RNT e obter um alvará de utilização turística, emitido pela CMO.

O TER deve estar em conformidade com as normas de ordenamento do território, sendo estas determinadas pelos Planos Diretores Municipais (PDMs), sendo assim definidas as áreas em que o uso do solo é permitido para atividades turísticas e agrícolas.

É preciso ter atenção também às leis ambientais, uma vez que, parte do terreno destinado à implementação do TER está inserido numa área protegida.

Para além dos pontos citados, é preciso também que o AG cumpra todas as leis laborais portuguesas, incluindo o Código do Trabalho. E é importante destacar que este tipo de empreendimento está sujeito ao pagamento de impostos, como o Imposto sobre o

Valor Acrescentado (IVA) e o IRC, entretanto e como anteriormente mencionado, existem incentivos fiscais para empreendimentos localizados em regiões de baixa densidade populacional, o que pode reduzir a carga tributária.

4.8. ANÁLISE SETORIAL

4.8.1. Descrição Geral Do Setor

O DL n.º39/2008 é o que estabelece o regime turístico dos empreendimentos turísticos em Portugal, no campo do Turismo no Espaço Rural (TER), são cinco as principais modalidades que podem ser diferenciadas pelo tipo de experiência e integração com o meio rural.

- Agroturismo;
- Casas de Campo;
- Turismo de Aldeia;
- Hotéis Rurais;
- Turismo de Natureza.

Ainda segundo o mesmo DL, o AG é uma modalidade em que o alojamento turístico está situado numa zona de exploração agrícola ativa. Desta forma, os hóspedes podem participar ou apenas observar as atividades agrícolas desenvolvidas.

Segundo os dados do INE publicados em 2022, apresentados nas Tabelas 4.1 e 4.2, a região do Alentejo configura no continente como a segunda maior região no número de hóspedes e dormidas, representando aproximadamente 29% em ambos os casos, ficando apenas atrás da região Norte, naquilo que envolve o TER. Estes dados demonstram como esta região está fortemente ligada a este tipo de turismo, uma vez que, esta região é conhecida pelas suas paisagens naturais, riqueza cultural e tranquilidade.

Entretanto ao analisar a modalidade do AG, é possível constatar que este se encontra atrás das Casas de Campo e Hotéis Rurais, dado este que demonstra uma necessidade de maior compromisso desta modalidade, seja na forma de atrair novos clientes ou de fidelizar os mesmos.

Tabela 4.1. Hóspedes no TER por Região em 2022, em 10³.

Região	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER
Norte	82.7	122.5	146.9	0.8
Centro	24.1	131.1	N/A	N/A
AM Lisboa	2.2	5.8	N/A	N/A
Alentejo	57.2	156.5	68.0	1.5
Algarve	20.3	44.6	20.9	0.0
Continente	186.5	460.5	330.2	2.3

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.2. Dormidas no TER por Região em 2022, em 10³.

Região	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER
Norte	157.1	282.2	241.1	2.2
Centro	48.1	276.1	N/A	N/A
AM Lisboa	4.4	14.4	N/A	N/A
Alentejo	126.3	343.2	132.1	4.0
Algarve	64.8	141.2	67.4	0.0
Continente	400.8	1057.1	597.5	6.6

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

4.8.2. Análise De Mercado

De forma a analisar o desempenho global do TER em Portugal e na região do Alentejo, procurou-se verificar a variação do número de hospedagens, dormidas e os proveitos gerados pelas empresas deste setor entre os anos de 2018 e 2022, a partir de dados obtidos do INE, com o intuito de verificar se há um crescimento ou declínio desta atividade.

Entretanto, ao realizar esta análise é importante distinguir conceitos como proveitos totais e proveitos por aposento.

De acordo com o INE (2008), podemos definir proveitos totais como os valores dos meios de alojamento turístico resultantes da soma de todas as atividades que os alojamentos detêm, tais como: aposento, restauração e outros decorrentes da própria atividade (aluguer de salas, lavandaria, tabacaria, entre outros).

Enquanto os proveitos de aposento dos meios de alojamento turístico, são os valores cobrados apenas pelas dormidas de todos os hóspedes.

Outro ponto importante desta análise está na definição dos consumidores do TER, mais especificamente do AG e quantos são os concorrentes.

4.8.2.1. Procura do TER – Portugal

As Tabelas 4.3 e 4.4, apresentam a variação do número de hóspedes e dormidas no Turismo no Espaço Rural em Portugal entre os anos de 2018 e 2022. A partir da análise dos dados apresentados nestas tabelas e na Figura 4.2, é possível constatar em ambos os casos que o ano de 2019 apresentou um ligeiro aumento quando comparado ao ano de 2018, seguido de uma queda em 2020, este fator está relacionado à pandemia de COVID 19 e, notou-se um crescimento a partir de 2021 alcançando valores máximos em 2022, comprovando assim a existência de um aumento da procura desta atividade.

Tabela 4.3. - Hóspedes no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10³.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	138.6	341.8	218.8	32.7	731.8
2019	158.0	400.9	229.8	35.0	823.7
2020	97.2	254.3	174.7	15.7	541.9
2021	147.5	361.6	257.8	6.3	773.2
2022	206.8	497.9	364.7	2.3	1071.7

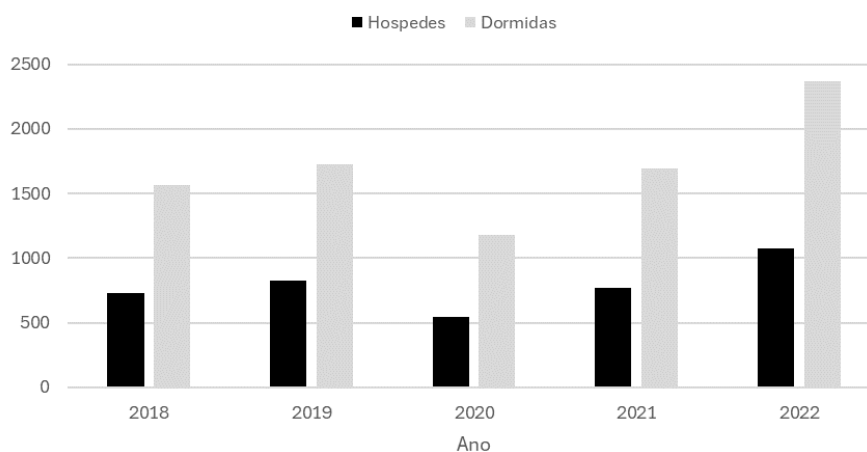
Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.4. Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10³.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	286.5	772.4	438.1	69.4	1566.4
2019	318.2	875.2	457.1	76.9	1727.3
2020	208.9	594.5	341.9	36.4	1181.7
2021	329.7	841.1	504.0	19.8	1694.6
2022	464.3	1185.9	713.5	6.6	2370.3

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Figura 4.2. Número de Hóspedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) em Portugal, em 10³.



Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Ao analisar os grupos no TER é possível observar que o AG apresentou comportamento semelhante ao TER, atingindo um valor máximo em 2022. Sendo importante mencionar que apesar do AG ser apenas o terceiro grupo no número de hóspedes e dormidas, ficando atrás das Casas de Campo e Hotéis Rurais, este foi o grupo que apresentou o segundo maior crescimento quando comparados aos valores obtidos em 2022 e 2019 (ano em que se obteve o maior valor até então). Esta evidência mostra um crescimento na procura desta modalidade de TER.

Na Tabela 4.5 é possível observar o percentual de crescimento dos principais grupos quando comparados os anos de 2019 e 2020.

Tabela 4.5. Crescimento percentual de cada grupo no TER (2019/2022), em %.

	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais
Hóspedes	30.86	24.21	58.69
Dormidas	45.93	35.51	56.09

Fonte: Dados calculados pelo autor.

Os proveitos totais e de aposento, demonstrados nas Tabelas 4.6 e 4.7, apresentaram comportamento semelhante aos números de hóspedes e dormidas entre os anos de 2018 e 2022, em que foi verificado um decréscimo no ano 2020 e um retorno do crescimento nos anos seguintes atingindo em 2022 o maior valor já atingido até ao presente estudo, sendo este equivalente a aproximadamente 178 milhões de euros em proveitos totais e aproximadamente 140 milhões de proveitos de aposento, conforme pode ser visto na Figura 4.3.

A ocorrência citada indica que para além do aumento do número de hóspedes e dormidas, houve também um aumento nos gastos dos turistas.

Tabela 4.6. Proveitos Totais no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10³ Euros.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	17544.0	35811.0	37712.0	2696.0	93763.0
2019	20924.8	41401.2	42025.6	3311.0	107662.6
2020	15219.0	30410.0	31243.0	1544.0	78416.0
2021	25811.0	44957.0	48350.0	811.0	119929.0
2022	37633.0	66231.0	74160.0	219.0	178243.0

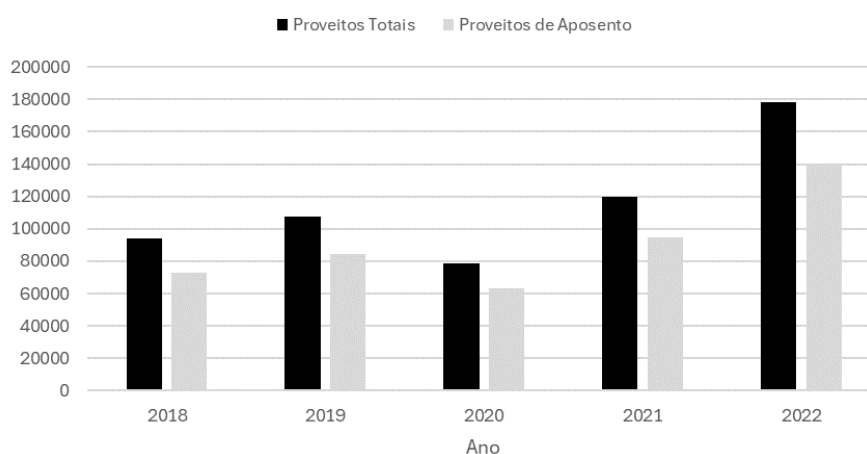
Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.7. Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) em Portugal, em 10³ Euros.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	14319.0	32372.0	24100.0	2395.0	73186.0
2019	17062.6	37457.5	26805.7	3017.8	84343.5
2020	12560.0	27395.0	21752.0	1382.0	63089.0
2021	20697.0	40721.0	32399.0	777.0	94594.0
2022	30142.0	59968.0	48899.0	218.0	139227.0

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Figura 4.3. Número de Hospedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) em Portugal, em 10³.



Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

4.8.2.2. Procura do TER – Alentejo

As Tabelas 4.8 e 4.9 representam o número de hóspedes e dormidas no TER na região do Alentejo entre os anos de 2018 e 2022. E assim como foi constatado no âmbito nacional, o Alentejo apresentou um leve crescimento em 2019, seguido de um decréscimo em 2020, alcançando posteriormente valor máximo até o presente estudo em 2022.

Esta variação pode ser observada também na Figura 4.4.

Tabela 4.8. Hóspedes no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10³.

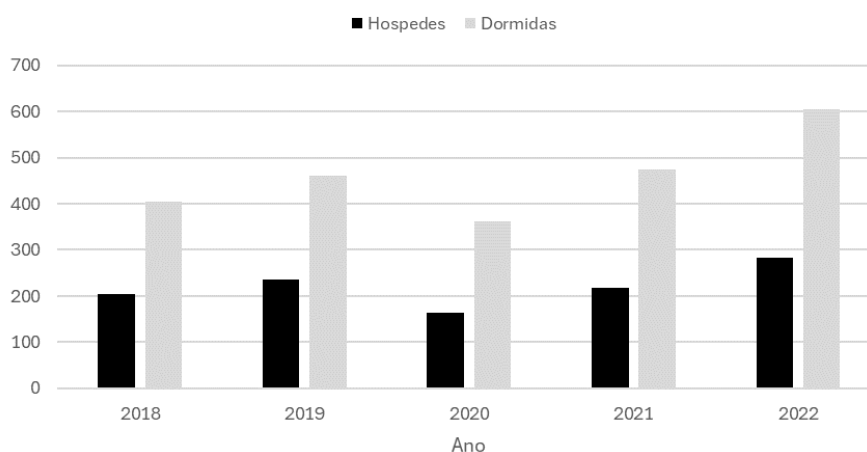
Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	43.7	103.3	47.1	10.1	204.1
2019	49.1	126.6	50.8	8.8	235.4
2020	30.1	92.8	35.4	4.7	163.0
2021	45.6	122.6	49.8	0.8	218.8
2022	57.2	156.5	68.0	1.5	283.2

Tabela 4.9. Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10³.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	80.2	219.3	87.6	17.6	404.7
2019	89.1	251.8	104.6	16.0	461.4
2020	66.3	211.9	74.5	9.1	361.8
2021	98.4	269.6	102.5	2.9	473.4
2022	126.3	343.2	132.1	4.0	605.5

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Figura 4.4. Número de Hospedes e Dormidas no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) no Alentejo, em 10³.



Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Ao analisarmos os diferentes grupos de TER, observamos que o AG é apenas o terceiro colocado naquilo que se refere o número de dormidas e hóspedes. Apesar disso, ao verificarmos a taxa de crescimento de cada grupo nos anos de 2022 e 2019, conforme demonstrado na Tabela 4.10, constatamos que apesar do AG apresentar o menor crescimento em relação ao número de hóspedes, o mesmo apresentou o maior crescimento no número de dormidas, dado este que demonstra um maior tempo de estadia por reserva.

Já em relação aos proveitos totais e de aposento, as Tabelas 4.11 e 4.12 e, a Figura 4.5, demonstram que estas variáveis apresentaram comportamento semelhante ao número de hóspedes e dormidas, com um valor mínimo em 2020 e um valor máximo em 2022, representando um valor de aproximadamente 49,2 milhões de euros em proveitos totais e 39,4 milhões de euros em proveitos de aposento.

O resultado anterior demonstra que para além do aumento no número de hóspedes e dormidas, houve também um aumento nos gastos dos turistas.

Tabela 4.10. Crescimento percentual de cada grupo no TER (2019/2022), em %.

	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais
Hóspedes	16.47	23.62	33.76
Dormidas	41.82	36.32	26.30

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.11. Proveitos Totais no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10³ Euros.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	5249.0	10489.0	9270.0	550.0	25558.0
2019	6305.4	13065.5	11042.7	492.7	30906.3
2020	5202.0	12084.0	7157.0	294.0	24737.0
2021	8440.0	16840.0	10953.0	96.0	36329.0
2022	10248.0	22236.0	16547.0	145.0	49176.0

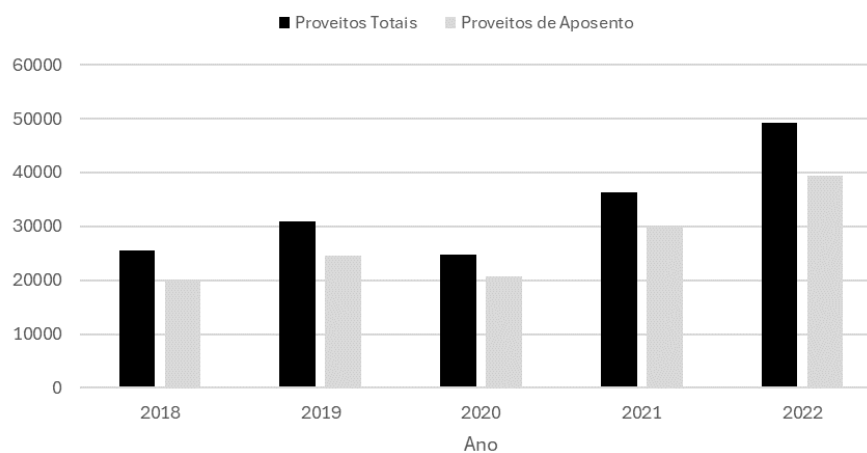
Fonte: Dados obtidos a partir do INE

Tabela 4.12. Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018 - 2022) no Alentejo, em 10³ Euros.

Ano	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
2018	4506.0	9579.0	5542.0	544.0	20171.0
2019	5495.1	11884.4	6774.3	488.8	24642.6
2020	4646.0	10894.0	4934.0	291.0	20765.0
2021	7115.0	15101.0	7369.0	96.0	29681.0
2022	8623.0	19795.0	10792.0	145.0	39355.0

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Figura 4.5. Proveitos Totais e Proveitos de Aposento no Turismo em Espaço Rural (2018-2022) no Alentejo, em 10³ Euros.



Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

4.8.2.3. Segmentação De Mercado

As Tabelas 4.13 e 4.14 foram geradas a partir de dados obtidos pelo INE, sendo possível a partir delas verificar quais foram os países de residência com maior número de hóspedes no TER em Portugal e na região do Alentejo, respetivamente, no ano de 2022.

Desta forma, foi possível observar que os hóspedes residentes em Portugal foram predominantes neste tipo de atividade tanto num cenário nacional como no Alentejo. Sendo assim, para além dos hóspedes residentes em território nacional, foi possível verificar quais os cinco países de residência dos hóspedes com o maior número nesta atividade, sendo eles: Alemanha, Espanha, França, EUA e Reino Unido.

Contudo, foi possível observar que apesar dos hóspedes oriundos da Alemanha serem o segundo maior número naquilo que se refere a Portugal, estes tornam-se o terceiro maior quando analisamos a região do Alentejo, sendo ultrapassados pelos hóspedes que residem em Espanha.

Tabela 4.13. País de Residência dos Hóspedes no TER em Portugal em 2022, em 10³.

País de Residência	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
Portugal	123.75	340.17	244.56	2.07	710.55
Alemanha	12.02	24.25	18.94	0.03	55.23
Espanha	10.29	27.05	15.39	0.05	52.78
França	11.20	21.80	16.80	0.05	49.83
EUA	8.86	11.95	11.95	0.01	32.78
Reino Unido	7.34	13.73	9.21	0.01	30.30

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.14. País de Residência dos Hóspedes no TER no Alentejo em 2022, em 10³.

País de Residência	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
Portugal	44.06	119.90	50.88	1.34	216.19
Espanha	2.31	6.40	2.96	0.01	11.69
Alemanha	1.73	6.34	2.34	0.03	10.43
França	1.47	3.84	1.60	0.03	6.93
EUA	1.16	2.94	2.06	0.01	6.18
Reino Unido	1.21	3.07	1.50	0.01	5.79

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Ainda de acordo com os dados obtidos através do INE, apesar do número de hóspedes provenientes da Espanha ser maior que os provenientes da Alemanha, ao analisarmos o número de dormidas e a estadia média destes hóspedes, verificamos que o

turista vindo da Alemanha apresenta maior impacto neste setor, ficando atrás apenas dos turistas residentes em Portugal, conforme apresentado nas Tabelas 4.15 e 4.16.

Tabela 4.15. País de Residência com mais dormidas no TER no Alentejo em 2022, em 10³.

País de Residência	Agroturismo	Casas de Campo	Hotéis Rurais	Outros TER	Total
Portugal	92.20	254.54	89.88	3.12	439.74
Alemanha	5.75	17.32	10.29	0.19	33.54
Espanha	4.80	15.51	5.76	0.03	26.09
França	3.15	8.61	3.31	0.04	15.11
EUA	2.94	7.04	4.77	0.13	14.88
Reino Unido	3.43	7.33	3.52	0.09	14.37

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Tabela 4.16. Estadia Média por país de residência no TER no Alentejo, em n.º de noites.

País de Residência	Agroturismo
Portugal	2.02
Espanha	2.19
Alemanha	3.11
França	2.16
EUA	2.31
Reino Unido	2.43

Fonte: Dados obtidos a partir do INE.

