



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES
PRESIDÊNCIA DO GOVERNO
Subsecretário Regional da Presidência

Sua Excelência o Presidente da Assembleia
Legislativa da Região Autónoma dos Açores
Rua Marcelino Lima
9901- 858 Horta

| S/Referência | S/Comunicação | N/Referência | Data |
|--------------|---------------|--------------|------------|
| S/47/2022 | 05/01/2022 | SE/2022/110 | 02/02/2022 |

ASSUNTO: Requerimento n.º 270/XII – BE - Construção de hotel em terreno de Reserva Agrícola Regional

Excelência,

Em resposta ao requerimento mencionado em epígrafe, subscrito pelos Senhores António Lima e Alexandra Manes, do grupo parlamentar do BE, sem prescindir quanto ao teor do preâmbulo, cumpre-me informar V. Exa. do seguinte:

1. - O empreendimento a construir pela empresa XHALE AZORES Lda. possui uma natureza Eco-Friendly e tem por objeto entrar nos circuitos turísticos da comunidade Yoga internacional, captando para os Açores um segmento de mercado que valoriza e faz por preservar o ambiente.

A construção deste empreendimento turístico assenta na diferenciação da oferta existente na ilha Terceira, com caráter diversificado e requalificador dos valores territoriais, turísticos e de exclusividade, contribuindo para o reforço da Região Autónoma dos Açores em geral, e da ilha Terceira em particular, como destino turístico sustentável de excelência.

Foi comprovada a qualidade arquitetónica, bem como os elevados parâmetros de conforto e de apazibilidade estética das instalações do projeto, evidenciando o seu contributo para a valorização e refuncionalização de um imóvel existente, presentemente devoluto e em acelerado processo de degradação.

A todas estas razões, acresce a apresentação pela empresa XHALE AZORES Lda. de um estudo



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES
PRESIDÊNCIA DO GOVERNO
Gabinete do Subsecretário Regional da Presidência

demonstrativo da inexistência de alternativa técnica ou economicamente aceitável para a localização do empreendimento, bem como um estudo prévio demonstrativo de que o investimento se reveste de relevante importância para o turismo, comprovado por declaração da Direção Regional do Turismo.

2. - A decisão do Governo Regional está tomada através da Resolução do Conselho de Governo nº 298/2021, de 23 de dezembro, e do Despacho Conjunto dos Secretários Regionais da Agricultura e do Desenvolvimento Rural e dos Transportes, Turismo e Energia.

3. - Em anexo, remete-se o estudo demonstrativo da inexistência de alternativa técnica ou economicamente aceitável, que foi entregue ao Governo Regional pelo promotor.

Com os melhores cumprimentos, *Levada com vidences e estun pessoal.*

O Subsecretário Regional da Presidência



Pedro de Faria e Castro

**Demonstração da inexistência de alternativa economicamente aceitável
para a localização do empreendimento *Xhale Wellness Eco*:**



Durante alguns anos os promotores tentaram encontrar o local ideal, na Ilha Terceira, para instalar um empreendimento singular, direcionado para a saúde e bem-estar.

O conceito, e missão, do empreendimento requeria a escolha de um espaço grande, isolado, inserido na natureza, de preferência com um imóvel passível de remodelação e adaptação ao conceito, vista mar e acesso fácil às vias de comunicação da Ilha.

Os pré-requisitos definidos para a propriedade a adquirir tiveram por base o objetivo do empreendimento. A instalação de um espaço para realização de retiros de Yoga e meditação exige:

- contato com a natureza
- espaço isolado
- espaço silencioso
- vista desafogada para a água, neste caso o mar, foco nas energias
- edifício com poucos quartos, que assegure tranquilidade
- fácil acesso
- possibilidade de isolamento perto de todas as comodidades

De referir ainda que, um dos pré-requisitos era a existência de um imóvel com possibilidade de recuperação, pelo facto de aliar a rentabilidade do investimento ao número reduzido de quartos necessário.

Uma construção de raiz determinaria um investimento muito mais avultado, que iria colocar em causa a respetiva viabilidade.

Apenas dois locais foram apresentados aos promotores que cumpriam com os requisitos necessários:

- Propriedade grande com edifício, a remodelar, localizado na freguesia de São Sebastião-Caminho Fundo-Grilhas (propriedade em apreço);
- Antiga estalagem da Serreta, localizada na freguesia da Serreta.

Avaliadas as duas propriedades, os promotores chegam à conclusão que:

- A antiga estalagem da Serreta, por ser imóvel classificado apenas permitia a recuperação do edifício para 6 quartos, o que não assegurava a viabilidade económica do investimento que seria necessário levar a efeito;
- Propriedade de São Sebastião – Caminho Fundo - Grilhas, foi identificada como o espaço que permitiria atingir um número de espaços de alojamento reduzido, para cumprir o objetivo da tranquilidade, mas adequado para rentabilizar o investimento necessário.

A decisão recaiu sobre a propriedade localizada na freguesia de São Sebastião, pelas razões já explicitadas, acrescendo o facto do mesmo dispor de um Alvará de utilização para serviços, o que, também, pesou nesta decisão.

Conclusão:

Os promotores adquiriram a propriedade localizada na freguesia de São Sebastião e desenvolveram todos os procedimentos necessários com a Câmara Municipal de Angra do Heroísmo e com a Direção Regional do Turismo para efeitos de estudo prévio da proposta de projeto de arquitetura, a fim de permitir o desenvolvimento de um empreendimento turístico que cumprisse as imposições legais da tipologia de Hotel de 4 estrelas, bem como solicitaram a elaboração de um estudo de viabilidade

económica para efeitos de apresentação de uma candidatura ao Sistema Regional de Incentivos - Competir+.