Com base nos dados referentes à estadia média por noite apresentada na Tabela 4.16, podemos concluir que os turistas deste setor no Alentejo procuram estadias de curta duração, em média 2,37 dias, seja para relaxar ou apenas desconectar da rotina, com destaque aos turistas vindos da Alemanha que apresentam uma estadia média de 3 noites.

4.8.2.4. Concorrentes

Atualmente o site oficial da CMO apresenta cerca de 54 unidades de Casas de Campo, Hotéis Rurais e AG registadas, sendo 25 instaladas na freguesia de São Teotónio e as demais espalhadas pelas várias freguesias do concelho, tais como, Vila Nova de Milfontes, São Luís, Odemira, entre outras.

Porém, entre estes 54 empreendimentos, apenas 11 estão classificados como Agroturismos, sendo apenas 4 destes localizados na freguesia de São Teotónio. Conforme apresentado na Tabela 4.17.

Tabela 4.17. Número de Casas de Campo, Agroturismos e Hotéis Rurais no Concelho de Odemira.

Freguesia	Casas de Campo	Agroturismo	Hotel Rural
Colos	1	1	-
Longueira/Almograve	1	-	1
Odemira	1	1	-
Relíquias	1	-	-
Cercal do Alentejo	1	-	-
São Luis	6	4	-
São Teotónio	21	4	-
Brejão	1	-	-
Santa Clara a Velha	1	-	1
Pereiras - Gare	1	-	-
Vila Nova de Milfontes	6	-	-
Sabóia	0	1	-

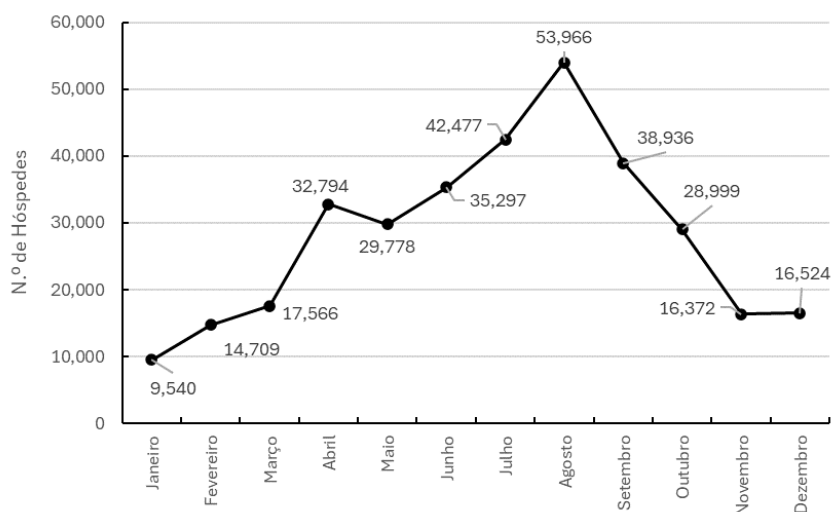
Fonte: Dados obtidos a partir da Câmara de Odemira.

4.8.2.5. Sazonalidade

A sazonalidade no TER no Alentejo apresenta uma tendência semelhante à observada no resto de Portugal, com picos de procura durante o verão, especificamente em julho, agosto e setembro, e uma menor procura nos meses de inverno.

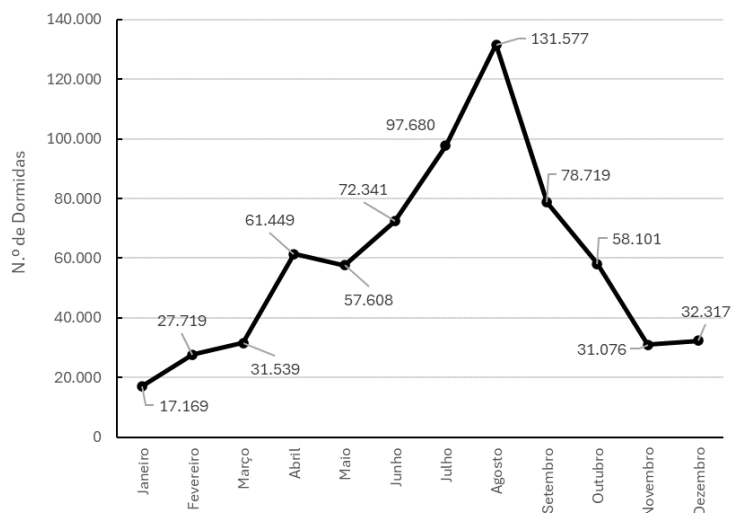
Nas Figuras 4.6 e 4.7 é possível observar o fenómeno da sazonalidade referente ao número de hóspedes e número de dormidas, respetivamente, no ano de 2022 no TER no Alentejo.

Figura 4.6. Número de hóspedes no TER no Alentejo durante o ano de 2022.



Fonte: Dados obtidos a partir do TP.

Figura 4.7. Número de dormidas no TER no Alentejo durante o ano de 2022.



Fonte: Dados obtidos a partir do TP.

Para além dos meses de verão já citados, podemos também observar que no mês de abril houve um aumento no número de hóspedes e dormidas, valores estes que se aproximam aos do mês de junho, este aumento pode ser explicado devido ao feriado da Páscoa, em que, conforme a Tribuna do Alentejo (2024), este período apresenta uma ocupação turística elevada, sendo impulsionada em grande parte por turistas portugueses, seguidos de turistas espanhóis e em menor número de alemães. Este aumento é particularmente marcado pela oferta gastronómica local e por eventos religiosos.

Desta forma, ao analisar a sazonalidade do TER no Alentejo, é preciso ter em mente que este fenómeno pode afetar a capacidade de gerar receita ao longo do ano, e, influencia na gestão de recursos, seja a ajustar a capacidade para lidar com a alta procura no verão e menor procura no inverno, como também, na pressão que é exercida sobre as comunidades locais e recursos naturais nos meses de maior procura.

4.8.3. Análise Competitiva

4.8.3.1. Análise Competitiva Por Conceito

A análise competitiva por conceito, procura reconhecer os potenciais concorrentes que compartilham características semelhantes àsquelas da unidade em avaliação. A CMO apresenta na sua plataforma eletrónica as ofertas de estadia existentes no concelho e,

através deste meio, verificou-se onze empresas de AG, sendo estas distribuídas conforme apresentado na Tabela 4.18.

Tabela 4.18. Número de Casas de Campo, Agroturismos e Hotéis Rurais em Odemira.

Freguesia	Quantidade
Colos	1
Sabóia	1
Odemira	1
São Luís	4
São Teotónio	4

Fonte: Dados obtidos a partir da Câmara de Odemira.

Na Figura 4.8 são apresentadas as freguesias do concelho citado às quais os agroturismos mencionados fazem parte e é possível observar também as freguesias fronteiriças a São Teotónio

Figura 4.8. Freguesias Pertencentes ao Concelho de Odemira.



Fonte: Figura obtida a partir da Câmara de Odemira.

Neste estudo, optou-se por seleccionar, cinco dos onze empreendimentos de AG do concelho, tendo em conta, o raio aproximado de 26km do BêQueMe, sendo possível verificar a abrangência mencionada no Anexo A.

Entre os cinco turismos analisados, quatro localizam-se na freguesia de São Teotónio e as suas distâncias do BêQueMe são respetivamente 13,9km, 20km, 28,5km e 32km. Já o turismo remanescente pertence à freguesia de Sabóia e está a uma distância de 19,3km do BêQueMe.

A seleção anterior, teve como base a freguesia que o BêQueMe pertence e as que lhe fazem fronteira, neste âmbito e, através da análise do site do município de Odemira apenas se constatou um AG numa freguesia fronteiriça.

No Anexo B é possível observar a distância entre a Ribeira do Ruivo e os turismos rurais analisados.

De modo que fosse possível compreender a forma de atuação dos cinco turismos rurais mencionados, foi realizado um levantamento das características deles, conforme demonstrado na Tabela 4.19.

A partir dos dados apresentados na Tabela 4.19, é possível verificar que o BêQueMe terá um conceito semelhante ao AG Monte West Coast e ao Monte da Moita Nova, visto que, se pretende construir casas independentes, ao invés de ter uma única infraestrutura que engloba várias tipologias de casas e quartos como se verificou nos alojamentos: Herdade da Amieira, Teima e na Nave Redonda do Cerro. Por outro lado, os cinco agroturismos mencionados também se encontram no espaço rural, no entanto, o Monte West Coast é o único que tem casas independentes localizadas na colina o que vai de encontro à localização das casas do BêQueMe.

O BêQueMe pretende ter um estilo rústico-contemporâneo, onde elementos decorativos que existem há mais de três gerações serão conjugados com elementos contemporâneos, de modo a criar um ambiente que respeita a história e a arquitetura do local, mas também segue a linha de evolução dos espaços rurais, tornando-se mais sofisticados e minimalistas. O Monte da Moita Nova é o que mais se aproxima do BêQueMe, em termos de arquitetura e decoração porque nele é possível verificar mais características típicas alentejanas.

Tabela 4.19. Principais concorrentes com características semelhantes.

Unidades	Características
Herdade da Amieira	<p>Praia mais próxima e distância: Zambujeira do Mar – 18,7km e 25min de carro</p> <p>Conceito: casa com 7 quartos onde é possível reservar a casa inteira ou por quarto</p> <p>Preço médio por noite/quarto: 438€ e inclui pequeno-almoço</p> <p>Cama-extra: - 4 anos: 17€ ;5 – 17anos: 17€; Adultos: não tem</p> <p>Características do espaço: decoração tradicional; todos os quartos têm terraço com vista para campos verdejantes; piscina exterior; propriedade possui 127 hectares</p>
Teima	<p>Praia mais próxima e distância: Carvalhal – 8,9km e 14min de carro</p> <p>Conceito: Casa com 9 quartos, apenas aceitam crianças com idade superior a 10anos e a estadia tem de ter um mínimo de 2noites</p> <p>Preço médio por noite/quarto: 135€ a 220€</p> <p>Cama-Extra: 10 a 12anos: 45€; 13 a 16anos: 55€</p> <p>Características do espaço: decoração rústico-contemporânea; terraços privativos com vista para o campo; piscina exterior com borda infinita; 8 hectares</p>
Monte West Coast	<p>Praia mais próxima e distância: Odeceixe – 7km e 15min de carro</p> <p>Conceito: Propriedade com 14 casas de campo variando entre as tipologias T3, T2 e T1</p> <p>Preço médio por noite/casa T1: 101€ a 188€</p> <p>Preço médio por noite/casa T2: 139€ a 220€</p> <p>Características do espaço: estilo rústico de luxo; algumas casas situam-se na colina, outras junto ao rio Seixe; terraços privativos com vista para o campo; piscina de água salgada; 60hectares</p>
Monte da Moita Nova	<p>Praia mais próxima e distância: Cavaleiro – 800m e 2min de carro</p> <p>Conceito: 4 casas variando entre as tipologias T2 e T1</p> <p>Preço médio por noite/casa T1: 90€ a 230€</p> <p>Preço médio por noite/casa T2: 130€ a 260€</p> <p>Características do espaço: estilo rústico-luxuoso com casas tradicionais caiadas de branco; terraços privativos com vista para o campo; piscina de água doce; 8 hectares</p>
Nave Redonda do Cerro	<p>Praia mais próxima e distância: Zambujeira do Mar – 42,3km e 46min de carro</p> <p>Conceito: Casa de campo com 6 quartos e 4 apartamentos T1</p> <p>Preço médio por noite/apartamento T1: 80€ a 150€</p> <p>Cama-Extra: 0 - 12anos 12,5€; Adultos: 25€</p> <p>Características do espaço: estilo rústico e simples característico do Alentejo; os apartamentos possuem terraços privativos; piscina de água doce; 8 hectares</p>

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

No que diz respeito à sua localização, ambos os empreendimentos anteriormente mencionados com conceito semelhante, ficam mais próximos da praia do que o BêQueMe, em contrapartida, está localizado numa zona mais isolada e centrada ao se comparar, a distância da praia mais próxima que é a Zambujeira do Mar e fica a 25min de distância de carro e, se se optar pela direção oposta mais a sul a 30min de carro será possível ir ao encontro da Barragem de Santa-Clara que é considerada uma importante estrutura hídrica e também uma praia fluvial possuindo uma piscina flutuante e uma área de picnic. A 9min de carro da Barragem poderemos encontrar a estação de comboios de Santa Clara - Saboia onde a conexão Faro – Alentejo Litoral ou Alentejo Litoral – Lisboa é direta através da rede intercidades ou do alfa pendular.

4.8.3.2. Análise Competitiva Por Proximidade

Considerando um raio aproximado de 10km do BêQueMe encontram-se três ofertas de alojamento que estão registados no site da CMO nomeadamente: Paraíso Escondido, Pé no Monte e o Craveiral. Existem mais alojamentos nas proximidades, no entanto, não estão no site da CMO e não têm site próprio, o que limita esta análise porque não se consegue saber em concreto qual é o segmento de TER que se enquadram.

Na Tabela 4.20 estão apresentados os alojamentos turísticos selecionados para esta análise.

Tabela 4.20. Ofertas de alojamento num raio de aproximadamente 10km.

Alojamento	Distância do BêQueMe	Distância do BêQueMe	Preço Médio
Paraíso Escondido	8km	Casa de Campo: oferta de uma experiência sofisticada em ambiente rural com várias unidades de alojamento	Bungalows de Madeira 300€ a 350€ Suite Independente: 270€ a 320€ Cama-extra: Não tem e só aceita crianças a partir dos 12anos
Craveiral	11,5km	Hotel Rural: empreendimento de luxo no ambiente rural com 4vilas cada vila com várias unidades de alojamento	Casa T1 193€ a 300€ Casa T2 280€ a 495€ Cama-extra: não tem informação
Pé no Monte	12km	Casa de Campo: várias unidades que proporcionam um refúgio tranquilo no meio rural	Apartamento T1: 190€ a 260€ Apartamento T2: 210€ e 300€ Cama-extra: 0 - 1 anos: 20€; 2 - 15 anos: 20€; Adultos: 30€

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Analisados os empreendimentos mencionados acima é possível visualizar que nenhum é concorrente direto do BêQueMe, devido ao facto de serem alojamentos que apesar de se encontrarem no meio rural não têm como premissa o desenvolvimento e envolvimento dos hóspedes nas atividades agrícolas.

No Anexo C é possível ver em detalhe o levantamento dos valores cobrados pelos concorrentes acima citados nas análises competitivas por conceito e proximidade.

4.8.4. Cinco Forças de Porter

De acordo com Dobbs (2014), o modelo das Cinco Forças de Porter continua a ser uma ferramenta vital para analisar a dinâmica competitiva dos negócios. Este modelo ajuda as empresas a entenderem a estrutura da competição e o potencial de lucratividade dentro de um setor, através da análise das principais forças externas. Este plano facilita a tomada de decisões estratégicas e orienta na identificação das oportunidades e ameaças do ambiente competitivo.

Na Tabela 4.21 é possível verificar uma análise das Cinco Forças de Porter para o BêQueMe.

Tabela 4.21. As Cincos Forças de Porter para o BêQueMe

RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES – ALTA

Existem cerca de 54 TER na freguesia de São Teotónio;

Aumento da procura por TER.

PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS CLIENTES - BAIXA

Pouca diferenciação de preços com um público-alvo de classe média a média-alta.

PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS FORNECEDORES - MÉDIO

Minimercado abastecido por produtos de produtores locais e produtos próprios agrícolas.

AMEAÇA DE PRODUTOS/SERVIÇOS SUBSTITUTOS – ALTA

Elevado risco de aparecimento de novas unidades com o mesmo conceito derivado do aumento da procura e dos incentivos governamentais.

AMEAÇA DE ENTRADA DE NOVOS CONCORRENTES – ALTA

Elevado risco de aparecimento de novas unidades com o mesmo conceito derivado do aumento da procura e dos incentivos governamentais.

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

4.8.4.1. Fatores Críticos de Sucesso

- Boa localização com facilidade de acesso por uma estrada em bom estado de conservação e proximidade à estação de comboios de Santa Clara – Saboia;
- Ampla área de lazer com vista para os cerros alentejanos;
- Interação com atividades agrícolas;
- Criação de site próprio com reservas diretas e presença nas principais plataformas de reservas online;
- Parcerias com produtores locais;
- Possibilidade de Alugar o espaço total para casamentos e batizados.

4.8.4.2. Vantagens Competitivas

- Participação direta dos proprietários na gestão do empreendimento;
- Arquitetura e decoração tipicamente alentejana que respeita a história, clima e os recursos da região;
- Exclusividade e Privacidade devido ao tamanho e à localização do empreendimento;
- Prática de Atividades Agrícolas e workshops com imersão nas tradições locais.

4.9. PLANO DE MARKETING

4.9.1. Análise SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta amplamente utilizada para avaliar os fatores internos e externos que podem impactar o sucesso de um projeto. Esta ferramenta permite às empresas avaliarem as suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Dentro do plano de marketing esta análise apresenta uma importância relevante na estruturação das ações de marketing de forma eficaz e estratégica.

Tendo em consideração o conceito da Análise SWOT, foi desenvolvida a Tabela 4.22 referente ao BêQueMe.

Tabela 4.22 Análise SWOT do Agroturismo BêQueMe

FATORES INTERNOS	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Vista privilegiada para cerros verdejantes; Zona calma de contato com a natureza; Consumo de produtos biológicos da região; Possibilidade de atividades ao ar livre; Facilidade de acesso por meio de estradas em bom estado de conservação; Boa localização com proximidade à estação de comboios de Santa Clara Sabóia; Interação com as atividades agrícolas; Possibilidade de alugar o espaço para realização de eventos tais como casamentos e batizados.	Reduzida capacidade de alojamentos; Fraca rede de comunicação; Inexistência de abastecimento de água pela rede; Uma parte do terreno é classificada como reserva ecológica.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Aumento da procura por TER; Valorização dos produtos regionais. Incentivos governamentais, tais como Portugal 2030 e PDR 2030; Possibilidade de o terreno deixar de ter área de reserva ecológica após revisão do PDM.	Possíveis crises económicas; Possibilidade de aumento do número de TER; Risco de incêndios; Sazonalidade.

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

4.9.2. Segmentação e Público-Alvo

É de fundamental importância para uma empresa conhecer o seu público-alvo, de forma a adaptar-se sempre para providenciar o melhor atendimento.

Desta forma segmentar o mercado em grupos menores e mais homogêneos de consumidores, com base nas suas necessidades, interesses e comportamentos, é uma mais-valia para que as empresas possam criar as suas estratégias de marketing, definir produtos e serviços.

Sendo assim, o BêQueMe está direcionado para adultos, entre 30 e 60 anos, com ou sem filhos, de classe média a média alta, que tenham interesse em descanso, lazer e vivenciar a calma de uma vida no campo num turismo sustentável.

Para além dos turistas nacionais, procura-se atingir o mercado estrangeiro, nomeadamente Alemanha, Espanha, França, Reino Unido e EUA.

4.9.3. Posicionamento

O BêQueMe busca oferecer uma experiência autêntica da vida rural no Alentejo, de forma a proporcionar aos hóspedes a possibilidade de se desconectarem da vida urbana e imergir na calma da vida no campo.

Envolvido por vinhas, oliveiras e medronheiros, o BêQueMe realiza atividades agrícolas tradicionais, sempre alinhado à ST e degustações de vinhos e aguardente de medronho. Workshops também serão disponibilizados para que o cliente possa imergir nas tradições locais.

Se o objetivo for descanso, o BêQueMe oferece serviços de massagem de relaxamento e yoga, bem como uma confortável área de lazer com uma piscina com vista para os cerros alentejanos.