O Estudo de viabilidade económica, em anexo, demonstra claramente que o investimento a realizar no montante de cerca de 2.000.000€, em que são necessários 1.500.000€ na rubrica obras de remodelação e adaptação do espaço, permite ser recuperado num período de tempo adequado com uma taxa interna de rentabilidade aceitável.

Por fim, é de salientar que caso este investimento tivesse por objeto uma construção de raiz, o valor necessário para a construção de um edifício, como este, seria mais do dobro do atualmente contemplado em obras o que determinaria um investimento que colocaria em causa a viabilidade económica do investimento pretendido.

Anexo: estudo de viabilidade económica do investimento em apreço.

Angra do Heroísmo, 13 de dezembro 2021

Visualize por favor o vídeo sobre o futuro empreendimento:
<https://www.dropbox.com/s/nidcslx92lvrlf/Xhale%20Eco%20Resort.mp4?dl=0>



XHALE AZORES

WELLNESS ECO-RESORT****



ÍNDICE

| PLANO DE NEGÓCIOS | | |
|--------------------------|--|-----------|
| 1 | Identificação dos Promotores | 3 |
| 2. | Sumário Executivo | 3 |
| 2.1 | Objetivo | 3 |
| 2.2 | Projeto | 3 |
| 2.3 | Serviço | 6 |
| 2.4 | Mercado-Alvo | 8 |
| 2.5 | Diferenciação face à Concorrência | 9 |
| 3. | Apresentação da futura empresa | 13 |
| 4. | Resumo do projecto | 13 |
| 4.1 | Caraterização e justificação do investimento | 13 |
| 4.2 | Pessoal e suas funções | 21 |
| 5. | Posicionamento no Mercado | 21 |
| 5.1 | Análise do Mercado | 21 |
| 5.2 | Motivação e Objetivos | 22 |
| 5.3 | Pontos Críticos | 23 |
| 5.4 | Plano de Marketing | 24 |
| 5.5 | Análise Estratégica (Análise SWOT) | 24 |
| 6. | ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA – Projeções financeiras | 26 |
| 6.1 | Plano Global de Investimento | 26 |
| 6.2 | Financiamento do Projeto (fundamentação das fontes) | 27 |
| 6.3 | Descriminação dos Custos e Proveitos Previsionais do Projeto | 27 |
| 6.4 | Análise Económico-Financeira | 33 |
| 7. | CONCLUSÃO | 34 |
| | Anexos | |



PLANO NEGÓCIOS

1. IDENTIFICAÇÃO DOS PROMOTORES

Teresa e Tony Marasco são um casal de empresários, residente no Canada.

Teresa é natural da Ilha Terceira e emigrou com os seus pais para os Estados Unidos da América ainda em criança. A ligação aos Açores sempre foi uma constante na sua vida, quer pelos laços próximos com a família numerosa residente na Ilha Terceira, quer pelas visitas em férias com os seus pais.

Teresa é praticante de YOGA, fazendo desta prática o seu estilo de vida. Sempre entendeu que os Açores seriam o local ideal para fazer parte dos roteiros mundiais de retiros de yoga e não entendia a razão pela qual nenhum investidor ter percebido o quanto este nicho de mercado iria apreciar e usufruir dos benefícios de beleza, tranquilidade e energia positiva deste lugar.

A estratégia e ação do Governo Regional no sentido de captar investimento externo, e os apoios existentes, e estando habituada a participar nas viagens organizadas à

volta do mundo pelas diversas comunidades praticantes de Yoga, levou o casal a avaliar um investimento na Ilha Terceira dedicado à comunidade Yoga.

Independentemente dos últimos acontecimentos relacionados com o COVIT19, os empresários entendem que o investimento está bem pensado e tem um nicho de mercado à sua espera que irá aderir a este conceito na Ilha Terceira, à semelhança do que já fazem ao viajar pelo resto do mundo, aproveitando para descomprimir, relaxar, centrar e conhecer novos locais. Uma vez que o início de exploração está previsto para julho do ano 2022, daqui a cerca de dois anos, entendem que até lá esta situação estará controlada com base em descobertas científicas.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Objetivo

Tem este plano de negócios por objetivo perceber da viabilidade económica de um investimento na área do turismo a realizar numa lógica de captar um nicho de turismo específico para os Açores: a comunidade praticante de YOGA.

2.2 Projeto

O projeto XHALE AZORES, LDA tem como objetivo principal criar um Wellness Eco Resort destinado, não exclusivamente, mas com preponderância quase máxima para a realização de retiros da comunidade mundial de praticantes de YOGA.

Pretende o presente projeto recuperar um edifício abandonado, e em estado de degradação, construído nos anos 2000, cuja principal função era a investigação de energias renováveis, numa zona natural e verdejante, a meio caminho de duas zonas rurais, na zona dos Salgueiros, isolado e dotado de uma vista deslumbrante sobre o mar.

A tipologia escolhida para o empreendimento turístico foi a de hotel de 4 estrelas, sendo compostos por 10 suites e 2 apartamentos, direcionado para atividades físicas e naturais de bem-estar do corpo e da mente.

Num tempo de uma aceleração total, desacelerar é uma forma de resistência. E não adianta comer de forma saudável ou praticar exercício físico até ao limite se o binómio corpo/mente não tiver harmonia suficiente para gerar os efeitos que se pretendem.