Entretanto, se o desejo for conhecer um pouco mais da região, o BêQueMe disponibiliza passeios de 4x4, seja por meio dos campos ou por praias escondidas.

O BêQueMe oferece também a oportunidade de alugar todo o espaço para a realização de eventos como casamentos e batizados.

Também será disponibilizado uma loja/minimercado junto à receção, onde os clientes poderão encontrar produtos como: frutas, vegetais, lanches, bebidas, produtos locais, artesanatos, produtos decorativos, dentre outras coisas.

4.9.4. Marketing Mix

Nesta etapa são apresentadas as ferramentas e estratégias que o BêQueMe vai utilizar para se promover de forma eficaz no mercado, sendo apresentadas as políticas a nível de produto/serviço, preço, comunicação, promoção de vendas, pessoas, processos e evidências físicas.

4.9.4.1. Produto/Serviço

O BêQueMe consistirá num TER do segmento do Agroturismo localizado na freguesia de São Teotónio, concelho de Odemira.

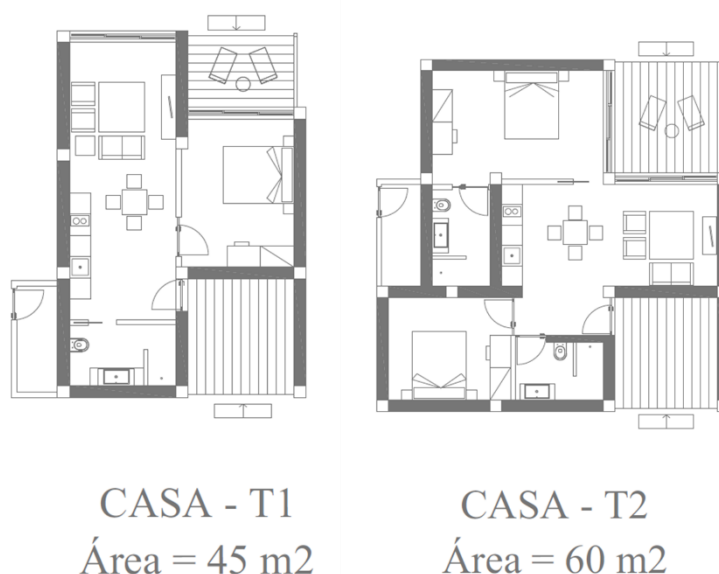
O alojamento será composto pelas seguintes unidades:

- Edifício da Receção com minimercado e loja de produtos regionais;
- Quatro casas, sendo dois T2 e dois T1;

- Espaço multiusos com copa integrada e instalações sanitárias;
- Piscina exterior.

Importante ressaltar que as casas de tipologia T2 possuirão duas casas de banho, enquanto as casas de tipologia T1 apenas uma. Todas as casas possuirão uma cozinha equipada e sala de estar com lareira. Na Figura 4.9 é possível observar o layout pretendido para as referidas casas.

Figura 4.9. Plantas das Casas T1 e T2



Fonte: Figura produzida pelo autor.

O espaço multiusos será destinado para a prática de atividades como aulas de yoga e workshops. Enquanto a zona exterior do terreno será composta por vinhas, medronheiros e oliveiras.

O pequeno-almoço estará incluído no preço do alojamento, sendo este uma cesta a ser recebida por cada casa composta por: sumos naturais, laticínios, bolo, pães, embutidos e compotas, sendo o fornecimento destes produtos oriundo de produtores locais.

O empreendimento será *pet friendly* e haverá um local para estacionamento de veículos, incluindo posto de carregamento para carros elétricos. Para além disso, será fornecido serviço de *transfer* para os clientes que necessitarem locomover-se da/até a estação de Santa Clara - Sabóia.

Os clientes terão a oportunidade de realizar atividades pelo AG e participar de atividades agrícolas.

Todas as casas e os espaços de uso comum serão climatizados a partir de equipamentos de alta eficiência que promovem o uso de energias renováveis, bem como o aquecimento das águas. O BêQueMe também apresentará sistemas de aproveitamento da água da chuva e a maior parte do seu consumo de energia elétrica será fornecido por meio de produção própria através de painéis fotovoltaicos.

4.9.4.2. Preço

A política de preços foi determinada a partir da análise dos principais concorrentes e conclusões obtidas através das suas plataformas de reserva, assim como, no tipo e quantidade de serviços disponíveis.

Desta forma, foi estabelecido um valor médio de 200 € por noite para as casas de tipologia T1 e 240 € por noite para os T2. Entretanto, é importante ressaltar que estes valores poderão variar de acordo com a época do ano.

Ao longo do ano poderão ser realizadas algumas promoções de modo a fidelizar os clientes e diminuir a sazonalidade, como por exemplo, duas noites pelo preço de uma. Entretanto, qualquer promoção será analisada posteriormente pelo departamento financeiro de forma a garantir a viabilidade da mesma.

4.9.4.3. Comunicação e Promoção

Será feito um investimento na divulgação através das redes sociais, será desenvolvido um website próprio em que será possível realizar as reservas e, também se pretende realizar o registo nas principais plataformas de reservas online.

A partir do website, redes sociais e plataformas de reservas online será possível obter toda a informação relativa aos alojamentos, às áreas exteriores, workshops, atividades agrícolas e sobre os fornecedores locais.

Ao realizar as reservas através do website do BêQueMe, será possível assinalar permissões para receber e-mails com divulgação de workshops e promoções.

Também será realizada a inscrição na plataforma digital *Tripadvisor*, sendo esta de fundamental importância para avaliação dos clientes referentes às acomodações e serviços prestados.

Como forma de pagamento será aceite, o PayPal, transferência bancária, referência multibanco, MBWay e numerário, pago a 100% na hora da reserva.

4.9.4.4. Pessoas

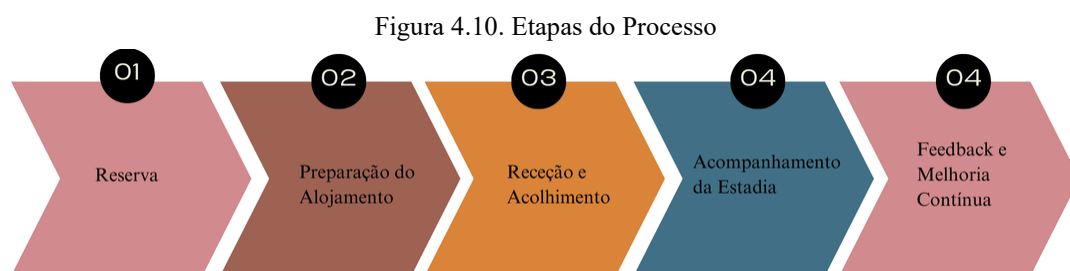
O BêQueMe será gerido presencialmente pelos seus fundadores. Sendo estes responsáveis por receber e acolher os hóspedes na altura do check-in e check-out, este fator contribuirá para oferecer uma experiência mais familiar aos clientes.

Os proprietários serão também responsáveis pelo serviço de *transfer* e por algumas atividades a serem realizadas no AG.

Para além dos fundadores, o BêQueMe contará com funcionários responsáveis pela limpeza dos alojamentos e limpeza do espaço exterior. Contará também com parcerias com produtores e fornecedores locais, como também com prestadores de serviços, tais como massagistas e professores de yoga.

4.9.4.5. Processos

Sendo esta etapa de fundamental importância para a satisfação dos clientes e consequente sucesso do BêQueMe, esta será dividida em cinco partes, conforme apresentado na Figura 4.10.



Fonte: Figura produzida pelo autor.

- Reservas: conforme mencionado anteriormente, as reservas serão realizadas digitalmente, seja através do website próprio ou de plataformas de reserva. Independente do meio utilizado pelo cliente, no momento da reserva todas as informações referentes ao BêQueMe, bem como descrição completa dos alojamentos, atividades e serviços. Será nesta etapa também que o hóspede terá a oportunidade de solicitar pedidos extras para sua estadia;

- **Preparação do Alojamento:** nesta etapa as informações dos clientes serão transmitidas aos colaboradores locais, de forma que o alojamento seja preparado para o melhor acolhimento possível;
- **Receção e Acolhimento:** momento em que ocorre o primeiro contacto com o cliente, sendo este realizado pela fundadora do turismo, em que, um atendimento eficiente e caloroso, demonstrando a hospitalidade típica da região, aliado à oferta de degustação de medronho e produtos locais de boas-vindas, será essencial para causar uma primeira boa impressão. Para além do bom atendimento, todo o processo será bem estruturado de forma a evitar filas, mal-entendidos ou esperas desnecessárias;
- **Acompanhamento da Estadia:** os fundadores do turismo estão sempre presentes de forma a interagir com os clientes durante toda a hospedagem, seja através das atividades agrícolas, serviços prestados ou para fornecer informações adicionais sobre a região, claramente, que este acompanhamento não será invasivo, respeitando sempre o desejo do cliente por privacidade e tranquilidade;
- **Feedback e Melhoria Contínua:** a coleta de feedback será de fundamental importância para o aprimoramento dos serviços prestados. Sendo esta realizada a partir do preenchimento de formulários no momento do check-out ou através da realização de críticas no website ou plataformas de reserva online.

4.9.5. Evidência Física

O espaço físico do alojamento, pertencerá à freguesia de São Teotónio no concelho de Odemira, situado no litoral alentejano e próximo à costa vicentina. O BêQueMe, como já mencionado, terá uma decoração rústico contemporânea, onde se irá conjugar elementos tradicionais com elementos modernos que proporcionam leveza e conforto aos hóspedes. O alojamento encontra-se próximo à estrada municipal 1187 que desempenha um papel importante na ligação de pequenas localidades rurais e conecta áreas menos acessíveis da região a vias principais. Na Figura 4.11 é possível verificar a proximidade da estrada mencionada com a entrada do terreno. No que se refere a plantação existente o terreno tem vinhas, sobreiros, oliveiras, medronheiros e eucaliptos. Contém duas charcas e dois furos.

Figura 4.11. Estrada de ligação ao BêQueMe



Fonte: Figura produzida pelo autor.

4.10. PLANO OPERACIONAL

4.10.1. Modelo de Negócio e Estrutura Legal Da Empresa

- Nome do empreendimento: BêQueMe;
- Estrutura legal: Sociedade por Quotas (Lda.);
- Localização: Freguesia de São Teotónio - Alentejo litoral, em zona rural;
- Tipo de TER: Agroturismo.

Na Figura 4.12 está apresentado o logo pensado para o BêQueMe.

Figura 4.12. Logo do BêQueMe



Fonte: Figura produzida pelo autor.

Conforme já mencionado, o terreno de implantação do BêQueMe é um terreno que pertence aos avós das promotoras e, neste momento, pertence às mesmas.

O terreno a ser utilizado no projeto, tem três cadernetas prediais, sendo uma urbana, uma vez que tem uma casa habitável e, duas cadernetas rústicas que juntas englobam a totalidade dos hectares do terreno, posto isto e, de acordo com a reunião realizada com a CMO, foram dadas três opções para a criação de um TER:

1ª – Alterar o alvará da habitação para ser do turismo, mesmo com esta alteração a casa pode continuar a ser de uso privado do proprietário;

2ª – Existe uma unidade pré-existente próxima à entrada do terreno, se restaurada e licenciada, o pedido do alvará do turismo pode ser realizado para essa infraestrutura ao invés da indicada no nº1 e devido à proximidade indicada está no local ideal para ser a recepção do AG;

3ª – Sem uma unidade pré-existente apenas se enquadra a tipologia de hotel rural;

Com as informações legais mencionadas foi decidido seguir a opção número dois. A fim de, fornecer uma visão mais clara e estruturada do projeto, foi elaborado o Business Model Canvas que se encontra no Anexo D.

4.10.2. Equipa de Gestão

A gestão da empresa ficará a cargo das promotoras do projeto e dos seus sócios-colaboradores, as fundadoras vão estar no empreendimento a tempo inteiro, enquanto a participação dos sócios-colaboradores será a tempo parcial e os seus vínculos laborais serão de prestação de serviços. Pretende-se estabelecer salários fixos para as fundadoras, de maneira a garantir uma gestão transparente e equilibrada das finanças da empresa.

A equipa terá os membros essenciais para garantir o sucesso da empresa, inicialmente isso pode significar ter uma equipa pequena e multidisciplinar, por isso, pretende-se ter uma sócia-gerente na recepção e que exerça funções operacionais e administrativas, a outra sócia-gerente, devido à sua formação profissional em engenharia alimentar (10 anos de experiência) estará ligada à parte agrícola, alimentar e workshops relacionados. Os dois sócios-colaboradores terão funções em áreas distintas do projeto e mediante os seus setores profissionais:

Sócio-Colaborador 1- Encarregado de construção civil há 40 anos, entrará na reforma no presente ano e é natural da região de implementação do projeto, para além

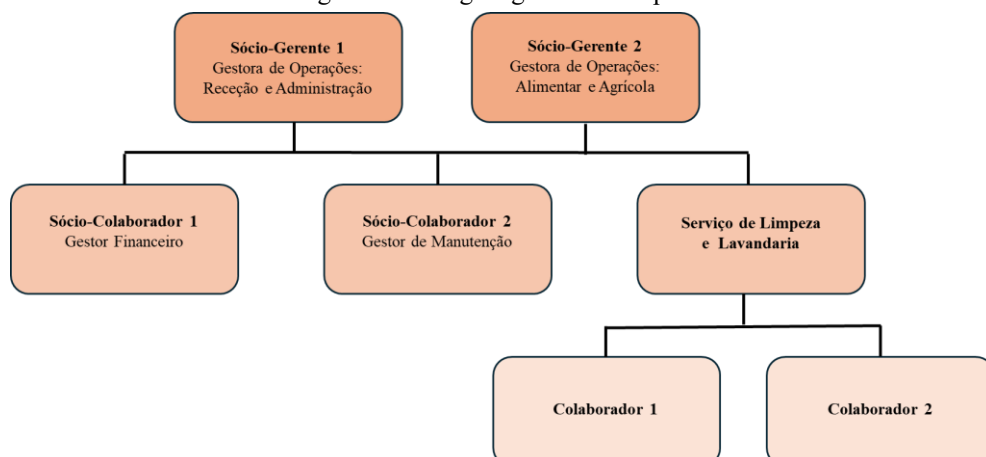
disso, tem muita experiência na área agrícola porque há 35 anos que é responsável pela preservação e gestão da propriedade deste projeto e do seu exterior, isso implica, candidatar a fundos agrícolas, contratar empresa para limpeza do terreno, realizar obras de melhoria e contratar equipa de obra quando justificável, tratar de toda a manutenção que uma casa em espaço rural exige, tal como, problemas de esgoto, instalações inerentes à água das charcas e dos furos, de forma a, intercalar o uso na casa conforme a necessidade, rega automática, aproveitamento da água da chuva, colheita agrícola e recolha de lenha antes do inverno para abastecer a lareira.

Sócio-Colaborador 2 - Gestor de Empresas há 10 anos e atualmente a exercer funções na área da banca será importante para a gestão operacional e financeira do negócio, à parte disso, é uma pessoa multidisciplinar pronto e com experiência para acrescentar valor nas outras áreas importantes do projeto, tais como, a área agrícola e de manutenção.

Para além das Sócias-Gerentes e dos Sócios-Colaboradores mencionados, o BêQueMe apresentará no quadro de funcionários dois colaboradores responsáveis pelos serviços de limpeza dos alojamentos e lavandaria, conforme apresentado na Figura 4.11.

Relativamente aos colaboradores é expectável que sejam contratados por via do CO3SO Emprego Interior que é um programa que oferece apoio financeiro e cobre até 85% dos custos associados à criação de novos postos de trabalho, tem uma duração de 36 meses exigindo que após o término, os colaboradores permaneçam na empresa no mínimo por 12 meses (Caixa PRR PT2030, 2021).

Figura 4.13. Organograma da Empresa.



Fonte: Figura produzida pelo autor.

4.11. CALENDARIZAÇÃO

A calendarização das atividades para execução do projeto, está apresentada no Anexo E.

4.12. PLANO FINANCEIRO

De forma a verificar a viabilidade financeira do BêQueMe, foi realizado um plano financeiro. A partir dos pressupostos adotados e das previsões de receitas, despesas, fluxo de caixa, fontes de financiamento e investimentos, foi possível avaliar valores como Valor Atual Líquido (VAL), Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) e o Prazo de Recuperação do Investimento.

Importante ressaltar que para realizar este estudo foi utilizada a Ferramenta de Avaliação de Projetos de Investimento a dez anos disponibilizada pelo IAPMEI.

Embora traga um grau de maior incerteza quanto às projeções, foi definido este período, uma vez que, um plano a dez anos oferece uma visão a longo prazo do investimento do capital fixo, sendo possível distribuir melhor a amortização do mesmo e de empréstimos, gerir os riscos e preparar para reinvestimentos futuros.

4.12.1. Pressupostos

Os seguintes pressupostos foram considerados para a realização da análise financeira:

- O projeto do BêQueMe será analisado entre os anos de 2025 e 2034, sendo que no ano de 2025 e metade do ano de 2026 é realizada a instalação do turismo e as suas respetivas obras;
- A operação do turismo terá início a meio de 2026;
- Os valores foram calculados tendo em consideração os valores de taxa de inflação e taxa de crescimento de remunerações de pessoal apresentados na Tabela 4.23. Importante mencionar que os valores referentes à inflação, foram valores obtidos a partir das projeções do Banco de Portugal e do Conselho das Finanças Públicas (CFP). Já os valores referentes às remunerações foram considerados de forma que estivessem acima da taxa de inflação.

Tabela 4.23. Taxa de Inflação e Taxa de Crescimento de Remunerações de Pessoal.

Taxa de Inflação	2.50%	2.30%	2.20%	2.10%	2.00%	2.00%
Taxa de Crescimento de Remunerações de Pessoal	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%

Fonte: Tabela produzida pelo autor

- No âmbito da fiscalidade, as taxas consideradas foram as apresentadas na Tabela 4.24, em que os valores apresentados estão de acordo com a legislação em vigor, sendo importante ressaltar o valor de 4,52% atribuído ao IRS. Sendo este, resultado de um valor médio entre os colaboradores, com base nas taxas a serem aplicadas a partir de novembro de 2024. A Tabela 4.25 apresenta as considerações feitas para obtenção do valor médio de IRS considerado. Sendo importante mencionar que os valores obtidos foram a partir das simulações apresentadas no Anexo F.

Tabela 4.24. Taxas Fiscais Consideradas na Análise Financeira.

IRC	21.00%
Derrama Municipal	1.50%
IRS	4,52%
Imposto de Selo aplicável aos juros	4.00%
TSU Empresa	23.75%
TSU Colaboradores	11.00%
Fundo de compensação - Investimento financeiro	0.93%
Fundo de compensação – Encargos	0.00%
Seguros Acidentes Trabalho	1.50%
IVA taxa normal	23.00%
IVA taxa intermédia	13.00%
IVA taxa reduzida	6.00%
IVA isento/não sujeito	0.00%

Fonte: Tabela produzida pelo autor

Tabela 4.25. Valor do IRS Aplicado aos Colaboradores.

Colaborador	Função	Vencimento Base	Agregado Familiar	IRS
Colaborador 01	Gerência	1.600,00 €	Casado, 1 titular, 1 dependente	4,69%
Colaborador 02	Gerência	1.600,00 €	Não casado, 0 titular, 0 dependentes	13,38%
Colaborador 03	Operacional	870,00 €	-	0,00%
Colaborador 04	Operacional	870,00 €	-	0,00%
Valor Médio	-	-	-	4,52%

Fonte: Tabela produzida pelo autor

4.12.1.1. Vendas e Serviços Prestados

As vendas e serviços considerados estão apresentadas na Tabela 4.26.