Yoga e meditação, são exercícios-conceito cuja popularidade, nos últimos anos, tem crescido muitíssimo, dando-se às mais diferentes formas de prática.

O público experiente, inserido na comunidade YOGA, escolhem fazer retiros de uma semana inteira, combinando yoga com outras atividades, definindo à partida em que zona do mundo querem estar e o que podem fazer, em termos de prática desportiva e de lazer, em terra e no mar.

Este é um mercado para o qual este investimento pretende dar resposta trabalhando diretamente com as comunidades e operadores turísticos que organizam estas viagens para aquele segmento que procura retiros de yoga no mundo.

Os Açores em geral, e mais especificamente a Ilha Terceira, dão resposta a todos os gostos destes experientes praticantes, desde a tranquilidade, natureza, atividades na terra e no mar diversificada.

Como objetivo principal este Wellness Eco-Resort pretende:

“To provide the best possible experience for our guest to RELAX, RESTORE and RENEW in order to attain optimal wellbeing”

Xhale é um refúgio para relaxar, rejuvenescer e descontraír, com deslumbrantes vistas panorâmicas e fácil acesso ao oceano. Este retiro foi criado para se alinhar ao meio ambiente, pois oferece uma oportunidade super luxuosa, porém consciente, de nutrir os hóspedes, fazendo uma pausa no fluxo e refluxo da vida quotidiana.

De salientar ainda que este empreendimento tem um compromisso responsável com o ambiente, não só na escolha dos materiais dos bens a adquirir, como uma preocupação de sustentabilidade e diminuição da sua pegada ambiental ao nível de consumos energéticos.

2.3 Serviços e facilidades

Aliado à qualidade que o promotor pretende atribuir à construção deste empreendimento, respetiva decoração assente em produtos o mais naturais possível, bem como a recuperação de um local abandonado no meio de um espaço natural fantástico com poucas áreas edificadas no terreno circundante, voltados especialmente para atividades de bem estar.

Aliado ao alojamento e à vivência que se poderá ter do local, o empreendimento disponibiliza piscina comum, aulas de yoga incluídas na diária, pequeno almoço na sala de pequenos almoços “*Namaste*”:

Pequenos-almoços de alta qualidade, nutritivos com opções de alimentos integrais, batidos, sumos naturais, café e chás orgânicos, envoltórios, saladas.

A zona de refeições será livre de plástico e serão utilizados utensílios reutilizáveis.



O verdadeiro espaço de retiro de Yoga tem de oferecer aos seus hóspedes a diversidade possível de aulas de yoga, meditação e workshops de auto-ajuda.

Neste sentido, o empreendimento pretende oferecer incluído na diária aulas de yoga tradicional, em espaço interior e em espaço exterior, Hot Yoga (em sala aquecida com painéis UV), bem como aulas de meditação e desenvolvimento de workshops de auto-ajuda. Todas estas facilidades vão estar disponíveis para o público em geral, não só para os residentes na ilha como também para os turistas alojados em outras unidades turísticas.

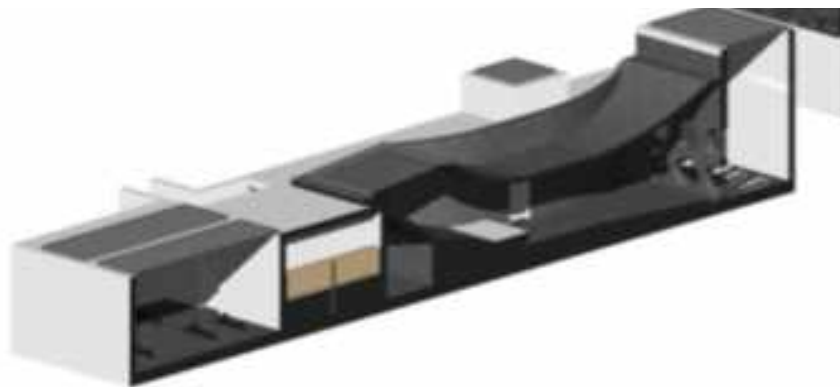
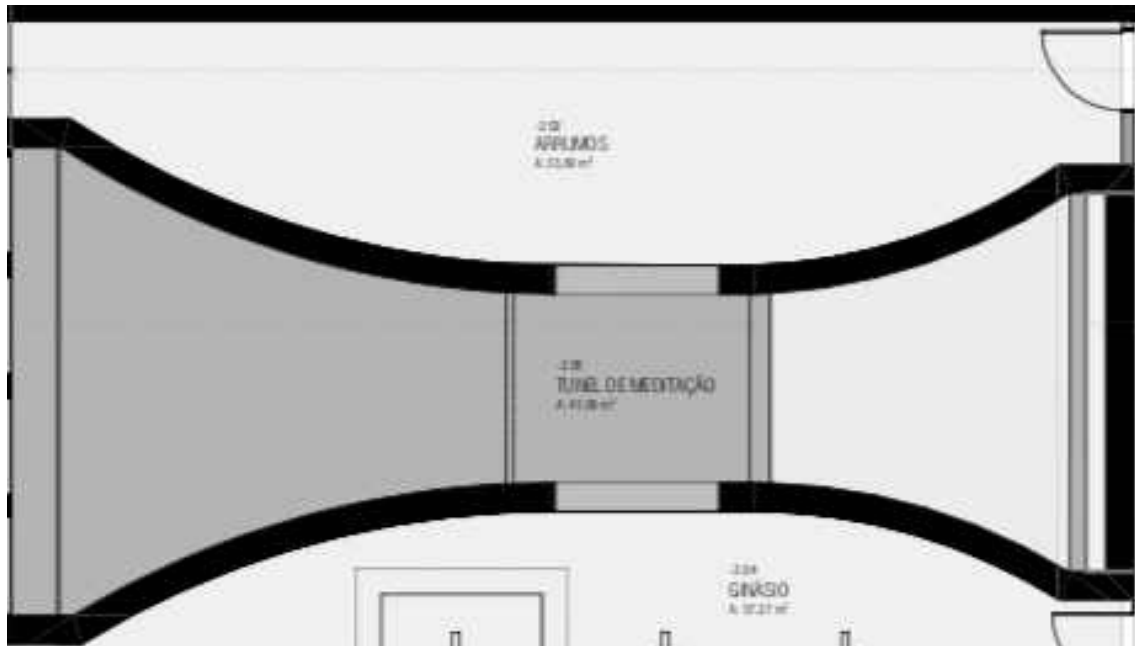