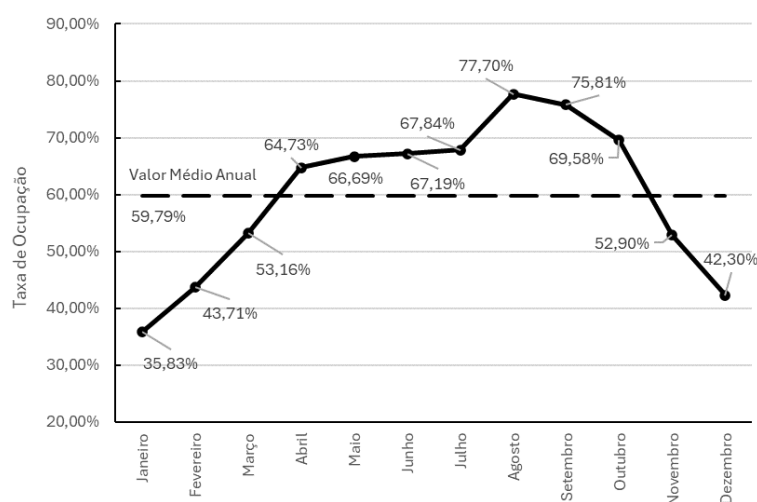
Tabela 4.26. Serviços, Mercadorias e Produtos do BêQueMe.

Serviços	Mercadorias	Produtos
Reservas - T1 e T2		
Aluguer do Espaço Completo		
Aluguer de Bicicletas	Vendas no minimercado	Vendas no minimercado
Passeios 4x4	(vegetais, frutas, bebidas,	(vegetais, frutas, água
Massagens	lanches, mel, queijo fresco,	ardente de medronho, vinho,
Degustações (Vinhos e Medronhos)	produtos locais seja de	azeitonas, azeite)
Serviço de <i>Transfer</i>	artesanato ou decorativos)	

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

O número de estadias foi definido a partir dos valores da taxa de ocupação por quartos publicados pelo TP, em que no ano de 2023 o turismo na região do Alentejo teve uma taxa de ocupação média anual de aproximadamente 60%, conforme apresentado na Figura 4.12.

Figura 4.14. Taxa de Ocupação por Quarto de Turismo no Alentejo em 2023.



Fonte: Figura produzida pelo autor a partir dos dados publicados pelo TP.

Desta forma, foi adotado para o primeiro ano de funcionamento (2026) um decréscimo de 5% em cada mês, devido a ser o primeiro ano de operação do BêQueMe. Já para o ano de 2027 foi adotada uma taxa de ocupação semelhante à publicada em 2023 e para os anos seguintes estipulou-se um crescimento de 2,5% deste valor, até que fosse alcançada uma taxa de ocupação média anual de 65%, o que se procurará manter nos anos seguintes.

Em relação ao número de dormidas, foram calculados os números máximos de dormidas mensais e anuais e, a partir dos valores referentes à taxa de ocupação foram obtidos os números de dormidas para cada mês e ano.

Quanto ao número de hóspedes, foi definido que as tipologias T1 e T2 correspondem a dois e quatro hóspedes, respetivamente, apesar da tipologia T2 poder receber até seis hóspedes. Assumiu-se também que o tempo médio de estadia destes hóspedes seria de duas noites (duas dormidas).

Nas Tabelas 4.27, 28, estão apresentados os valores da taxa de ocupação mensal, número de dormidas e número de hóspedes estipulados para o BêQueMe neste plano financeiro.

Tabela 4.27. Taxas de Ocupação Média Mensal e Anual Estimadas.

	2026	2027	2028	2029	2030-2034
Janeiro	0,0%	36,0%	38,5%	41,0%	41,0%
Fevereiro	0,0%	44,0%	46,5%	49,0%	49,0%
Março	0,0%	54,0%	56,5%	59,0%	59,0%
Abril	0,0%	65,0%	67,5%	70,0%	70,0%
Maió	0,0%	67,0%	69,5%	72,0%	72,0%
Junho	0,0%	68,0%	70,5%	73,0%	73,0%
Julho	63,0%	68,0%	70,5%	73,0%	73,0%
Agosto	73,0%	78,0%	80,5%	83,0%	83,0%
Setembro	71,0%	76,0%	78,5%	81,0%	81,0%
Outubro	65,0%	70,0%	72,5%	75,0%	75,0%
Novembro	48,0%	53,0%	55,5%	58,0%	58,0%
Dezembro	38,0%	43,0%	45,5%	48,0%	48,0%
Média Anual	29,83%	60,17%	62,67%	65,17%	65,17%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Tabela 4.28. Número de Dormidas Estimadas.

	Máx. de Dormidas	Número de Dormidas				
		2026	2027	2028	2029	2030-2034
Janeiro	124	0	45	48	51	51
Fevereiro	112	0	49	52	55	55
Março	124	0	67	70	73	73
Abril	120	0	78	81	84	84
Maió	124	0	83	86	89	89
Junho	120	0	82	85	88	88
Julho	124	78	84	87	91	91
Agosto	124	91	97	100	103	103
Setembro	120	85	91	94	97	97
Outubro	124	81	87	90	93	93
Novembro	120	58	64	67	70	70
Dezembro	124	47	53	56	60	60
Total Anual	1460	440	880	916	952	952

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Tabela 4.29. Número de Hóspedes.

	Número de Hóspedes				
	2026	2027	2028	2029	2030-2034
Janeiro	0	67	72	76	76
Fevereiro	0	74	78	82	82
Março	0	100	105	110	110
Abril	0	117	122	126	126
Maió	0	125	129	134	134
Junho	0	122	127	131	131
Julho	117	126	131	136	136
Agosto	136	145	150	154	154
Setembro	128	137	141	146	146
Outubro	121	130	135	140	140
Novembro	86	95	100	104	104
Dezembro	71	80	85	89	89
Total Anual	660	1320	1374	1428	1428

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Definidos os números de dormidas e de hóspedes, foi possível determinar a quantidade vendida de cada serviço. Sendo estes valores apresentados na Tabela 4.30. Em relação às estadias, foi estabelecido que o número de dormidas seria igualmente dividido entre as tipologias T1 e T2. Já em relação aos restantes serviços, foram feitas as seguintes considerações: aluguer de bicicletas (20% dos hóspedes); degustações de vinhos e aguardente de medronho, passeio de 4x4, massagens e serviços de transfer (15% dos hóspedes) e, aluguer de todo o espaço para eventos, a venda de uma unidade no primeiro ano com o crescimento de venda de uma unidade por ano até atingir o valor de cinco vendas.

As taxas de crescimento de venda de cada serviço, exceto a do aluguer de todo o empreendimento, foram consideradas iguais ao crescimento da taxa de ocupação no decorrer dos anos.

Tabela 4.30. Número de Quantidade Vendida de Cada Serviço.

Serviço	2026	2027	2028	2029	2030-2034
Estadia - T1	220	440	458	476	476
Estadia - T2	220	440	458	476	476
Aluguer Completo	1	2	3	4	5
Aluguer Bicicletas	132	264	274	285	285
Massagens	99	198	205	213	213
Degustações de Vinhos e Medronhos	99	198	205	213	213
Passeio 4x4	99	198	205	213	213
Transfer	99	198	205	213	213

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Quanto ao preço a ser cobrado por cada serviço, estes podem ser observados na Tabela 4.31. Importante salientar que os preços apresentados são valores médios anuais, de forma a simplificar a análise deste plano financeiro.

Tabela 4.31. Preço Médio de Cada Serviço.

Estadia - T1	200	€/noite
Estadia - T2	240	€/noite
Aluguer Completo	3000	€/aluguer
Aluguer Bicicletas	20	€/pessoas
Massagens	50	€/pessoas
Degustações de Vinhos e Medronhos	25	€/pessoas
Passeio 4x4	50	€/pessoas
Transfer	50	€/pessoas

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Os valores referentes aos preços das estadias foram obtidos a partir da análise competitiva realizada anteriormente.

Importante também salientar que a taxa de IVA aplicada a cada serviço varia, sendo aplicável a taxa de 6% aos serviços de: estadias, aluguer completo e transfer, uma vez que, estas atividades se enquadram em atividades de alojamento turístico. Quanto aos outros serviços foi aplicada a taxa de 23%.

Quanto à venda de mercadorias e produtos, presumiu-se que 5% dos hóspedes iriam realizar compras de 20 euros na loja/minimercado. Sendo adotada uma taxa de crescimento ao ano destas vendas equivalente ao crescimento da taxa de ocupação.

Importante ressaltar que as frutas e verduras foram consideradas tanto mercadorias como produtos, uma vez que, o BêQueMe no seu minimercado procurará vender produtos oriundos da sua plantação como também pretende vender frutas e verduras fornecidas por produtores locais.

No Anexo G é possível observar a variação destes valores no decorrer dos anos do plano financeiro.

4.12.1.2. Gastos Operacionais

Quanto aos gastos operacionais presumiu-se um custo de mercadoria vendida (CMV) de 30% e um custo de matéria consumida (CMC) de 20%, entretanto, ao CMC acrescentou-se 10% referente ao custo de produção.

Estes valores foram estimados a partir do pressuposto de que tudo o que for vendido no minimercado apresentará uma lucratividade de 70%. No Anexo H é possível verificar a análise completa dos gastos operacionais.

4.12.1.3. Fornecimentos e Serviços Externos

Sobre o fornecimento e serviços externos, foram considerados: subcontratos (produtores locais responsáveis pelo fornecimento de pequeno almoço), trabalhos especializados (análise financeira, trabalhos de manutenção, empresa de contabilidade, empresa de apoio jurídico), publicidade e propaganda, equipas terceirizadas de segurança, comissões referentes às plataformas de reserva online (15% do valor da reserva), compra de ferramentas e utensílios de desgaste rápido, materiais de escritório, artigos para oferta, eletricidade, água, serviço de internet, seguros, produtos de limpeza/higiene e demais serviços.

Os valores mensais considerados para cada item mencionado estão apresentados na Tabela 4.32. Enquanto no Anexo I é possível ver a evolução destes valores no decorrer dos anos do presente plano.

Tabela 4.32. Fornecimentos e Serviços Externos

Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)	€/mês
Subcontratos	500
Trabalhos Especializados	1500
Publicidade e Propaganda	200
Vigilância e Segurança	500
Comissões	400
Conservação e Reparação	50
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	50
Material de Escritório	50
Artigos para Oferta	100
Eletricidade	500
Água	250
Comunicação	400
Seguros	200
Limpeza, Higiene e Conforto	200

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Importante ressaltar que todos os valores foram obtidos a partir de pesquisas feitas por sites de pesquisa, sendo que, estes valores podem apresentar variações.

4.12.1.4. Gastos com Pessoal

Quanto ao gasto com pessoal, os ordenados foram definidos de acordo com o Boletim do Trabalho e Emprego de 2023 e os funcionários do BêQueMe encontraram-se distribuídos conforme apresentado anteriormente no organograma da empresa.

Os valores base de cada colaborador foram previamente apresentados na Tabela 4.25. Importante ressaltar que o Sócio Colaborador 1 responsável pela gestão financeira e o Sócio Colaborador 2 responsável pela gestão da manutenção, não estão presentes no quadro de remunerações da empresa como funcionários fixos porque, receberão remunerações conforme apresentado anteriormente no FSE como trabalhos especializados.

No Anexo J é possível verificar todos os gastos com pessoal.

4.12.1.5. Fundo de Maneio

Em 2025, a empresa tem uma necessidade inicial de Fundo de Maneio de 32.200 euros, principalmente relacionada ao IVA e às obrigações com o Estado. Em 2026, há uma variação negativa significativa de -36.824 euros, o que sugere que a empresa precisará de ajustar o FM, possivelmente recorrendo a dívidas de curto prazo para manter as operações necessárias à atividade.

A partir de 2027, a empresa começa a estabilizar o FM, com variações menores, o que indica uma recuperação gradual. No entanto, o saldo do FM permanece negativo até 2034, embora com melhorias contínuas, indicando uma gestão mais eficiente das operações financeiras.

4.12.1.6. Investimento em Capital Fixo (CAPEX)

Os investimentos em capital fixo (CAPEX) foram divididos em: ativos fixos tangíveis (construções/edifícios, equipamentos básicos, equipamentos ligeiros, equipamentos de transporte e equipamentos administrativos) e ativos intangíveis (programas de computador, propriedade industrial e outros ativos intangíveis).

Nas Tabelas 4.33, 34, 35, 36 e 37, estão detalhados todos estes investimentos.

Tabela 4.33. Investimento em Capital Fixo - Construção

Construção	Área (m²)	€/m²	Custo
Casa T1	45	2000	180.000,00 €
Casa T2	60	2000	240.000,00 €
Espaço Multiuso	30	2000	60.000,00 €
Receção / Lavandaria / Minimercado	30	2000	60.000,00 €
Piscina	-	-	20.000,00 €
Infraestrutura Terreno	-	-	50.000,00 €
Total	-	-	610.000,00 €

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Os valores apresentados em €/m² na Tabela 4.33 foram obtidos a partir de uma consulta com um arquiteto que trabalha no ramo da construção de turismos rurais. Em que este valor engloba todas as especialidades do projeto, sendo estas, construção civil, hidráulica, elétrica, climatização e energias renováveis.

Tabela 4.34. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Básico

Equipamento Básico	Custo	Marca de Referência
Mobília Casas (sofá, poltrona, cortinado, cama, colchão, lençol, almofadas, cadeiras)	22.000,00 €	Ikea
Mobília Casas (Mesa de jantar, aparador, mesa de cabeceira)	5.600,00 €	The Carpentry Club
Loiças Casas	3.320,00 €	Spal
Candeeiro Casas	300,00 €	Ikea
Candeeiro Zonas Comuns	450,00 €	Ikea
Eletrodomésticos Casas (frigorífico, forno elétrico, placa de indução, microondas, chaleira elétrica, máquina de café, máquina de lavar loiça e exaustor)	14.900,00 €	Bosch
Televisão	2.000,00 €	Samsung
Frigoríficos Minimercado	3.300,00 €	Bosch
Mobília Minimercado	600,00 €	Ikea
Cadeiras - Zona Piscina	500,00 €	Leroy Merlin
Mesas Piquinique	300,00 €	Leroy Merlin
Mesas Massagem	800,00 €	Earthlite
Máquina de Lavar Industrial	10.000,00 €	Miele
Secadora de Roupa Industrial	4.000,00 €	Miele
Engomadora Industrial	4.000,00 €	Miele
Bicicletas	3.600,00 €	BTT
Outros	330,00 €	-
Total	76.000,00 €	-

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Tabela 4.35. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Ligeiro

Equipamento Ligeiro	Custo	Marca de Referência
Roçador	400,00 €	STHIL
Aspirador	400,00 €	Bosch
Soprador de Folhas	250,00 €	STHIL
Ferramentas de Manutenção	160,00 €	Dexter
Ferramentas Agrícolas	200,00 €	Leroy Merlin
Outros	590,00 €	-
Total	2.000,00 €	-

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Tabela 4.36. Investimento em Capital Fixo – Equipamento Administrativo

Equipamento Administrativo	Custo	Marca de Referência
Computador	800,00 €	HP
Mobília Recepção (mesa, cadeira, poltrona)	500,00 €	Ikea
Impressora	200,00 €	HP
Smartphone	600,00 €	Samsung
Conjunto de Router	1.000,00 €	Mesh Wifi
Máquina de Café	250,00 €	Bosch
Outros	650,00 €	-
Total	4.000,00 €	-

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Tabela 4.37. Investimento em Capital Fixo – Equipamento de Transporte

Equipamento de Transporte	Custo	Marca de Referência
Carro Elétrico	55.000,00 €	Hyundai

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Os valores apresentados nas Tabelas 4.34, 35, 36 e 37 foram obtidos a partir de pesquisas online.

Já em relação aos ativos intangíveis foram considerados os programas de computador necessários, aquisição de patentes, certidões, certificados e licenças, sendo estimado um valor total de 9000 euros para estes itens.

Todos esses investimentos podem ser observados no Anexo K.

4.12.1.7. Necessidades Totais de Financiamento

A partir dos valores obtidos referentes ao CAPEX, e os valores de fundo de manei, relativamente ao primeiro ano (2025), foi possível observar que o BêQueMe

necessita de um investimento total igual a 789.580 euros, sendo, 756.000 euros referentes ao CAPEX e 33.580 euros referentes ao fundo de manei.

4.12.1.8. Tesouraria

Para a tesouraria, foram considerados os valores de 30.000, 15.000 e 1.500 euros, para o limiar máximo de tesouraria, segurança mínima e valor mínimo a contratar, respetivamente. Em relação às taxas, presumiu-se um valor médio de 2,5% de taxa de juro de aplicações financeiras de curto prazo e 5% de taxa de juro de financiamentos obtidos de curto prazo.

Para o limiar máximo de tesouraria foi considerado aproximadamente quatro meses de despesas mensais, enquanto para as necessidades foi de aproximadamente dois meses. Para o valor mínimo a contratar, estabeleceu-se 10% das necessidades.

4.12.1.9. Fontes de Financiamento

Quanto às fontes de financiamento, foi considerado 30% de capital próprio e 70% de capital alheio. Importante ressaltar que aos 30% do capital próprio, o BêQueMe pretende recorrer a candidaturas a programas de incentivos financeiros referentes ao PDR2030 e/ou Portugal 2030.

Como exemplo de programas que o BêQueMe se pode candidatar temos:

- Jovens agricultores: Em que as sócias-gerentes precisariam de obter formação na área agrícola, bem como, possuir individualmente mais de 25% do capital social da empresa para se encontrarem elegíveis;

É possível também mencionar um programa já encerrado que poderia ter sido alvo de candidatura, ficando assim na expectativa de abertura de novos programas semelhantes, sendo este:

- Diversificação de Atividades na Exploração Agrícola: programa com financiamento a fundo perdido, com investimento máximo até 200 000 euros, em que apoiava unidades de agroturismo e que o investimento poderia ser aplicado em construções, aquisição de equipamentos, viaturas e softwares.

4.12.1.10. Capitais Próprios

Uma vez que, foi estabelecido 30% de capital próprio, o BêQueMe irá necessitar no mínimo 236.874 euros para investimento. Sendo este capital dividido em: 134.300 euros obtidos a partir de incentivos não reembolsáveis, partindo do pressuposto que o BêQueMe obterá sucesso na candidatura aos programas de incentivo, 100.000 euros de capital social e 2.574 euros de prestações suplementares.

4.12.1.11. Financiamento Bancário

De maneira que seja possível obter as necessidades totais, será necessário recorrer a um empréstimo bancário mínimo equivalente a 552.706 euros. Como opção tem-se a linha de crédito ao setor do turismo, em que se pode obter melhores taxa de juros, prazos de pagamento mais alargados e períodos de carência.

O presente plano de negócios poderá ser utilizado para o pedido de financiamento e como possível garantia poderá ser utilizado o próprio terreno de implantação do BêQueMe.

No Anexo L, é possível observar uma simulação de crédito do Novo Banco realizada para o valor de 600.000 euros, com base nesta simulação, na Tabela 4.38 estão apresentados os valores utilizados para este plano financeiro.

Tabela 4.38. Capital Alheio – Financiamento Bancário

Tipo de Financiamento	Médio Longo Prazo
Ano do Contrato	2025
Capital Contratualizado	560.000,00 €
Período de Reembolso (anos)	10
Período de Carência do Capital (anos)	0
Taxa de Juro Anual	6,39%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

4.12.1.12. Custo de Capital e Taxa de Crescimento na Perpetuidade

As taxas referentes ao custo de capital e ao crescimento de perpetuidade aplicadas neste planeamento financeiro estão presentes na Tabela 4.39.