outdoor yoga em pérgula



Prática de yoga em sala aquecida, mais vigoroso e intenso que o tradicional.

No Xhale Azores as aulas de meditação serão realizadas num túnel subterrâneo, localizado no piso -1:



A coberto de diversas parcerias com empresas de animação turística locais, serão oferecidos aos hóspedes pacotes que cobrem todas as restantes atividades passíveis de se encontrar na Ilha Terceira, nas diversas possibilidades de oferta identificadas no Plano Estratégico e de Marketing do Turismo dos Açores: Natureza Soft, Natureza Especializada, Natureza Ativa, Náutico Soft, Náutico Ativo, Turismo Cultural e Paisagístico, Sol e Mar.

| Tipologia de Turismo | Atração |
|---------------------------------|---|
| Natureza Soft | Passeios a pé / Hiking |
| Natureza Especialista | Birdwatching |
| Natureza Ativa | Canyoning Rapel e escalada Trekking |
| Náutica Soft | Passeios de barco e Whale watching. |
| Náutica Ativa | Mergulho Vela Windsurf |
| Touring Cultural e Paisagístico | Cultura Património Mundial Gastronomia e vinhos |

Neste sentido, serão oferecidos aos hóspedes uma diversidade de alternativas. Embora muitas das atrações já sejam consideradas no PEM em polos de desenvolvimento da Ilha, ou produto considerado relevante, os promotores defendem a introdução da prática de yoga, na modalidade saúde e bem estar.

De salientar que o produto saúde e bem estar está devidamente identificado no PEM como sendo uma motivação global a explorar, nomeadamente na ótica de recuperar o bem-estar físico e psíquico, em linha com experiências de descontração e relaxamento, bem como de mix de atividades relacionadas com a saúde e de atividades de contato com a natureza.

Este é o foco principal deste empreendimento embora outros serviços e facilidades há a destacar:

- acesso direto ao mar pela propriedade;
- piscina;

- ginásio;
- acesso à compra de águas, batidos de fruta natural, smoothies, iogurtes e batidos verdes;
- serviço “fill your fridge”;

2.4 Mercado Alvo / Segmento de Mercado

A empresária pertence à comunidade yoga mundial e conhece muito bem a comunidade Yoga Americana, sendo este o principal nicho de captação.

- A comunidade yoga americana é gigante, sendo este um grande negócio nos EUA, das estatísticas disponíveis (<https://www.thegoodbody.com/yoga-statistics/>), analisadas pelos empresários para tomada de decisão relativamente a este empreendimento, podemos retirar a seguinte informação:
- 36 milhões de americanos praticam yoga.;
- Entre 2012 e 2016, o número de americanos que praticam ioga cresceu 50%;
- aproximadamente um em cada três americanos já experimentaram pelo menos uma vez esta prática;
- o número de pessoas com mais de 50 anos a praticar yoga triplicou nos últimos quatro anos;
- flexibilidade, alívio do stress, dores nas costas, são os motivos mais populares para iniciar a pratica do yoga;
- os americanos gastam US \$ 16 bilhões em aulas de yoga, roupas, equipamentos e acessórios a cada ano;
- Atualmente, existem 6.000 estúdios de ioga nos EUA;
- O praticante médio gasta US \$ 62.640 ao longo da vida em aulas, workshops e acessórios - ou quase US \$ 90 por mês;
- 44% dos praticantes pratica 2-3 vezes por semana, de preferência de manhã (34%) ou à noite (18%);

Para além disso, o relatório do mercado de turismo chama a atenção para:

(<https://www.travelmarketreport.com/articles/Wellness-Tourism-Four-Trends-To-Expect-in-the-Coming-Years>)

- em 2017, os viajantes fizeram 830 milhões de viagens de bem-estar, 139 milhões mais do que em 2015. Sendo este um dos segmentos de viagens que mais crescem;
- as viagens de bem-estar representam atualmente 17% do total de gastos com turismo;
- O especialistas acreditam que haja 300 milhões de praticantes de yoga em todo o mundo;



Este empreendimento dirige-se essencialmente a um mercado de classe média-alta, que privilegia a saúde e bem-estar físico e mental, sendo neste âmbito identificadas as viagens de grupo para realização de retiros yoga, casais, grupos de amigos, viagens individuais e seniores.

2.5 Diferenciação face à Concorrência

Desde logo este empreendimento por definir um conceito muito particular na área da saúde e bem-estar – retiros de YOGA - direcionado para um grupo de

consumidores específico, praticantes experientes, embora em não exclusividade, e com uma envolvente única para o efeito, é o primeiro na Ilha Terceira.

A diferenciação face à concorrência indireta, uma vez que diretamente não existe concorrência, é clara e objetiva pelas particularidades subjacente:

- condições premium para a prática do yoga, em diferentes vertentes, para iniciantes, experientes e curiosos;
- comunhão com a natureza;
- comunhão com o oceano;
- preocupações ambientais, inclusive na utilização de materiais naturais, orgânicos e sustentáveis ao nível do mobiliário textéis e decoração ;
- acesso a snacks saudáveis.

3. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa já constituída, com este propósito e sem qualquer atividade, assume a forma jurídica de sociedade por quotas, com dois sócios, Teresa de Jesus Garcia Fernandes da Silva e Antonio Vincenzo Marasco , cada um com uma quota representativa de 50% do Capital Social. A empresa será representada por uma procuradora Elsa Maria Correia da Silva, prima da promotora, para todos os atos presenciais necessários.

O Objeto social da empresa incluiu várias possibilidades de atividades económicas para efeitos de flexibilidade na decisão final do respetivo investimento, sendo que a CAE de hotel de 4 estrelas sem restaurante, 55121, já foi adicionada junto do serviços de finanças, tal como pode ser verificado na alteração ao cadastro inicial.

4. RESUMO DO PROJETO

4.1 Caracterização da Atividade e Justificação do Investimento

A atividade em análise, face às perspetivas do Turismo para a Ilha Terceira tem importância acrescida, pois quantas mais camas de qualidade surgirem, maior atratividade terá o destino e melhor se enquadra dentro dos parâmetros definidos no Plano Estratégico da Região para o Turismo.

Embora este Plano Estratégico se encontre congelado neste momento, face aos tempos difíceis que vivemos fruto do COVIT19, o relançamento da economia é imperioso e inevitável, sendo o apoio a determinados projetos, que podem fazer a diferença e cujos promotores estão convictos do seu sucesso, importantíssimo.

A captação de nichos de mercado específicos, direcionados para atividades já identificadas como polos de atração dos Açores, como é o caso da saúde e bem-estar, faz com que seja fundamental atuar em mercados que os empresários conhecem e conseguem penetrar no sentido de direcionar grupos de pessoas, com capacidade financeira sólida, que gostam e costumam fazer retiros de yoga pelo mundo inteiro, para a Ilha Terceira.

Sendo a zona a intervir um espaço natural e verdejante, dotado de uma vista deslumbrante sobre o oceano, a intervenção terá o cuidado de recuperar a edificação por forma a que esta seja uma mais valia arquitetónica e urbana sendo intenção que a mesma seja um importante contributo para a valorização do lugar a intervir.

Esta mesma opção é consubstanciada por exemplo na não utilização dos índices máximos previstos para a área de implantação no instrumento de ordenamento aplicável.

O investimento ascende a 2.069.368,05€, o qual contempla a compra do imóvel, sendo o restante subdividido em obras de remodelação/ampliação do edifício, aquisição de mobiliário, equipamentos, têxteis, louças e similares,

decoreção, consubstanciando o necessário para adequação do espaço à atividade e objetivo pretendido e à classificação de 4 estrelas:

- Compra do imóvel em estado de degradação;
- Projetos Arquitetura, especialidades, interiores e exteriores e Candidatura Competir+:

Os projetos em questão servem de base a todo o investimento, sendo indispensáveis para o respetivo licenciamento e pedido de apoio ao programa de incentivos ao investimento implementado na R.A.A.

De salientar que o projeto de design de interiores tem por objetivo determinar a ambiência necessária a imprimir ao empreendimento, mas acima de tudo foi contratada uma especialista em ambientes, neste caso de bem-estar e saúde a fim de que tudo seja pensado à luz da filosofia Yoga e tendo em atenção os materiais a usar a fim do ambiente não ter influências negativas. São princípios basilares dos ambientes Yoga a avaliação:

- calma e quietude;
- utilização de materiais naturais;
- introdução de plantas no ambiente;
- avaliação da ordem, equilíbrio e dimensão dos objetos a colocar.

Também, decidiram os promotores recorrer a um especialista no setor do ordenamento paisagístico, tendo em atenção que os 10.000m² disponíveis de área verde e a harmonia desejada na escolha das espécies vegetais (arbóreas, arbustivas e herbáceas) torna-se fundamental.

- Obras e Arranjos exteriores

Esta rubrica contempla uma empreitada de construção civil e a aquisição dos materiais necessários ao nível de acabamentos a fim de obter um complexo que prevê intervenções para instalação de um empreendimento de 4 estrelas.

Tudo está pensado por forma a conseguir uma intervenção arquitetónica de muita qualidade, aproveitando as mais valias do local ao nível de vista

e espaço exterior a requalificar adequadamente com espécies harmonizadas com aquilo que se pretende.

No orçamento da empreitada optou-se por não considerar alguns itens uma vez que outros fornecedores apresentaram soluções mais adequadas.

- Mobiliário, estores motorizados e têxteis:

Existe uma opção por mobiliário e têxteis brancos de características premium para dar resposta à qualidade desejada.

A escolha de somiers, colchões e almofadas recaiu sobre uma marca reconhecida ao nível de produtos ortopédicos e antialérgicos.





Ao nível do mobiliário a escolha recai sobre produtos construídos à base de madeiras, e outros materiais o mais naturais possível, como as carpetes de sisal, mobiliário de ratan...