Tabela 4.39. Taxas de Custo de Capital e Crescimento na Perpetuidade

Custo Médio Ponderado do Capital	5,70%
Custo do Capital Próprio	8,43%
Taxa de Juro Sem Risco	3,42%
Beta Unlevered	0,80%
Taxa de Remuneração de Mercado	5,00%
Prémio de Risco do País	5,00%
Custo da Dívida Com Efeito Fiscal	4,73%
Taxa de Juro de Referência	5,99%
Taxa de Crescimento dos Cash Flows na Perpetuidade	2,00%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

5. CUSTO DE OPORTUNIDADE

Analisar o custo de oportunidade do terreno que se vai implementar o projeto é importante para tomar decisões sobre qual o melhor uso dos recursos disponíveis, uma vez que, recursos como tempo, dinheiro e mão de obra são limitados (Samuelson & Nordhaus, 2010).

No âmbito deste trabalho o custo de oportunidade é representado pela diferença entre o retorno potencial da melhor alternativa de uso do terreno de implantação do BêQueMe e o retorno da opção escolhida, neste caso, a criação de um AG.

Neste estudo assumiu-se como melhor alternativa de uso do terreno a sua venda e posterior investimento, por esse motivo, foi realizada uma pesquisa online de terrenos para venda no concelho de Odemira e com características semelhantes às do BêQueMe, conforme apresentado no Anexo M, sendo assim, foi obtido um valor médio de venda de aproximadamente 392.667€.

Com a média de venda podemos considerar que essa opção iria gerar um retorno imediato de aproximadamente 390.000€ e, se considerarmos o seu investimento, por exemplo, num certificado de aforro Série F onde a taxa de juros anual não pode ultrapassar um máximo de 2,5% (IGCP, 2024) é possível concluir que iríamos obter um rendimento anual de 9.750€.

No entanto, para que seja possível a comparação entre o retorno do certificado e o retorno do AG é necessário proceder ao cálculo do valor atual líquido do certificado tendo em conta o período de análise do BêQueMe (10 anos).

O VAL do certificado é calculado mediante a Equação 1.

$$VAL = R \cdot \frac{1-(1+r)^{-n}}{r} \quad (1)$$

Onde:

R: rendimento anual do certificado de aforro (9 750€/ano);

r: taxa de retorno do certificado de aforro (2,5%);

n: o número de anos que os pagamentos vão ocorrer (10 anos).

Logo, o VAL do certificado é de aproximadamente 85.333€.

6. RESULTADOS E DISCUSSÕES – PLANO FINANCEIRO

5.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

A partir dos resultados previsionais mostrados na Tabela 5.1, é possível verificar os gastos e rendimentos que o BêQueMê apresenta entre os anos de 2025 e 2034.

Tabela 6.1. Demonstrações de Resultados Previsionais de 2025 a 2030, em Euros.

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Vendas e Serviços prestados	0	118415	245282	263391	282280	290793	299778	305774	311889	318127
CMVMC	0	413	844	896	951	970	989	1009	1029	1050
FSE	0	32086	65585	66962	68301	69667	71060	72482	73931	75410
Gastos com o Pessoal	0	52887	109375	112216	115582	119050	122621	126300	130089	133991
Outros Rendimentos	170000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Gastos	0	592	1226	1317	1411	1454	1499	1529	1559	1591
EBITDA (Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos)	170000	32437	68252	82000	96034	99653	103609	104455	105281	106085
Gastos/Reversões de Depreciação e Amortização	0	31200	60400	58400	58400	58400	44700	31000	31000	31000
EBIT (Resultado Operacional)	170000	1237	7852	23600	37634	41253	58909	73455	74281	75085
Juros e Gastos Similares Suportados	37215	39248	36812	34394	31129	26988	22479	17608	12968	8109
EBT (Resultado Antes de Impostos)	132785	38011	28959	10793	6505	14265	36430	55847	61313	66976
Imposto	29877	0	0	0	439	963	2459	12566	13795	15070
IRC	27885	0	0	0	410	899	2295	11728	12876	14065
Derrama Municipal	1992	0	0	0	29	64	164	838	920	1005
Resultado Líquido	102908	38011	28959	10793	6066	13302	33971	43281	47517	51907

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

A partir dos dados apresentados na Tabela 5.1 é possível observar que o BêQueMe apresentará um resultado líquido negativo nos dois primeiros anos e meio de operação, entretanto, não é algo alarmante, uma vez que, isto é comum em negócios recém estabelecidos.

Entretanto, a partir de 2029 os resultados positivos começarão a aparecer e estes apresentam um crescimento gradual no decorrer dos anos, facto que evidencia a capacidade do BêQueMe gerar rendimentos superiores aos gastos, mesmo com uma taxa de ocupação estável em 65%. Em que, o aumento desta taxa pode ainda representar um aumento no resultado líquido.

5.2. BALANÇO

A partir da Tabela 5.2 é possível observar a situação económica do BêQueMe em cada ano.

Tabela 6.2. Balanço Previsional de 2025 a 2034, valores apresentados em euros.

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Ativo não corrente	756000	725129	665408	607707	550027	492369	448433	418220	388030	357865
Ativos fixos tangíveis	747000	718050	660150	602250	544350	486450	442250	411750	381250	350750
Ativos intangíveis	9000	6750	4250	3750	3250	2750	2250	1750	1250	750
Outros investimentos financeiros	0	329	1008	1707	2427	3169	3933	4720	5530	6365
Ativo corrente	48580	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	28441
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EOEP	33580	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Caixa e depósitos bancários	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	28441
Total do Ativo	804580	740129	680408	622707	565027	507369	463433	433220	403030	386306
Capital Próprio	205482	167471	138511	127718	133784	147086	181057	224338	271856	323763
Capital Social	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Prestações suplementares	2574	2574	2574	2574	2574	2574	2574	2574	2574	2574
Resultados Transitados	0	97763	59751	30792	19998	25761	38398	70671	111788	156929
Reservas legais	0	5145	5145	5145	5145	5449	6114	7812	9976	12352
Resultado Líquido	102908	38011	28959	10793	6066	13302	33971	43281	47517	51907
Passivo não corrente	464902	384195	303128	238344	190415	149559	115658	77318	43195	56000
Financiamentos obtidos (MLP)	464902	384195	303128	238344	190415	149559	115658	77318	43195	56000
Passivo corrente	134196	188464	238769	256645	240828	210723	166717	131563	87979	6544
EOEP	0	4854	5025	5334	5658	5842	6034	6199	6369	6544
Financiamentos obtidos (CP)	134196	183610	233744	251311	235170	204882	160684	125364	81611	0
Total Passivo	599098	572659	541897	494989	431243	360283	282375	208881	131174	62544
Total Capital Próprio + Passivo	804580	740129	680408	622707	565027	507369	463433	433220	403030	386306

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Através da Tabela 5.2 é possível observar o aumento do capital próprio em 2029, sendo influenciado pelo aparecimento do primeiro resultado líquido positivo após início da operação do BêQueMe.

Observa-se também uma redução nos ativos da empresa, sendo reflexo da depreciação e dos ativos não correntes. E podemos também mencionar a redução no passivo, facto que se relaciona ao pagamento das dívidas.

5.3. PONTO CRÍTICO

Na Tabela 5.3 é possível verificar o ponto crítico de vendas em euros. Sendo este valor importante, uma vez que determina o quanto é necessário para cobrir todos os custos, sejam fixos ou variáveis, sem que gere prejuízo ou lucro.

Desta forma, podemos verificar que em 2028, ano de cruzeiro definido nos pressupostos, as vendas anuais em euros se encontrarão acima do ponto crítico de vendas e com uma margem de segurança de 109.291 euros.

Nos anos seguintes este comportamento irá repetir-se, mostrando assim uma situação financeira resistente a imprevistos.

Tabela 6.3. Ponto crítico, valores apresentados em euros.

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Total custos Fixos e Variáveis	85386	175804	180074	184834	189686	194671	199790	205049	210451
Total custos fixos	55470	114596	117478	120871	124363	127957	131657	135464	139383
Total custos variáveis	29915	61207	62596	63963	65323	66713	68134	69585	71068
Vendas anuais	118415	245282	263391	282280	290793	299778	305774	311889	318127
Ponto Crítico de Vendas (valor)	74221	152701	154100	156284	160394	164584	169404	174367	179478
Margem de segurança (valor)	44194	92581	109291	125995	130399	135194	136370	137522	138650

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

5.4. INDICADORES DE GESTÃO

De forma a analisar a rentabilidade geral dos serviços prestados pelo BêQueMe, foi feita uma análise previsional global do Retorno do Investimento (ROI) dos mesmos.

Apesar do foco do ROI ser investimentos pontuais, uma vez que, detalhar os gastos de cada serviço se mostrou como inviável, optou-se por realizar uma análise geral.

Sendo assim, na Tabela 5.4, é possível observar o valor calculado para cada ano.

Tabela 6.4. Análise do ROI

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Lucro Líquido (€)	32437	68252	82000	96034	99653	103609	104455	105281	106085
Investimento (€)	756000	756000	756000	756000	756000	756000	756000	756000	756000
ROI	4,29%	9,03%	10,85%	12,70%	13,18%	13,70%	13,82%	13,93%	14,03%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

A partir dos dados apresentados na Tabela 5.4 é possível verificar que o ROI irá apresentar um crescimento no decorrer da operação do BêQueMe, resultado que indica que o conjunto dos serviços prestados estarão a gerar lucro para a empresa.

Para além do ROI, foi possível também verificar a variação da Rentabilidade do Capital Investido (ROIC) e Rentabilidade do Capital Próprio (ROE), conforme apresentado na Tabela 5.5.

Tabela 6.5. Análise do ROIC e ROE.

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
ROIC	0,17%	1,15%	3,79%	6,58%	7,94%	12,18%	14,06%	15,01%	15,54%
ROE				4,53%	9,04%	18,76%	19,29%	17,48%	16,03%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Conforme verificado na Tabela 5.5, tanto o ROIC como o ROE apresentarão crescimento no decorrer dos anos, dados que indicam tanto uma eficiência na aplicação do capital, como também na rentabilidade absoluta entregue aos acionistas.

Na Tabela 5.6. podemos observar outros índices, tais como, autonomia financeira, endividamento, solvabilidade e liquidez.

Tabela 6.6. Autonomia Financeira, Endividamento, Solvabilidade e Liquidez Geral.

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Autonomia Financeira	22,6%	20,4%	20,5%	23,7%	29,0%	39,1%	51,8%	67,5%	83,8%
Endividamento	77,4%	79,6%	79,5%	76,3%	71,0%	60,9%	48,2%	32,5%	16,2%
Solvabilidade	129,2%	125,6%	125,8%	131,0%	140,8%	164,1%	207,4%	307,2%	617,7%
Liquidez Geral	8,0%	6,3%	5,8%	6,2%	7,1%	9,0%	11,4%	17,0%	434,6%

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

O aumento da autonomia financeira e a diminuição do endividamento no decorrer dos anos indicam relativa independência face aos credores.

O BêQueMe apresentará solvabilidade desde o início da operação, facto que indica a capacidade de cumprir os seus compromissos de médio e longo prazo.

Por fim, pode-se mencionar o crescimento da liquidez que indica a capacidade do BêQueMe de cumprir os seus compromissos de curto prazo, tendo em atenção o valor referente ao ano de 2034, sendo este reflexo do fim das necessidades de tesouraria e consequentemente empréstimos a curto prazo.

5.5. ANÁLISE DE VIABILIDADE

Podemos assumir que o Valor Atual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) e o Prazo de Recuperação (TR), são os principais critérios de avaliação de projetos de investimento.

A partir da análise realizada foi possível obter os valores apresentados na Tabela 5.4.

Tabela 6.7. Análise de Viabilidade.

VAL (€)	109.091
TIR	8,45%
TR	9,59

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

Desta forma, podemos concluir que o projeto será rentável, uma vez que, criará um valor adicional de 109.091 euros. Ainda em relação ao VAL, quando comparado ao VAL obtido na análise do custo de oportunidade (85.333 euros), observamos então um custo de oportunidade de 10.437 euros, evidenciando assim a vantagem de investimento no AG.

A partir da TIR, verificamos que o retorno médio anual do projeto será de 8,45%, sendo este valor superior à taxa mínima desejada (5,7%). E por fim pode-se mencionar o tempo de retorno do investimento, no qual é possível verificar que o BêQueMe levará nove anos e meio para recuperar o investimento inicial.

5.6. ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

De forma que fosse possível avaliar o comportamento dos principais componentes do projeto (VAL, TIR e TR), face a cenários de taxa de ocupação diferentes do assumido, foi realizada uma análise de sensibilidade.

Para esta análise foram considerados os seguintes cenários para o consumo dos serviços, produtos e mercadorias.

1. Taxa de Ocupação em 2027 de 60% com crescimento de 1,5% nos anos seguintes até atingir 65%;
2. Taxa de Ocupação em 2027 de 60% sem crescimento nos anos seguintes;
3. Taxa de Ocupação de 2027 de 55% com crescimento de 2,5% nos anos seguintes até atingir 65%.

Em que a quantidade consumida referente ao aluguer de bicicletas, massagens, passeios 4x4, degustações, transfer, compras de mercadorias e produtos, seguiu a mesma proporção da análise principal do plano financeiro, apenas apresentando variação na taxa de crescimento.

Na Tabela 5.5 é possível observar os valores do VAL, TIR e TR referente a cada análise.

Tabela 6.8. Variação do VAL, TIR e TR – Análise de Sensibilidade.

Cenário	VAL (€)	TIR	TR
Cenário 01	79.809	7,72%	9,69
Cenário 02	29.932	6,40%	9,89
Cenário 03	7.772	5,89%	9,97

Fonte: Tabela produzida pelo autor.

A partir desta análise, constata-se a necessidade do BêQueMe logo no seu primeiro ano completo de operação apresentar uma taxa de ocupação média anual de 60%. O aumento desta taxa nos anos seguintes está fortemente relacionado à rentabilidade do projeto.

Logo, se esta taxa de ocupação não for obtida, os proprietários deverão rever algumas operações, seja de marketing, divulgação, promocional, de forma a obter o aumento deste índice.

7. CONCLUSÃO

O "BêQueMe" demonstrou ser um projeto viável do ponto de vista económico e financeiro.

Através da análise detalhada dos fatores de mercado, das necessidades de investimento e das oportunidades do setor do turismo no espaço rural, o BêQueMe possui um potencial significativo para se destacar na região do litoral alentejano.

Para além do projeto promover a cultura e tradições da região, o mesmo contribuirá para o desenvolvimento económico local, seja a partir da criação de empregos ou através do comércio com produtores locais. Para além disso, vai de encontro à crescente procura por turismos sustentáveis no espaço rural.

O plano financeiro mostrou uma trajetória de crescimento sólida a partir do segundo ano e meio de operação. Mostrou-se também uma opção mais viável quando comparado à venda do terreno e aplicação do dinheiro num certificado de aforro série F.

A análise de sensibilidade serve de alerta para os idealizadores do projeto, uma vez que para os pressupostos assumidos, o BêQueMe precisará de obter as taxas de ocupação determinadas para que o projeto se apresente rentável.

Ainda em relação à análise financeira, foram considerados valores a serem obtidos através de incentivos de financiamento a fundo perdido, sendo assim, necessário no futuro candidatar-se aos programas de incentivos quando estiverem abertos.

Importante ressaltar também, que a análise não considerou todos os possíveis incentivos fiscais que o empreendimento pode receber, principalmente pelo facto de estar inserido numa zona de baixa densidade e por promover o emprego, valores que poderiam apresentar melhoria nos resultados do plano.

Em contrapartida, é preciso compreender que muitos pressupostos foram assumidos e valores estimados com base em pesquisas, desta forma, valores de investimento ou de fornecimento e serviços externos, tendem a apresentar variações do apresentado. Sendo necessário uma obtenção mais rigorosa e detalhada destes dados, de forma a aumentar a credibilidade do plano.

De modo geral, o BêQueMe tem todas as condições para se consolidar como um destino turístico de referência no Alentejo, combinando turismo sustentável com o desenvolvimento agrícola, ao mesmo tempo em que preserva o meio ambiente e valoriza tanto a economia como a cultura local.

REFERÊNCIAS

AHRESP. (2023). *Contrato coletivo de trabalho: Restauração coletiva*. AHRESP. https://ahresp.com/app/uploads/2023/02/%E2%80%8ECCT-Restaurac%CC%A7a%CC%83o-Coletiva_bte7_2023.pdf

Arcos de Valdevez. (2024). Turismo de Portugal. *Visitar Arcos*. Disponível em <https://www.visitarcos.pt/planeie/reativar-o-turismo/programas-de-apoio-a-economia/turismo-de-portugal>

Banco de Portugal. (n.d.). *Economic projections*. Banco de Portugal. <https://www.bportugal.pt/en/page/economic-projections>

Banco de Portugal. (2024). Projeções económicas: Recuperação económica pós-pandemia em Portugal. Banco de Portugal. <https://www.bportugal.pt/publicacao/projecoes-economicas-recuperacao>

Bento, R., Marques, C. P., & Guedes, A. (2022). Rural tourism in Portugal: Moving to the countryside. *Journal of Maps*, 18(1), 79-80. <https://doi.org/10.1080/17445647.2022.2079430>

Caixa PRR PT 2030. (2021). *Apoios Empresas CO3SO Emprego*. Disponível em: <https://caixaprrpt2030.pt/apoios-empresas/apoios-empresas-co3so-emprego/>

Câmara Municipal de Odemira. (2022). *Agro-turismo: Onde dormir*. Recuperado de <https://turismo.cm-odemira.pt/onde-dormir/agro-turismo>

Câmara Municipal de Odemira. (2022). Turismo em Odemira. <https://turismo.cm-odemira.pt>

Câmara Municipal de Odemira. (2023). *Juntas de freguesia*. Recuperado de <https://www.cm-odemira.pt/municipio/juntas-de-freguesia>

Cebola, A. (2017). *Projetos de investimento de PME: Pequenas e médias empresas*. Elaboração e Análise (2ª ed.). Editora Sílabo.

Conselho das Finanças Públicas. (2023). *Perspetivas económicas e orçamentais 2023-2027 (Atualização I)*. Conselho das Finanças Públicas. https://www.cfp.pt/uploads/publicacoes_ficheiros/cfp-rel-08-2023_peo_23-27_atu1.pdf

Diário da República Eletrónico. (2008). Decreto-Lei n.º 39/2008, de 7 de março. *Diário da República*, Série I, n.º 48, 1440-1456. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/39-2008-247248>

Diário da República Eletrónico. (2009). Decreto-Lei n.º 191/2009, de 17 de agosto. *Diário da República*, Série I, n.º 158, 5336-5341. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/191-2009-493688>

Diário da República Eletrónico. (2017). Decreto-Lei n.º 80/2017, de 30 de junho. *Diário da República*, Série I, n.º 125, 3315-3338. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/80-2017-107596685>

Dobbs, M. E. (2014). Guidelines for applying Porter's five forces framework: A set of industry analysis templates. *Competitiveness Review*, 24(1), 32-45. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2013-0059>

Duarte, F., & Marques, S. (2014). Sustainable Tourism and Community Development: Reflections on Rural Areas in Portugal. *Journal of Rural Tourism*, 12(3), 145-159.