Como exemplos de fontes de inspiração das escolhas que estão a servir de base ao projeto de design de interiores:







- Eletrodomésticos e equipamentos diversos:

Serão adquiridos equipamentos que permitam uma eficiência energética elevada, a fim de proporcionar ao empreendimento uma pegada ambiental reduzida. A aquisição de painéis fotovoltaicos tem esta preocupação, assim como eletrodomésticos com classe energética máxima.

Serão adquiridos diversos eletrodomésticos e utensílios com as seguintes funcionalidades:

- louças de porcelana branca, fabrico português para a cozinha e sala de pequenos almoços, bem como para as pequenas cozinhas dos dois apartamentos;
- eletrodomésticos e utensílios diversos para os 3 espaços onde se podem confeccionar refeições (liquidificador, tostadeira, máquina lavar loiça) ;
- vitrines de exposição, máquina de café de instantâneos e expresso, espremedor de citrinos automático, para sala de pequenos almoços;
- 3 frigoríficos extra para colocação de águas, iogurtes, sumos naturais, smoothies e batidos verdes em diferentes zonas do espaço;

- filtros brita: preocupação de filtragem da água nas zonas de confeção de alimentos



- forno de pizzas vegetarianas e barbecue para o jardim;



- dispensadores de água para as salas de relaxamento e meditação:



- Som ambiente para todas as zonas, incluindo jardim e Acess points para difusão do sinal Wi-Fi; computadores de alta qualidade e fiabilidade para o escritório e business center, e respetivas impressoras;
- Objetos de decoração com benefícios para a saúde : Serão adquiridos candeeiro de Sal dos Himalaias, este tem inúmeros benefícios, através da ionização do ar . Para além de ser uma peça de decoração bonita, ajuda a melhorar as alergias, a minimizar as dores de cabeça, a reforçar o sistema imunitário e promove a concentração, equilíbrio e serenidade, através da emissão de iões negativos. Por ser 100% natural, cada candeeiro é único e diferente dos outros. A luz que emana transmite



conforto e harmonia e influencia positivamente o ambiente.

A aquisição de uma pedra ametista, mineral para decoração do espaço prende-se com o poder de proteção, vitalidade e elevação espiritual. Conhecida desde a antiguidade, foi usada por magos e sacerdotes como uma pedra capaz de proteger o espírito. Suas energias purificam os ambientes, afastam as forças das sombras e dissipam todas energias



negativas.

- Aulas de Yoga e Ginásio:

Serão adquiridos diversos equipamentos de ginásio; uma pégua para a prática de yoga tradicional no exterior, painéis UV para aquecimento da sala aquando da prática de hot yoga, bem como uma diversidade de equipamentos necessários à prática dos exercícios: colchões, blocos de cortiça, elásticos, almofadas.







- Website: as informações disponibilizadas nos sites dos hotéis são de primordial importância para a sua credibilidade e para o processo de decisão do cliente.

Neste caso em concreto que a empresa pretende trabalhar diretamente com os operadores das comunidades Yoga e com as próprias comunidades Yoga, este investimento é de superior importância pois será este o veículo através do qual a empresa dará a conhecer o seu empreendimento, os serviços e facilidades disponíveis, para além da própria Ilha Terceira como recanto paradisíaco no mundo.

Na prática prevê-se que apenas 10% dos sejam captados através de sites como a expedia ou booking, os restantes 90% será uma captação direta. Neste sentido, para além da possibilidade de reserva direta, este é um instrumento fundamental na transmissão da imagem de marca do espaço e da Ilha Terceira/Açores.

De salientar que o investimento previsto pretende dar resposta à qualidade que os promotores querem implementar. Qualidade essa que pode ser verificada pela análise da tabela de pontos opcionais enviada para apreciação da DRT, com um total de 253 pontos, quando o mínimo previsto para atribuição de uma classificação de 4 estrelas a um empreendimento hoteleiro é de 210 pontos.

| ESTABELECIMENTOS HOTELEIROS | | | | | |
|-----------------------------|-----|---|---|----|-------------|
| | Nº | Requisitos | Pontos | | 4* |
| 1. INSTALAÇÕES | | | | | |
| Acessos | 1 | Entrada de serviço distinta da entrada para utentes | - | | Obrigatório |
| | 2 | Acesso privativo às UA | - | | Obrigatório |
| | 3 | Elevador quando o edifício tenha mais de 3 pisos incluindo o RC | - | | NA |
| | 4 | Elevador quando o edifício tenha mais de 2 pisos incluindo o RC | - | | Obrigatório |
| | 5 | Local identificado de receção(1) destinado ao check-in, check-out e informações aos hóspedes, que pode estar inserido em qq área de uso comum | - | | Obrigatório |
| | 6 | Área ou áreas de uso comum onde possam ser prestados os serviços de refeições, pequenos almoços ou bar | - | | Obrigatório |
| | 7 | Instalações sanitárias | - | | Obrigatório |
| | 8 | Área de estar equipada (mesas e sofás ou cadeiras) | - | | Obrigatório |
| | 10 | Climatização das áreas comuns com sistemas de climatização ativos ou passivos que garantam o conforto térmico | - | | Obrigatório |
| | 11 | Climatização dos corredores de hospedes com sistemas de climatização ativos ou passivos que garantam o conforto térmico | 10 | 10 | Opcional |
| Zonas de Serviço | 12 | Acesso vertical de serviço aos pisos de alojamento independente do acesso dos clientes | - | | Obrigatório |
| | 13 | Cozinha ou copa se apenas forem servidos pequenos almoços | - | | Obrigatório |
| | 14 | Zona de armazenagem | - | | Obrigatório |
| | 15 | Área destinada a pessoal, composta pelo menos por instalação sanitária e zona de vestiário | - | | Obrigatório |
| Unidades de Alojamento | 16 | Climatização das UA com sistemas de climatização ativos ou passivos que garantam conforto termico | - | | Obrigatório |
| | 18 | 100% UA com sistemas de climatização ativos ou passivos que garantam o conforto térmico de intensidade regulável pelo cliente em cada ciclo | 13 | 13 | Opcional |
| | 19 | 100% UA com IS privativas constituídas no minimo por sanita, lavatorio e duche ou banheira | - | | Obrigatório |
| | 21 | Fechaduras eletrónicas | 5 | | Opcional |
| | 22 | Percentagem da área média das UA que excede as áreas minimas obrigatorias | ≥10% -10pts ≥20% - 12pts ≥30% - 15pts | 15 | Opcional |
| Áreas dos Quartos (3) | 23 | Área minima dos quartos individuais m2 | - | | 14,5 |
| | 24 | Área minima dos quartos duplos m2 | - | | 19,5 |
| | 24A | Área minima dos quartos triplos m2 | - | | 26 |
| Áreas dos Apartamentos | 26 | Área minima com um quarto individual m2 | - | | 30 |
| | 27 | Apartamento em estúdio m2 | - | | 24 |
| | 28 | Área minima com um quarto duplo m2 | - | | 33 |