EMBRAPA. (2010). *Agroturismo: Alternativa de renda para agricultura familiar*. Embrapa Informação Tecnológica. <https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/881304/1/bpd1552010agroturismo.pdf>

ePortugal. (2024). Planear o negócio. Disponível em <https://eportugal.gov.pt/inicio/espaco-empresa/planear-o-negocio>

Hudson, S., & Thal, K. (2013). The impact of social media on the tourism industry: Case study of a rural tourism business. *Journal of Tourism Research*, 45(2), 68-75.

IAPMEI. (2024). Guia Prático do Empreendedor. Disponível em [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-\(1\)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx)

IGCP - Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público. (2024). *Taxas de juro dos Certificados de Aforro das séries A, B, C, D, E e F em setembro de 2024*. Disponível em: <https://www.igcp.pt/pt/noticias/taxas-de-juro-dos-certificados-de-aforro-das-series-a-b-c-d-e-e-f-em-setembro-de-2024/>

Instituto Nacional de Estatística. (2014). Anuário Estatístico da Região Alentejo 2013. Instituto Nacional de Estatística. Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOES_pub_boui=223543579&PUBLICACOESmodo=2

Instituto Nacional de Estatística. (2021). *Estatísticas do Turismo 2020* (p. 75). Instituto Nacional de Estatística. Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOES_pub_boui=280866098&PUBLICACOESmodo=2

Instituto Nacional de Estatística. (2023). Estatísticas do Turismo 2022. INE. <https://www.ine.pt>

Išoraite, M. (2021). *7 P marketing mix literature review*. International Journal of Trend in Scientific Research and Development (IJTSRD), 5(6), 1586-1591. <https://www.ijtsrd.com/papers/ijtsrd47665.pdf>

Johnson, G., Whittington, R., & Scholes, K. (2017). Exploring strategy: Text and cases (11th ed.). Pearson Education.

Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). A handbook for value chain research. International Development Research Centre (IDRC). Disponível em https://www.researchgate.net/publication/42791981_A_Handbook_for_Value_Chain_Research

KASTENHOLZ, Elisabeth, 2003, “A gestão da procura turística como instrumento estratégico no desenvolvimento de destinos rurais”, em Orlando Simões, e Artur Cristóvão (orgs.), TERN: Turismo em Espaços Rurais e Naturais. Coimbra, instituto Politécnico de Coimbra, 203-26.

Lane, B. (1994). *Rural Tourism and Sustainable Rural Development*. Channel View Publications.

Macedo, S. I. R. (2018). Marketing digital nos hotéis de turismo rural de Portugal (Dissertação de Mestrado). Instituto Politécnico do Porto, Escola Superior de Hotelaria e Turismo. <https://recipp.ipp.pt/handle/10400.22/12463>

Moody's. (2024, setembro 12). Moody's prevê taxa média de inflação de 2,2% este ano em Portugal. SAPO.pt. <https://www.sapo.pt/noticias/economia>

Moreira, F. J. (1994). *O turismo em espaço rural – Enquadramento e expressão geográfica no território português*. Lisboa

Pato, M. L. (2021). Turismo no espaço rural em Portugal – Uma análise quantitativa da oferta e da procura. In A. C. de Oliveira (Ed.), *Cidades, colecionismo e museus 2* (Capítulo 9, pp. 80-87). Editora Atena.

Pedreira, B. C. C. G., & Santos, R. F. (2010). *Determinação de áreas potenciais ao agroturismo sob a perspectiva da sustentabilidade ambiental: Estudo de caso: Socorro*

Ploeg, J. D. van der. (2011). Trajetórias do desenvolvimento rural: pesquisa comparativa internacional. *Sociologias*, 13(27), 114-140. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Disponível em <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86819458006>

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill Education.

Silva, L. (2007). A procura do turismo em espaço rural. *Etnográfica*, 11(1), 141-163. <https://doi.org/10.4000/etnografica.1896>

Sousa, B. M. B., & Quesado, P. R. (2020). A segmentação de mercado e os custos organizacionais: uma abordagem ao Agroturismo. *Custos e @gronegocio online*, 16(2), 22-37. Disponível em [https://www.researchgate.net/publication/343323928_A_segmentacao_de_mercado_e_o_s_custos_organizacionais_uma_abordagem_ao_Agroturismo](https://www.researchgate.net/publication/343323928_A_segmentacao_de_mercado_e_os_custos_organizacionais_uma_abordagem_ao_Agroturismo)

Tribuna Alentejo. (2024). Alentejo com ocupação turística elevada na Páscoa, sem impacto dos preços. A Planície. Disponível em: <https://www.jplanicie.pt/noticias/alentejo-ocupacao-turistica-pascoa-2024>

Turismo de Portugal. (2017). Estratégia Turismo 2027: Liderar o turismo do futuro. Disponível em https://www.turismodeportugal.pt/pt/Turismo_Portugal/Estrategia/Estrategia_2027/Paginas/default.aspx

Turismo de Portugal. (2023). *Taxas de ocupação quarto/cama - Dashboard*. TravelBI. <https://travelbi.turismodeportugal.pt/alojamento/taxas-de-ocupacao-quartocama-dashboard/>

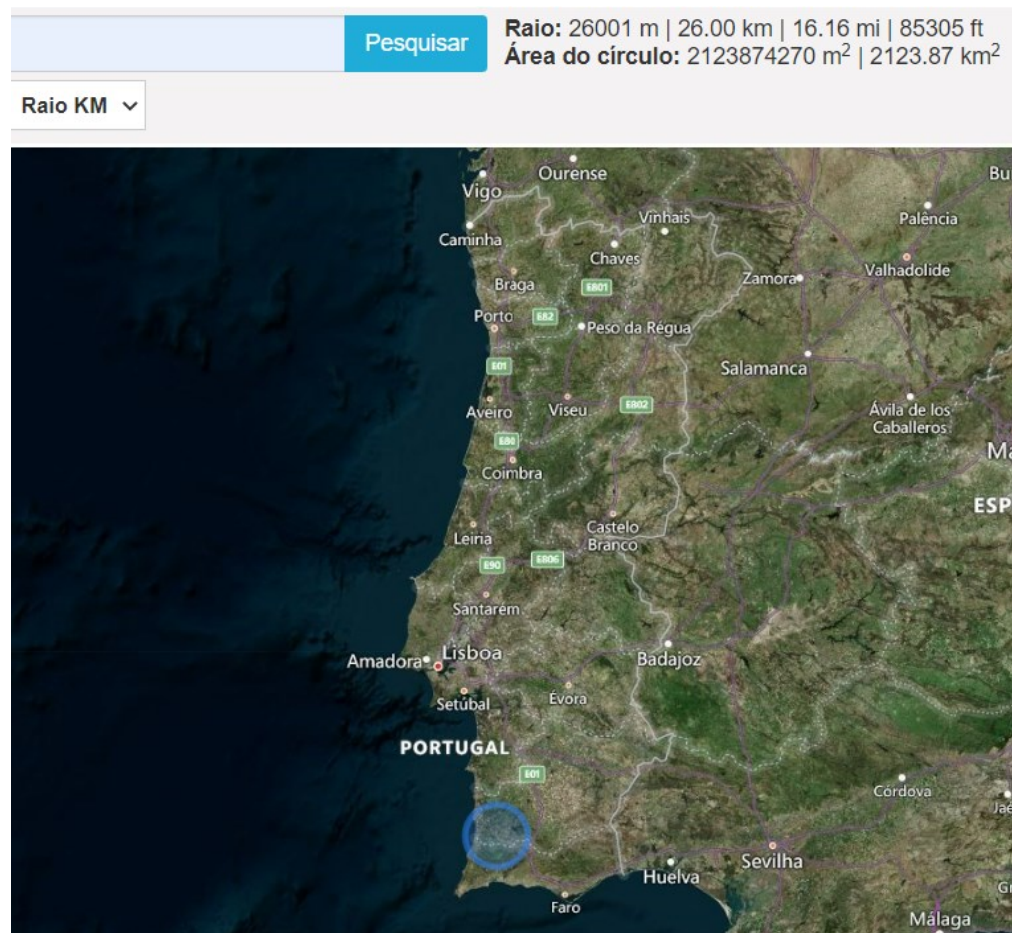
Turismo de Portugal. (2023). Turismo em Portugal | 2023. TravelBI. <https://travelbi.turismodeportugal.pt/turismo-em-portugal/turismo-em-portugal-2023/>

Turismo de Portugal. (2024). Missão e Visão. Disponível em https://www.turismodeportugal.pt/pt/quem_somos/Organizacao/Missao_Visao/Paginas/default.aspx

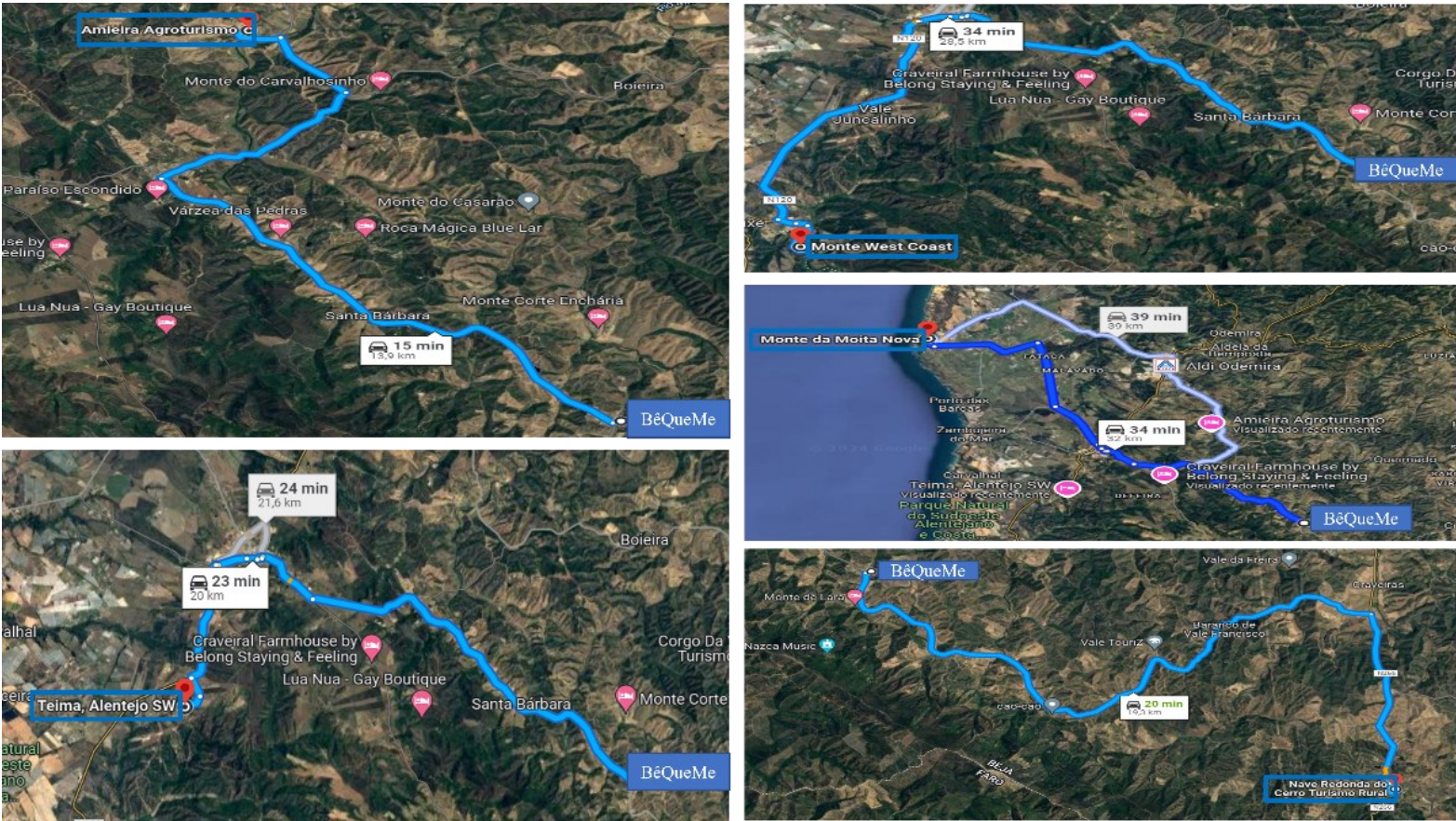
Turismo de Portugal. (2024). Turismo em Portugal | 2023. TravelBI. <https://travelbi.turismodeportugal.pt/turismo-em-portugal/turismo-em-portugal-2023/>

Turismo de Portugal. (2024). Turismo de Portugal, I.P. *ePortugal.gov.pt*. Disponível em <https://eportugal.gov.pt/entidades/turismo-de-portugal-i.p>

ANEXOS A – RAIO DE ABRANGÊNCIA DA ANÁLISE COMPETITIVA POR CONCEITO



ANEXO B – DISTÂNCIA ENTRE A RIBEIRA DO RUIVO E OS TER ANALISADOS










ANEXO C – ANÁLISE DOS CONCORRENTES

Alojamento	Tipologia T1	Preço Médio Época Baixa	Preço Médio Época Alta	Tipologia T2	Preço Médio Época Baixa	Preço Médio Época Alta	Tipologia de Quartos	Fonte	Considerações
Herdade da Amieira	-	-	-	-	-	-	438 €	https://booked.com.pt/hotels/portugal/odemira-33211?from=2024-12-13&to=2024-12-14&roomsconf=2&na_h_id=2326789&hotel_fom=2326789&avail=6189814759	
Teima	-	-	-	Apartamento	135 €	220 €	-	https://secure.questcentric.net/api/bq/book.php?apikey=f283c1ea49d7512e15ec9d9fd3ae3a50&s=default&l=pt_PT	
Monte West Coast	Casa 105€ a 185€			Casa 130€ a 200€			-		
	Casa - Oliveiras 105€ a 108€						-		
	Casa - Gaiola 100€ a 185€			Casa - Porto 158€ a 258€			-		
	Casa - Figueira 100€ a 285€	101 €	188 €		139 €	220 €	-	https://secure.questcentric.net/api/bq/book.php?apikey=919d35c3c735df624fae3d4497665701&s=default&l=en_US	
	Casa - Sobreiros 97€ a 186€			Casa - Medronheira 130€ a 202€			-		
Monte da Moita Nova	Casa	90 €	230 €	Casa	130 €	260 €	-	https://www.moitanovaeg.com/pt/book	
Nave Redonda do Cerro	Apartamento	80 €	150 €	-	-	-	-	https://www.naveredondadocerro.com/quartos-e-apartamentos	
Craveiral	Casa 140€ a 200€			Casa 2 Quartos 240€ - 390€			-		
	Casa do QuinteiroWeWood 300€ a 500€	193 €	300 €		280 €	495 €	-	https://book.craveiral.pt/api/bq/book.php?apikey=1979030c88fd9c6c6626521262c5e7ff&startDay=&nrNights=2&nrAdults=2&pc=8_ga=&ck=&l=pt&r=https%3A%2F%2Fwww.craveiral.pt%2F	
	Casa da Quinta 160€ a 230€			Casa do Caseiro 320€ - 600€			-		
	Farmloft 170€ a 270€						-		
Pé no Monte	Casa	190 €	260 €	Casa	210 €	300 €	-	https://www.penomonte.com/pt?start_date=2024-11-08&end_date=2024-11-09&adults=2&children=0#DatesGuests-BE	
Paraíso Escondido	Bungalows	300 €	350	-	-	-	-	https://paraisoescondido.camel101.com/pt/quartos/	
	Suite Independente	270 €	320	-	-	-	-		
Preço Médio Anual	-	216 €	-	-	239 €	-	-		A margem de preço de cada tipologia teve em conta a visualização do valor da estadia para uma noite na época baixa e uma noite na época alta (à exceção do Paraíso Escondido que define a margem de preços no site oficial)

ANEXO D – BUSINESS MODEL CANVAS

Business Model Canvas

<p>Parcerias Chave </p> <p>Fornecedores de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produtor alimentares locais; • Produtores artesanais; • Atividades regionais; • Serviços; • Tecnologias de gestão e reservas; • Marketing. 	<p>Atividades Chave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Reservas de estadias; • Check-in e Check-out; • Limpeza e manutenção do interior e exterior das casas; • Atividades agrícolas - plantação, colheita e produção do produto final; • Assistência aos hóspedes ao longo da estadia. 	<p>Proposta de Valor </p> <p>Agroturismo familiar onde se proporciona um serviço personalizado e atencioso, imerso nos valores de simplicidade e sustentabilidade.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiência autêntica e local; • Hospitalidade familiar e personalizada; • Sustentabilidade e harmonia com a natureza; • Gastronomia tradicional e produtos caseiros; • Atividades culturais e rurais. 	<p>Relação com clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidade; • E-mail; • Redes sociais. 	<p>Segmentos de Mercado </p> <ul style="list-style-type: none"> • Famílias; • Adultos com ou sem filhos; • Nacionais e Internacionais; • Turistas que procurem um local remoto para se conectarem com a natureza; • Turistas com um mindset de bem-estar e sustentabilidade; • Grupos e empresas.
<p>Estrutura de Custos </p> <p>Custos fixos: Salários e benefícios, impostos, licenças, seguro, serviços públicos e amortização de equipamentos e infraestruturas</p> <p>Custos variáveis: Consumíveis (higiene e limpeza) Alimentos e bebidas Atividades turísticas Marketing e publicidade Comissões de agências e plataformas</p> <p>Custos de capital: Investimento inicial Tecnologia</p> <p>Custos operacionais: Custos agrícolas Manutenção</p> <p>Reserva financeira</p>		<p>Fontes de Renda </p> <ul style="list-style-type: none"> • Dormidas; • Produtos próprios agrícolas; • Produtos alimentares da região; • Produtos de artesanato local; • Produtos decorativos/artísticos de marcas locais; • Eventos festivos que envolvam a reserva do espaço inteiro; • Atividades do Alojamento (passeios 4x4, bicicletas, massagens...) 		

ANEXO E – CALENDARIZAÇÃO DAS ATIVIDADES

	2025												2026						
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul
1	█																		
2	█																		
3	█	█																	
4		█	█	█															
5				█	█														
6				█	█														
7					█	█													
8							█	█	█	█	█	█	█	█	█				
9													█	█	█	█			
10																█	█		
11																█	█		
12																█	█	█	
13																			█

- 1 Revisão do plano e análise de viabilidade
- 2 Constituição da sociedade por quotas
- 3 Regularização legal e burocrática
- 4 Candidaturas a fundos de financiamento
- 5 Obtenção de financiamento
- 6 Elaboração de projetos de construção
- 7 Negociação com fornecedores

- 8 Obras
- 9 Aquisição de equipamentos e instalações finais
- 10 Licenciamento e registo
- 11 Contratação e treinamento de equipa
- 12 Divulgação
- 13 Abertura

ANEXO F – SIMULAÇÃO ORDENADO COLABORADORES



ANEXO G – SERVIÇOS, MERCADORIAS E PRODUTOS

BêQueMe		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034		
Vendas de Mercadorias	IVA aplicável												
IVA Vendas de Mercadorias	23,00%	0,00%	Minimercado	-	825	1.688	1.792	1.901	1.939	1.978	2.018	2.058	2.099
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	190	388	412	437	446	455	464	473	483
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	33	66	69	71	71	71	71	71	71
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Vendas de Produtos	IVA aplicável												
IVA Vendas de Produtos	23,00%	0,00%	Minimercado	-	825	1.688	1.792	1.901	1.939	1.978	2.018	2.058	2.099
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	190	388	412	437	446	455	464	473	483
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	33	66	69	71	71	71	71	71	71
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	6,00%	0,00%	Casa - T1	-	44.000	90.026	95.593	101.405	103.433	105.502	107.612	109.764	111.960
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	2.640	5.402	5.736	6.084	6.206	6.330	6.457	6.586	6.718
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	220	440	458	476	476	476	476	476	476
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	6,00%	0,00%	Casas - T2	-	52.800	108.031	114.712	121.686	124.120	126.602	129.134	131.717	134.351
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	3.168	6.482	6.883	7.301	7.447	7.596	7.748	7.903	8.061
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	220	440	458	476	476	476	476	476	476
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	6,00%	0,00%	Aluguer	-	-	3.000	6.126	9.373	12.428	15.846	16.163	16.486	16.816
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	-	180	368	562	746	951	970	989	1.009
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	-	1	2	3	4	5	5	5	5
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	50,00%	30,00%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	23,00%	0,00%	Bicicletas	-	2.640	5.402	5.736	6.084	6.206	6.330	6.457	6.586	6.718
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	607	1.242	1.319	1.399	1.427	1.456	1.485	1.515	1.545
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	132	264	275	286	286	286	286	286	286
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	23,00%	0,00%	Massagens	-	4.950	10.128	10.754	11.408	11.636	11.869	12.106	12.348	12.595
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	1.139	2.329	2.473	2.624	2.676	2.730	2.784	2.840	2.897
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	99	198	206	214	214	214	214	214	214
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	23,00%	0,00%	Degustações	-	2.475	5.064	5.377	5.704	5.818	5.934	6.053	6.174	6.298
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	569	1.165	1.237	1.312	1.338	1.365	1.392	1.420	1.448
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	99	198	206	214	214	214	214	214	214
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	6,00%	0,00%	Transfer	-	4.950	10.128	10.754	11.408	11.636	11.869	12.106	12.348	12.595
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	297	608	645	684	698	712	726	741	756
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	99	198	206	214	214	214	214	214	214
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Serviços Prestados	IVA aplicável												
IVA Serviços Prestados	23,00%	0,00%	Passelo 4x4	-	4.950	10.128	10.754	11.408	11.636	11.869	12.106	12.348	12.595
Quantidade vendida (se quantidade desconhecida verificar a nota na Coluna O)				-	1.139	2.329	2.473	2.624	2.676	2.730	2.784	2.840	2.897
PVP (por defeito com crescimento anual à taxa de inflação)				-	99	198	206	214	214	214	214	214	214
Taxa crescimento Vendas (se quantidade desconhecida a verificar nota na Coluna O)				0,00%	0,00%	0,10%	4,00%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

ANEXO H – GASTOS OPERACIONAIS

3. Gastos Operacionais											
3.1 Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVMC)											
Total CMVMC	-	413	844	896	951	970	989	1.009	1.029	1.050	
Total Compras	-	413	844	896	951	970	989	1.009	1.029	1.050	
Total IVA Compras	-	95	194	206	219	223	227	232	237	241	
Total Inventários finais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Mercadorias											
Custo Mercadorias Vendidas (CMV)	30,00%	0	248	506	538	570	582	593	605	617	630
IVA Compras	23,00%	0	57	116	124	131	134	136	139	142	145
Compras		0	248	506	538	570	582	593	605	617	630
Inventários iniciais Mercadorias		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventários finais Mercadorias		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produtos											
Custo Matérias Consumidas (CMC)	20,00%	0	165	338	358	380	388	396	404	412	420
IVA Compras	23,00%	0	38	78	82	87	89	91	93	95	97
Compras		0	165	338	358	380	388	396	404	412	420
Inventários iniciais Matérias primas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventários finais Matérias primas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Custo de Produção	10,00%	0	83	169	179	190	194	198	202	206	210
Variação Produção= Variação dos inventários de Produção		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventários iniciais Produção		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventários finais Produção		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ANEXO I – FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

BêQueMe				2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
3.2. Fornecimentos e Serviços Externos													
Total FSE				0	32.086	65.585	66.962	68.301	69.667	71.060	72.482	73.931	75.410
IVA dos FSE				0	6.823	13.946	14.239	14.524	14.815	15.111	15.413	15.721	16.036
Subcontratos	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	3.146	6.430	6.565	6.696	6.830	6.967	7.106	7.248	7.393
Subcontratos	23,00%	0,00%	500	0	3.146	6.430	6.565	6.696	6.830	6.967	7.106	7.248	7.393
Serviços Especializados	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	17.301	35.364	36.107	36.829	37.566	38.317	39.083	39.865	40.662
Trabalhos Especializados	23,00%	0,00%	1600	0	10.066	20.576	21.008	21.428	21.856	22.293	22.739	23.194	23.658
Publicidade e Propaganda	23,00%	100,00%	200	0	1.258	2.572	2.626	2.678	2.732	2.787	2.842	2.899	2.957
Vigilância e Segurança	23,00%	0,00%	500	0	3.146	6.430	6.565	6.696	6.830	6.967	7.106	7.248	7.393
Honorários	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comissões	23,00%	0,00%	400	0	2.517	5.144	5.252	5.357	5.464	5.573	5.685	5.799	5.915
Conservação e Reparação	23,00%	0,00%	50	0	315	643	656	670	683	697	711	725	739
Materiais	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	1.258	2.572	2.626	2.678	2.732	2.787	2.842	2.899	2.957
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	23,00%	0,00%	50	0	315	643	656	670	683	697	711	725	739
Livros e Documentação Técnica	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material de Escritório	23,00%	0,00%	50	0	315	643	656	670	683	697	711	725	739
Artigos para Oferta	23,00%	0,00%	100	0	629	1.286	1.313	1.339	1.366	1.393	1.421	1.450	1.479
Energia e Fluidos	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	4.719	9.645	9.847	10.044	10.245	10.450	10.659	10.872	11.090
Electricidade	23,00%	0,00%	500	0	3.146	6.430	6.565	6.696	6.830	6.967	7.106	7.248	7.393
Combustíveis	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Água	6,00%	0,00%	250	0	1.573	3.215	3.282	3.348	3.415	3.483	3.553	3.624	3.697
Deslocações, Estadas e Transportes	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Deslocações e Estadas	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transportes de Pessoal	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transportes de Mercadorias	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Serviços Diversos	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	5.033	10.288	10.504	10.714	10.928	11.147	11.370	11.597	11.829
Rendas e Alugueres	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comunicação	23,00%	100,00%	400	0	2.517	5.144	5.252	5.357	5.464	5.573	5.685	5.799	5.915
Seguros	0,00%	100,00%	200	0	1.258	2.572	2.626	2.678	2.732	2.787	2.842	2.899	2.957
Royalties	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Contencioso e Notariado	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas de Representação	23,00%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Limpeza, Higiene e Conforto	23,00%	100,00%	200	0	1.258	2.572	2.626	2.678	2.732	2.787	2.842	2.899	2.957
Outros Serviços	IVA aplicável	% C. Fixo	Valor Mensal	0	629	1.286	1.313	1.339	1.366	1.393	1.421	1.450	1.479
Outros Serviços	23,00%	0,00%	100	0	629	1.286	1.313	1.339	1.366	1.393	1.421	1.450	1.479

ANEXO J – GASTOS COM PESSOAL

BêQueMe			2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	
Gastos com o Pessoal			0	52.887	109.375	112.216	115.582	119.050	122.621	126.300	130.089	133.991	
Nº Trabalhadores			0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Gerência			0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Administrativo			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Comerciais			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Operacionais			0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Outros			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Remuneração Base Total (Inclui IHT, diuturnidades)		% C. Fixo	Valor Mensal	-	35.617	73.372	75.573	77.840	80.175	82.581	85.058	87.610	90.238
Gerência		100%	1600	-	23.072	47.528	48.954	50.423	51.935	53.494	55.098	56.751	58.454
Administrativo		100%	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comerciais		100%	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operacionais		100,00%	870	-	12.545	25.844	26.619	27.417	28.240	29.087	29.960	30.859	31.784
Outros		100%	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subsídio de Alimentação Total		% C. Fixo	Valor Diário	-	4.568	9.838	9.693	9.984	10.283	10.592	10.909	11.237	11.574
Subsídio de Alimentação		100%	9,6	-	4.568	9.838	9.693	9.984	10.283	10.592	10.909	11.237	11.574
Outras Remunerações (Opcional)		% C. Fixo	Valor Mensal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gerência				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Administrativo				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comerciais				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operacionais				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Segurança Social		% C. Fixo		-	12.377	25.497	26.262	27.049	27.861	28.697	29.558	30.444	31.358
TSU Empresa		100%		-	8.459	17.426	17.949	18.487	19.042	19.613	20.201	20.807	21.432
TSU Colaboradores				-	3.918	8.071	8.313	8.562	8.819	9.084	9.356	9.637	9.926
IRS				-	1.610	3.316	3.416	3.518	3.624	3.733	3.845	3.960	4.079
IRS				-	1.610	3.316	3.416	3.518	3.624	3.733	3.845	3.960	4.079
Fundos de Compensação				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fundos de Compensação				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros de Acidente de Trabalho				-	534	1.101	1.134	1.168	1.203	1.239	1.276	1.314	1.354
Seguros de Acidente de Trabalho		100%		-	534	1.101	1.134	1.168	1.203	1.239	1.276	1.314	1.354
Outros Gastos com Pessoal (Formação, HST, EPI, outros)				-	3.708	7.638	7.868	8.104	8.347	8.597	8.855	9.121	9.394
	IVA	IVA Aplicável	Valor Mensal	-	729	1.502	1.547	1.594	1.642	1.691	1.742	1.794	1.848
Formação		23%	50	-	1.236	2.546	2.623	2.701	2.782	2.866	2.952	3.040	3.131
Higiene Segurança no Trabalho (HST)		13%	50	-	1.236	2.546	2.623	2.701	2.782	2.866	2.952	3.040	3.131
Equipamento Especializado Individual (EPI)		23%	50	-	1.236	2.546	2.623	2.701	2.782	2.866	2.952	3.040	3.131
Outros		0%	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ANEXO K – INVESTIMENTO EM FUNDO DE MANEIO E CAPITAL FIXO (CAPEX)

Investimento em Fundo de Maneio				33.580	(38.434)	(171)	(309)	(324)	(184)	(192)	(165)	(170)	(175)
6. Investimento em capital fixo (CAPEX)													
Investimento em Capital fixo (CAPEX)				756.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA				33.580	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ativo fixo tangíveis	IVA aplicável	Anos Amort.	Valor Amort. Mensal	747.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Terrenos e Recursos Naturais	0,00%		0										
Edifícios e outras construções	0,00%	20	2.542	610.000									
Equipamento básico	23,00%	5	1.267	76.000									
Equipamento ligeiro	23,00%	5	33	2.000									
Equipamento de transporte	23,00%	5	917	55.000									
Equipamento administrativo	23,00%	5	67	4.000									
Outros Ativos Fixos Tangíveis	23,00%		-										
Ativos intangíveis				9.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Projetos de desenvolvimento	23,00%		-										
Programas de Computador	23,00%	10	42	5.000									
Propriedade Industrial	23,00%	1	167	2.000									
Outros Ativos Intangíveis	23,00%	1	167	2.000									

ANEXO L – SIMULAÇÃO EMPRÉSTIMO BANCÁRIO

novobanco

SIMULAÇÃO DE CRÉDITO A EMPRESAS

Cliente:

Data Simulação:

NIF:

Tipo de Crédito : Financiamento Médio/ Longo Prazo

Moeda:

EUR

MAPA CASH FLOWS

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
0,00		10-10-24								-600 000,00				3 600,00	
600 000,00	10-10-24	10-10-24	10-11-24	10-11-24	31	7,511%	3,511%	1,00	4,000%	3 266,54	3 880,67	0,00	155,23	0,00	7 302,44
596 733,46	10-11-24	10-11-24	10-12-24	10-12-24	30	7,183%	3,183%	1,00	4,000%	3 399,23	3 572,16	0,00	142,89	0,00	7 114,28
593 334,23	10-12-24	10-12-24	10-01-25	10-01-25	31	7,629%	3,629%	1,00	4,000%	3 287,04	3 897,94	0,00	155,92	0,00	7 340,89
590 047,19	10-01-25	10-01-25	10-02-25	10-02-25	31	7,090%	3,090%	1,00	4,000%	3 415,00	3 602,39	0,00	144,10	0,00	7 161,49
586 632,18	10-02-25	10-02-25	10-03-25	10-03-25	28	6,936%	2,936%	1,00	4,000%	3 602,47	3 164,70	0,00	126,59	0,00	6 893,75
583 029,71	10-03-25	10-03-25	10-04-25	10-04-25	31	6,928%	2,928%	1,00	4,000%	3 489,51	3 478,18	0,00	139,13	0,00	7 106,81
579 540,20	10-04-25	10-04-25	10-05-25	10-05-25	30	7,167%	3,167%	1,00	4,000%	3 509,52	3 461,51	0,00	138,46	0,00	7 109,49
576 030,68	10-05-25	10-05-25	10-06-25	10-06-25	31	7,149%	3,149%	1,00	4,000%	3 489,70	3 546,04	0,00	141,84	0,00	7 177,59
572 540,98	10-06-25	10-06-25	10-07-25	10-07-25	30	6,830%	2,830%	1,00	4,000%	3 617,97	3 258,54	0,00	130,34	0,00	7 006,84
568 923,01	10-07-25	10-07-25	10-08-25	10-08-25	31	6,085%	2,085%	1,00	4,000%	3 744,23	2 980,85	0,00	119,23	0,00	6 844,32
565 178,78	10-08-25	10-08-25	10-09-25	10-09-25	31	5,873%	1,873%	1,00	4,000%	3 807,37	2 858,22	0,00	114,33	0,00	6 779,91
561 371,41	10-09-25	10-09-25	10-10-25	10-10-25	30	5,831%	1,831%	1,00	4,000%	3 874,07	2 727,62	0,00	109,10	0,00	6 710,79
557 497,35	10-10-25	10-10-25	10-11-25	10-11-25	31	6,008%	2,008%	1,00	4,000%	3 820,14	2 884,24	0,00	115,37	0,00	6 819,75

1) - Marg.Mult. - Margem Multiplicativa

2) - Capital Utilizado apresentado com sinal (-)

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
553 677,21	10-11-25	10-11-25	10-12-25	10-12-25	30	5,880%	1,880%	1,00	4,000%	3 904,21	2 713,02	0,00	108,52	0,00	6 725,76
549 772,99	10-12-25	10-12-25	10-01-26	10-01-26	31	5,847%	1,847%	1,00	4,000%	3 892,82	2 768,14	0,00	110,73	0,00	6 771,68
545 880,18	10-01-26	10-01-26	10-02-26	10-02-26	31	5,914%	1,914%	1,00	4,000%	3 900,00	2 779,94	0,00	111,20	0,00	6 791,13
541 980,18	10-02-26	10-02-26	10-03-26	10-03-26	28	5,824%	1,824%	1,00	4,000%	4 050,62	2 454,96	0,00	98,20	0,00	6 603,77
537 929,57	10-03-26	10-03-26	10-04-26	10-04-26	31	5,806%	1,806%	1,00	4,000%	3 961,55	2 689,54	0,00	107,58	0,00	6 758,67
533 968,01	10-04-26	10-04-26	10-05-26	10-05-26	30	5,860%	1,860%	1,00	4,000%	4 008,59	2 607,56	0,00	104,30	0,00	6 720,45
529 959,43	10-05-26	10-05-26	10-06-26	10-06-26	31	5,789%	1,789%	1,00	4,000%	4 005,99	2 641,85	0,00	105,67	0,00	6 753,52
525 953,44	10-06-26	10-06-26	10-07-26	10-07-26	30	5,682%	1,682%	1,00	4,000%	4 082,98	2 490,59	0,00	99,62	0,00	6 673,20
521 870,45	10-07-26	10-07-26	10-08-26	10-08-26	31	5,534%	1,534%	1,00	4,000%	4 096,40	2 486,80	0,00	99,47	0,00	6 682,66
517 774,06	10-08-26	10-08-26	10-09-26	10-09-26	31	5,452%	1,452%	1,00	4,000%	4 132,51	2 430,68	0,00	97,23	0,00	6 660,42
513 641,55	10-09-26	10-09-26	10-10-26	10-10-26	30	5,524%	1,524%	1,00	4,000%	4 172,99	2 364,53	0,00	94,58	0,00	6 632,09
509 468,56	10-10-26	10-10-26	10-11-26	10-11-26	31	5,776%	1,776%	1,00	4,000%	4 111,41	2 533,81	0,00	101,35	0,00	6 746,58
505 357,15	10-11-26	10-11-26	10-12-26	10-12-26	30	5,733%	1,733%	1,00	4,000%	4 175,54	2 414,14	0,00	96,57	0,00	6 686,25
501 181,61	10-12-26	10-12-26	10-01-27	10-01-27	31	5,825%	1,825%	1,00	4,000%	4 144,50	2 513,94	0,00	100,56	0,00	6 759,00
497 037,10	10-01-27	10-01-27	10-02-27	10-02-27	31	6,048%	2,048%	1,00	4,000%	4 125,19	2 588,39	0,00	103,54	0,00	6 817,12

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
492 911,91	10-02-27	10-02-27	10-03-27	10-03-27	28	6,033%	2,033%	1,00	4,000%	4 257,60	2 312,84	0,00	92,51	0,00	6 662,95
488 654,31	10-03-27	10-03-27	10-04-27	10-04-27	31	6,085%	2,085%	1,00	4,000%	4 162,34	2 560,39	0,00	102,42	0,00	6 825,14
484 491,98	10-04-27	10-04-27	10-05-27	10-05-27	30	6,199%	2,199%	1,00	4,000%	4 200,41	2 502,85	0,00	100,11	0,00	6 803,37
480 291,57	10-05-27	10-05-27	10-06-27	10-06-27	31	6,196%	2,196%	1,00	4,000%	4 187,85	2 562,66	0,00	102,51	0,00	6 853,02
476 103,71	10-06-27	10-06-27	10-07-27	10-07-27	30	6,221%	2,221%	1,00	4,000%	4 242,28	2 468,07	0,00	98,72	0,00	6 809,07
471 861,43	10-07-27	10-07-27	10-08-27	10-08-27	31	6,276%	2,276%	1,00	4,000%	4 220,25	2 550,03	0,00	102,00	0,00	6 872,27
467 641,19	10-08-27	10-08-27	10-09-27	10-09-27	31	6,278%	2,278%	1,00	4,000%	4 243,61	2 528,04	0,00	101,12	0,00	6 872,77
463 397,58	10-09-27	10-09-27	10-10-27	10-10-27	30	6,270%	2,270%	1,00	4,000%	4 303,78	2 421,30	0,00	96,85	0,00	6 821,94
459 093,80	10-10-27	10-10-27	10-11-27	10-11-27	31	6,251%	2,251%	1,00	4,000%	4 295,64	2 471,39	0,00	98,86	0,00	6 865,89
454 798,16	10-11-27	10-11-27	10-12-27	10-12-27	30	6,252%	2,252%	1,00	4,000%	4 354,02	2 369,43	0,00	94,78	0,00	6 818,22
450 444,14	10-12-27	10-12-27	10-01-28	10-01-28	31	6,235%	2,235%	1,00	4,000%	4 346,35	2 418,38	0,00	96,74	0,00	6 861,47
446 097,79	10-01-28	10-01-28	10-02-28	10-02-28	31	6,190%	2,190%	1,00	4,000%	4 378,14	2 377,82	0,00	95,11	0,00	6 851,07
441 719,65	10-02-28	10-02-28	10-03-28	10-03-28	29	6,187%	2,187%	1,00	4,000%	4 469,70	2 201,51	0,00	88,06	0,00	6 759,27
437 249,95	10-03-28	10-03-28	10-04-28	10-04-28	31	6,175%	2,175%	1,00	4,000%	4 428,54	2 325,15	0,00	93,01	0,00	6 846,70
432 821,41	10-04-28	10-04-28	10-05-28	10-05-28	30	6,156%	2,156%	1,00	4,000%	4 488,89	2 220,24	0,00	88,81	0,00	6 797,93