| | | | | | |
|---|----|--|----|----|-------------|
| | 29 | Área mínima de cada quarto suplementar m2 | - | | 14,5 |
| Estacionamento | 30 | Garagem ou parque estacionamento com capacidade para um número de veículos correspondente a 20% das UA, situado no hotel ou na sua proximidade | - | | Obrigatório |
| | 31 | Local que permita o estacionamento temporário de viaturas para tomada e largada de utentes e bagagens | 5 | 5 | Opcional |
| | 33 | Possibilidade de estacionamento de autocarros | 5 | 5 | Opcional |
| 2.MOBILIÁRIO | | | | | |
| Equipamento do Quarto | 34 | Equipamento básico: equipamento para ocultação luz exterior, roupeiro ou solução equivalente, cabides, cadeira ou sofá, mesas-de-cabeceira ou solução de apoio equivalente, luzes de cabeceira, tomada de eletricidade | | | NA |
| | 35 | Equipamento médio: equipamento básico mais local ou equipamento para colocar bagagens, cesto de papéis, espelho de corpo inteiro, cobertor ou edredon adicional | | | NA |
| | 36 | Equipamento superior: equipamento médio mais interruptor de iluminação geral junto à cama, minibar e zona de estar(4) ou zona de trabalho(5) | - | | Obrigatório |
| | 37 | Cofre na UA | 5 | 5 | Opcional |
| | 38 | Zona de trabalho em 50% das UA (4) | 10 | 10 | Opcional |
| | 0 | Colchões comprimento não inferior a 2m e largura não inferior a 1,10m para camas individuais e 1,80 para camas de casal | 5 | 5 | Opcional |
| | 41 | Cama suplementar/berço a pedido | 3 | 3 | Opcional |
| Equipamento das Salas de estar e de Refeições (quando existam nas UA) | 44 | Mesa refeições ou adaptável para o efeito, cadeiras e sofá, loiças, vidros e talheres | - | | Obrigatório |
| Equipamento de Cozinha ou Kichenette | 45 | Frigorífico, micro-ondas e lava-loiça | - | | Obrigatório |
| | 46 | Utensílios cozinha | - | | Obrigatório |
| | 47 | Fogão ou placa e exaustor fumos | 8 | 8 | Opcional |
| Equipamento/ Acessórios Sanitários | 48 | Equipamento básico: espelho, toalhas (1 rosto, 1banho por pessoa) e suporte para toalhas | - | | NA |
| | 49 | Equipamento médio: equipamento básico mais iluminação no espelho do lavatório, caixote do lixo, saco lavandaria e tapete ou toalha de chão | - | | Obrigatório |
| | 50 | Equipamento superior: equipamento médio mais secador de cabelo e roupão | 7 | 7 | Opcional |
| | 55 | Espelho cosmética | 2 | 2 | Opcional |
| | 57 | Balança | 1 | 1 | Opcional |
| | 58 | Amenities básico: sabonete ou gel de banho | - | | NA |
| | 59 | Amenities médio: básico + shampoo e touca | - | | Obrigatório |
| | 60 | Amenities superior: médio em permanência e, a pedido, escova e pasta de dentes, lâmina e gel barbear, lima de unhas e algodão de limpeza | 2 | | Opcional |
| Sistemas de Vídeo e Áudio | 61 | Tv a cores com controlo remoto na UA | - | | Obrigatório |
| | 64 | Acesso a mais de 20 canais TV | 5 | 5 | Opcional |
| Telecomunicações | 65 | Meios comunicação com o exterior acessíveis aos hóspedes(pelo menos um meio de voz: telefone ou telemovel, e um meio de escrita: fax ou correio eletrónico) | - | | obrigatório |
| | 66 | Telefone no quarto com acesso direto à rede exterior | - | | obrigatório |