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
428 332,52	10-05-28	10-05-28	10-06-28	10-06-28	31	6,151%	2,151%	1,00	4,000%	4 481,17	2 268,91	0,00	90,76	0,00	6 840,84
423 851,35	10-06-28	10-06-28	10-07-28	10-07-28	30	6,144%	2,144%	1,00	4,000%	4 539,13	2 169,99	0,00	86,80	0,00	6 795,92
419 312,22	10-07-28	10-07-28	10-08-28	10-08-28	31	6,132%	2,132%	1,00	4,000%	4 533,45	2 214,06	0,00	88,56	0,00	6 836,07
414 778,77	10-08-28	10-08-28	10-09-28	10-09-28	31	6,127%	2,127%	1,00	4,000%	4 559,09	2 188,44	0,00	87,54	0,00	6 835,06
410 219,68	10-09-28	10-09-28	10-10-28	10-10-28	30	6,150%	2,150%	1,00	4,000%	4 611,65	2 102,50	0,00	84,10	0,00	6 798,25
405 608,04	10-10-28	10-10-28	10-11-28	10-11-28	31	6,225%	2,225%	1,00	4,000%	4 593,75	2 174,24	0,00	86,97	0,00	6 854,96
401 014,29	10-11-28	10-11-28	10-12-28	10-12-28	30	6,225%	2,225%	1,00	4,000%	4 650,33	2 080,16	0,00	83,21	0,00	6 813,69
396 363,96	10-12-28	10-12-28	10-01-29	10-01-29	31	6,230%	2,230%	1,00	4,000%	4 644,05	2 126,25	0,00	85,05	0,00	6 855,36
391 719,90	10-01-29	10-01-29	10-02-29	10-02-29	31	6,263%	2,263%	1,00	4,000%	4 664,92	2 112,65	0,00	84,51	0,00	6 862,08
387 054,99	10-02-29	10-02-29	10-03-29	10-03-29	28	6,265%	2,265%	1,00	4,000%	4 781,78	1 885,92	0,00	75,44	0,00	6 743,14
382 273,20	10-03-29	10-03-29	10-04-29	10-04-29	31	6,289%	2,289%	1,00	4,000%	4 712,42	2 070,32	0,00	82,81	0,00	6 865,55
377 560,79	10-04-29	10-04-29	10-05-29	10-05-29	30	6,374%	2,374%	1,00	4,000%	4 756,68	2 005,33	0,00	80,21	0,00	6 842,22
372 804,11	10-05-29	10-05-29	10-06-29	10-06-29	31	6,379%	2,379%	1,00	4,000%	4 752,56	2 047,72	0,00	81,91	0,00	6 882,19
368 051,55	10-06-29	10-06-29	10-07-29	10-07-29	30	6,373%	2,373%	1,00	4,000%	4 809,86	1 954,63	0,00	78,19	0,00	6 842,67
363 241,69	10-07-29	10-07-29	10-08-29	10-08-29	31	6,347%	2,347%	1,00	4,000%	4 811,12	1 985,19	0,00	79,41	0,00	6 875,71

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
358 430,57	10-08-29	10-08-29	10-09-29	10-09-29	31	6,351%	2,351%	1,00	4,000%	4 837,93	1 960,08	0,00	78,40	0,00	6 876,41
353 592,65	10-09-29	10-09-29	10-10-29	10-10-29	30	6,378%	2,378%	1,00	4,000%	4 890,01	1 879,35	0,00	75,17	0,00	6 844,54
348 702,64	10-10-29	10-10-29	10-11-29	10-11-29	31	6,439%	2,439%	1,00	4,000%	4 880,74	1 933,48	0,00	77,34	0,00	6 891,56
343 821,90	10-11-29	10-11-29	10-12-29	10-12-29	30	6,446%	2,446%	1,00	4,000%	4 935,94	1 846,77	0,00	73,87	0,00	6 856,58
338 885,96	10-12-29	10-12-29	10-01-30	10-01-30	31	6,402%	2,402%	1,00	4,000%	4 941,73	1 868,18	0,00	74,73	0,00	6 884,64
333 944,23	10-01-30	10-01-30	10-02-30	10-02-30	31	6,300%	2,300%	1,00	4,000%	4 983,37	1 811,70	0,00	72,47	0,00	6 867,54
328 960,87	10-02-30	10-02-30	10-03-30	10-03-30	28	6,302%	2,302%	1,00	4,000%	5 090,58	1 612,33	0,00	64,49	0,00	6 767,40
323 870,29	10-03-30	10-03-30	10-04-30	10-04-30	31	6,329%	2,329%	1,00	4,000%	5 034,80	1 765,20	0,00	70,61	0,00	6 870,61
318 835,48	10-04-30	10-04-30	10-05-30	10-05-30	30	6,397%	2,397%	1,00	4,000%	5 080,83	1 699,59	0,00	67,98	0,00	6 848,41
313 754,65	10-05-30	10-05-30	10-06-30	10-06-30	31	6,401%	2,401%	1,00	4,000%	5 082,89	1 729,41	0,00	69,18	0,00	6 881,48
308 671,75	10-06-30	10-06-30	10-07-30	10-07-30	30	6,432%	2,432%	1,00	4,000%	5 133,62	1 654,40	0,00	66,18	0,00	6 854,20
303 538,13	10-07-30	10-07-30	10-08-30	10-08-30	31	6,500%	2,500%	1,00	4,000%	5 129,15	1 698,85	0,00	67,95	0,00	6 895,95
298 408,99	10-08-30	10-08-30	10-09-30	10-09-30	31	6,506%	2,506%	1,00	4,000%	5 158,19	1 671,91	0,00	66,88	0,00	6 896,98
293 250,80	10-09-30	10-09-30	10-10-30	10-10-30	30	6,498%	2,498%	1,00	4,000%	5 213,64	1 587,93	0,00	63,52	0,00	6 865,09
288 037,15	10-10-30	10-10-30	10-11-30	10-11-30	31	6,473%	2,473%	1,00	4,000%	5 221,82	1 605,55	0,00	64,22	0,00	6 891,60

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
282 815,33	10-11-30	10-11-30	10-12-30	10-12-30	30	6,479%	2,479%	1,00	4,000%	5 275,03	1 526,89	0,00	61,08	0,00	6 862,99
277 540,31	10-12-30	10-12-30	10-01-31	10-01-31	31	6,468%	2,468%	1,00	4,000%	5 282,70	1 545,74	0,00	61,83	0,00	6 890,28
272 257,60	10-01-31	10-01-31	10-02-31	10-02-31	31	6,442%	2,442%	1,00	4,000%	5 316,05	1 510,40	0,00	60,42	0,00	6 886,86
266 941,55	10-02-31	10-02-31	10-03-31	10-03-31	28	6,447%	2,447%	1,00	4,000%	5 413,19	1 338,44	0,00	53,54	0,00	6 805,17
261 528,36	10-03-31	10-03-31	10-04-31	10-04-31	31	6,461%	2,461%	1,00	4,000%	5 374,24	1 455,10	0,00	58,20	0,00	6 887,54
256 154,12	10-04-31	10-04-31	10-05-31	10-05-31	30	6,488%	2,488%	1,00	4,000%	5 424,09	1 384,98	0,00	55,40	0,00	6 864,47
250 730,03	10-05-31	10-05-31	10-06-31	10-06-31	31	6,493%	2,493%	1,00	4,000%	5 432,98	1 401,93	0,00	56,08	0,00	6 890,99
245 297,05	10-06-31	10-06-31	10-07-31	10-07-31	30	6,498%	2,498%	1,00	4,000%	5 484,78	1 328,34	0,00	53,13	0,00	6 866,26
239 812,27	10-07-31	10-07-31	10-08-31	10-08-31	31	6,503%	2,503%	1,00	4,000%	5 494,93	1 342,94	0,00	53,72	0,00	6 891,58
234 317,34	10-08-31	10-08-31	10-09-31	10-09-31	31	6,508%	2,508%	1,00	4,000%	5 526,44	1 313,21	0,00	52,53	0,00	6 892,18
228 790,89	10-09-31	10-09-31	10-10-31	10-10-31	30	6,522%	2,522%	1,00	4,000%	5 576,89	1 243,39	0,00	49,74	0,00	6 870,01
223 214,01	10-10-31	10-10-31	10-11-31	10-11-31	31	6,543%	2,543%	1,00	4,000%	5 587,46	1 257,66	0,00	50,31	0,00	6 895,43
217 626,54	10-11-31	10-11-31	10-12-31	10-12-31	30	6,549%	2,549%	1,00	4,000%	5 638,32	1 187,66	0,00	47,51	0,00	6 873,49
211 988,22	10-12-31	10-12-31	10-01-32	10-01-32	31	6,551%	2,551%	1,00	4,000%	5 651,99	1 195,83	0,00	47,83	0,00	6 895,65
206 336,23	10-01-32	10-01-32	10-02-32	10-02-32	31	6,537%	2,537%	1,00	4,000%	5 686,33	1 161,43	0,00	46,46	0,00	6 894,21

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
200 649,90	10-02-32	10-02-32	10-03-32	10-03-32	29	6,542%	2,542%	1,00	4,000%	5 753,67	1 057,35	0,00	42,29	0,00	6 853,32
194 896,23	10-03-32	10-03-32	10-04-32	10-04-32	31	6,538%	2,538%	1,00	4,000%	5 752,02	1 097,20	0,00	43,89	0,00	6 893,10
189 144,21	10-04-32	10-04-32	10-05-32	10-05-32	30	6,526%	2,526%	1,00	4,000%	5 802,81	1 028,63	0,00	41,15	0,00	6 872,59
183 341,40	10-05-32	10-05-32	10-06-32	10-06-32	31	6,530%	2,530%	1,00	4,000%	5 819,56	1 031,02	0,00	41,24	0,00	6 891,82
177 521,84	10-06-32	10-06-32	10-07-32	10-07-32	30	6,546%	2,546%	1,00	4,000%	5 867,73	968,45	0,00	38,74	0,00	6 874,92
171 654,11	10-07-32	10-07-32	10-08-32	10-08-32	31	6,574%	2,574%	1,00	4,000%	5 884,27	971,78	0,00	38,87	0,00	6 894,93
165 769,84	10-08-32	10-08-32	10-09-32	10-09-32	31	6,580%	2,580%	1,00	4,000%	5 918,56	939,23	0,00	37,57	0,00	6 895,36
159 851,28	10-09-32	10-09-32	10-10-32	10-10-32	30	6,593%	2,593%	1,00	4,000%	5 966,45	878,25	0,00	35,13	0,00	6 879,83
153 884,83	10-10-32	10-10-32	10-11-32	10-11-32	31	6,615%	2,615%	1,00	4,000%	5 985,81	876,53	0,00	35,06	0,00	6 897,40
147 899,02	10-11-32	10-11-32	10-12-32	10-12-32	30	6,620%	2,620%	1,00	4,000%	6 033,82	815,96	0,00	32,64	0,00	6 882,43
141 865,19	10-12-32	10-12-32	10-01-33	10-01-33	31	6,619%	2,619%	1,00	4,000%	6 056,16	808,57	0,00	32,34	0,00	6 897,08
135 809,03	10-01-33	10-01-33	10-02-33	10-02-33	31	6,625%	2,625%	1,00	4,000%	6 091,74	774,73	0,00	30,99	0,00	6 897,46
129 717,29	10-02-33	10-02-33	10-03-33	10-03-33	28	6,630%	2,630%	1,00	4,000%	6 161,60	668,93	0,00	26,76	0,00	6 857,28
123 555,69	10-03-33	10-03-33	10-04-33	10-04-33	31	6,628%	2,628%	1,00	4,000%	6 162,41	705,14	0,00	28,21	0,00	6 895,75
117 393,28	10-04-33	10-04-33	10-05-33	10-05-33	30	6,618%	2,618%	1,00	4,000%	6 209,63	647,46	0,00	25,90	0,00	6 882,99

NIF:**Tipo de Crédito :** Financiamento Médio/ Longo Prazo**Moeda:**

EUR

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
111 183,65	10-05-33	10-05-33	10-06-33	10-06-33	31	6,624%	2,624%	1,00	4,000%	6 235,36	634,15	0,00	25,37	0,00	6 894,88
104 948,29	10-06-33	10-06-33	10-07-33	10-07-33	30	6,629%	2,629%	1,00	4,000%	6 281,23	579,74	0,00	23,19	0,00	6 884,16
98 667,06	10-07-33	10-07-33	10-08-33	10-08-33	31	6,634%	2,634%	1,00	4,000%	6 308,56	563,66	0,00	22,55	0,00	6 894,77
92 358,49	10-08-33	10-08-33	10-09-33	10-09-33	31	6,639%	2,639%	1,00	4,000%	6 345,85	528,04	0,00	21,12	0,00	6 895,01
86 012,65	10-09-33	10-09-33	10-10-33	10-10-33	30	6,653%	2,653%	1,00	4,000%	6 390,52	476,89	0,00	19,08	0,00	6 886,49
79 622,13	10-10-33	10-10-33	10-11-33	10-11-33	31	6,676%	2,676%	1,00	4,000%	6 419,80	457,76	0,00	18,31	0,00	6 895,87
73 202,33	10-11-33	10-11-33	10-12-33	10-12-33	30	6,682%	2,682%	1,00	4,000%	6 464,29	407,62	0,00	16,30	0,00	6 888,22
66 738,04	10-12-33	10-12-33	10-01-34	10-01-34	31	6,688%	2,688%	1,00	4,000%	6 495,90	384,34	0,00	15,37	0,00	6 895,62
60 242,14	10-01-34	10-01-34	10-02-34	10-02-34	31	6,694%	2,694%	1,00	4,000%	6 534,67	347,23	0,00	13,89	0,00	6 895,79
53 707,47	10-02-34	10-02-34	10-03-34	10-03-34	28	6,699%	2,699%	1,00	4,000%	6 587,14	279,84	0,00	11,19	0,00	6 878,17
47 120,33	10-03-34	10-03-34	10-04-34	10-04-34	31	6,674%	2,674%	1,00	4,000%	6 611,73	270,81	0,00	10,83	0,00	6 893,37
40 508,60	10-04-34	10-04-34	10-05-34	10-05-34	30	6,623%	2,623%	1,00	4,000%	6 655,20	223,58	0,00	8,94	0,00	6 887,72
33 853,40	10-05-34	10-05-34	10-06-34	10-06-34	31	6,627%	2,627%	1,00	4,000%	6 690,79	193,20	0,00	7,73	0,00	6 891,71
27 162,62	10-06-34	10-06-34	10-07-34	10-07-34	30	6,632%	2,632%	1,00	4,000%	6 732,39	150,11	0,00	6,00	0,00	6 888,50
20 430,23	10-07-34	10-07-34	10-08-34	10-08-34	31	6,636%	2,636%	1,00	4,000%	6 769,76	116,74	0,00	4,67	0,00	6 891,18

Montante em Dívida	Dt Fixação Indexante	Dt Início	Data Fim	Dt Pagamento	Nº Dias	Taxa	Indexante	Marg. Mult.(1)	Spread	Capital Amortizado/Utilizado (2)	Juros	Comissão de Gestão	I. S.	ISUC	Prestação Total
13 660,46	10-08-34	10-08-34	10-09-34	10-09-34	31	6,640%	2,640%	1,00	4,000%	6 809,98	78,11	0,00	3,12	0,00	6 891,22
6 850,48	10-09-34	10-09-34	10-10-34	10-10-34	30	6,654%	2,654%	1,00	4,000%	6 850,48	37,99	0,00	1,52	0,00	6 889,99

ANEXO M – ANÁLISE DE TERRENOS PARA VENDA

Propriedade/ Terreno	Link do anúncio	Dimensão do terreno	Preço	Proximidade à Zambujeira	Tipologia da Casa/m2 para habitação	Hectares	Outras Características
Montinho de Góis	Terreno à venda , Montinho de Góis, São Teotónio, Odemira — idealista	1,5ha	590.000 €	-	T4 (1 wc e 1 sala) c/ 245m2	1,5	2 poços de água Eletricidade proveniente de painéis solares solicitado pedido para rede elétrica Árvores de fruto, preparado para produção agrícola
Casinha João Ribeiras	https://www.idealista.pt/imovel/32282410/	7,8ha	520.000 €	15min	T4 (sala com lareira, cozinha e 1 wc) c/ 272m2	7,8	2 armazéns 1 charca abastecida por uma nascente 1 furo de água 3 anexos. Terreno plano e está inserido uma parte no Perímetro de Rega do Mira Electricidade Água de poço, boca de rega e uma fossa séptica
Herdade São Teotónio	Herdade à venda em São Teotónio, Odemira — idealista	5,8ha	350.000 €	9km	T2 (sala, cozinha com lareira e 1 wc) c/ 150m2	5,8	Montado de sobreiro 1,2 ha Poço Ribeira
Casa Rústica	Casa rústica à venda em São Teotónio, Odemira — idealista	9,5ha	485.000 €	1,5km	Em ruínas c/ 167m2	9,5	
Quinta Zambujeira do Mar	Quinta T3 à venda em São Teotónio, Odemira RE/MAX (remax.pt)	2,7ha	589.000 €	3km	T3 (1 wc, cozinha, sala com lareira)	2,7	3 Anexos: Garagem, dependência agrícola, cozinha alentejana com 2 fornos a lenha, casa de banho de serviço telheiro; Fossa séptica Electricidade Furo de água com bombas de distribuição.
Monte Alentejano	Marketplace – Monte Alentejano 3 hectares de pura natureza Em odemira Facebook	3ha	450.000 €	20km	T3 c/ 167m2	3	Arvores de fruto, sobreiros e vinha de uva trincadeira com adega Forno a lenha, estacionamento coberto, furo com bomba, fossa e electricidade da rede.
Quinta Sabóia	Quinta 7.6ha Sabóia Imovirtual	7.6ha	150.000 €	44km	T2 (sala com recuperador de calor, cozinha e 1wc) c/ 129m2	7,6	1 anexo Gerador a gasóleo para a electricidade Fossa séptica e água proveniente de poço Sobreiros e eucaliptos O acesso através de 1.6 km em terra batida até à estrada asfaltada. Barragem de Santa Clara a 20 km.

Terreno São Teotónio	Terreno de 5,4ha em São Teotónio, Odemira I. Imovirtual	5,4ha	275.000 €	10min	terreno rústico com viabilidade de construção até 500 m2	5,4	Acesso a água da rede, junto a uma ribeira e a um canal de rega. No caso de desenvolvimento de um projeto agrícola, o terreno tem viabilidade para construção de habitação até 500 m2 e de apoio agrícola até 108 m2. Permite ainda a construção de um hotel rural até ao máximo de 200 camas.
Terreno	Terreno Rústico Venda 125.000 € em Odemira, São Teotónio, Casa Nova da Cruz - CASA SAPO - Portal Nacional de Imobiliário	6,5ha	125.000 €	15km	-	6,6	Composto por montado de sobro e cultura arvense, desenvolvido sobre uma encosta virada a sul / poente. Abrangido por Espaços Agro -Silvo - Pastoris Categoria II e Reserva Ecológica Nacional em zona de Risco de Erosão, poderá ser permitida a construção, caso exista actividade agrícola no terreno. Em termos de perigosidade de incêndios, o terreno é abrangido por zona de perigosidade Alta e Baixa. A electricidade da rede encontra-se perto do terreno.