| | | | | | |
|----------------------------|-----|--|---|----|-------------|
| | 68 | Acesso internet em banda larga nas Zonas Comuns(condicionada à disp do serviço público) | - | | Obrigatório |
| | 69 | Acesso internet nas UA (condicionada à disp do serviço público) | - | | obrigatório |
| | 70 | Acesso internet em banda larga nas UA (condicionada à disp do serviço público) | 5 | 5 | Opcional |
| | 71 | Sistema de registo de mensagem de voz | 2 | 2 | Opcional |
| Equipamentos suplementares | 73 | Manual do serviço de A a Z na UA | - | | Obrigatório |
| | 76 | Jornais diários ou informação impressa diária ns zonas comuns | 2 | 2 | Opcional |
| 3.SERVIÇO | | | | | |
| Limpeza e arrumação das UA | 77 | Limpeza e arrumação diária das UA | - | | Obrigatório |
| | 78 | Mudança de toalhas pelo menos duas vezes por semana e sempre que mude o cliente | - | | Obrigatório |
| | 79 | Mudança diária de toalhas a pedido do cliente | - | | Obrigatório |
| | 80 | Mudança de roupa de cama pelo menos uma vez por semana e sempre que mude o cliente | - | | NA |
| | 81 | Mudança de roupa de cama pelo menos duas vezes por semana e sempre que mude o cliente | - | | obrigatório |
| Alimentação e Bebidas | 84 | Bebidas à disposição do cliente(sem serviço de bar) | - | | Obrigatório |
| | 88 | 16 horas room service de bebidas e refeições ligeiras | - | | Obrigatório |
| Pequeno-almoço | 90 | Serviço de pequeno almoço | - | | NA |
| | 91 | Pequeno almoço buffet ou à-la-Carte | - | - | obrigatório |
| Receção/ Acolhimento | 93 | Serviço de atendimento permanente | - | | Obrigatório |
| | 94 | Serviço de receção presencial 16 horas | - | | Obrigatório |
| | 96 | Serviço de receção bilingue (portugues/Ingles) | - | | Obrigatório |
| | 100 | Serviço de informação e reservas | 5 | 5 | Opcional |
| | 101 | Serviço de aceitação e entrega de mensagens | - | | Obrigatório |
| | 102 | Serviço de transporte de bagagens | 5 | 5 | Opcional |
| | 103 | Serviço de deposito bagagens | - | | Obrigatório |
| Lavandaria e Engomadoria | 104 | Serviço de lavandaria e engomadoria | - | | Obrigatório |
| | 105 | Serviço de lavandaria e engomadoria (entregue antes das 9h e pronto no mm dia - exceto fim de semana) | 5 | 5 | Opcional |
| Outros | 106 | Videovigilância em zonas públicas e de circulação | 6 | 6 | Opcional |
| | 107 | Aceitação de cartões de crédito ou débito | - | | NA |
| | 108 | Aceitação de cartões de crédito e débito | - | | Obrigatório |
| | 109 | Serviço de depósito de valores na receção | - | | Obrigatório |
| | 110 | Serviço de despertar | - | | Obrigatório |
| | 111 | Serviço de correio e telefax | - | | Obrigatório |
| | 116 | Serviço baby-sitter a pedido | 4 | 4 | Opcional |
| 4.LAZER | | | | | |
| Equipamento e Instalações | 117 | Área bruta privativa de equipamentos complementares (health club, spa, squash, etc.) por UA, quando concorra para a área bruta de construção do empreendimento | ≥1m2<2,5m2 5pts ≥2,5m2<5m2 10pts ≥5m2-15pts | 15 | Opcional |

| | | | | | |
|---|-----|--|---|-----|----------|
| | 118 | Área bruta privativa de equipamentos complementares (equipamentos desportivos, parque infantil, etc) por UA, quando não concorra para a área bruta de construção do empreendimento | ≥1m2<2,5m2 5pts ≥2,5m2<5m2 10pts ≥5m2-15pts | 15 | Opcional |
| | 120 | Business center (computador, acesso à internet, impressora, etc) | 10 | 10 | Opcional |
| | 121 | Ginásio(com pelo menos 4 equipamentos diferentes) | 10 | 10 | Opcional |
| | 125 | Equipamentos exteriores (campo de ténis, campo de vólei, puddle, minigolf, driving net, petanque, etc) | 5 pts por cada no máximo de 15pts | 5 | Opcional |
| | 126 | Piscina exterior | 10 | 10 | Opcional |
| Outros | 133 | Site informativo do empreendimento possibilitando a realização de reservas e transações on-line | 5 | 5 | Opcional |
| | 134 | Soluções inovadoras na oferta de espaços equipamentos e serviços | 15 | 15 | Opcional |
| | 135 | Aproveitamento valorização de edificações pré-existentes, com interesse individual ou de conjunto | 15 | 15 | Opcional |
| | 138 | Área de espaços verdes de utilização comum | 5pts por cad 20m2/UA, até limite de 15 pts | 15 | Opcional |
| Total de pontos opcionais por categoria | | | | 253 | 210 |

4.2 Estrutura do Pessoal e Suas funções

A nível de recursos humanos temos uma estrutura funcional média, na medida em que a empresa irá dispor, apenas, de 6 postos de trabalho, 4 a tempo inteiro e 2 a tempo parcial.

Face à filosofia subjacente ao empreendimento e o seu conceito, entendem os promotores que o administrador executivo terá de ser o instrutor de Yoga, uma vez que a gestão do espaço terá de ser feita por alguém que conhece a essência e poderá dar as respostas mais adequadas às necessidades dos hóspedes e encaminhar os restantes funcionários naquilo que se pretende ao nível do respetivo serviço.

Os restantes funcionários a tempo inteiro terão funções de receção,

preparação dos pequenos almoços e limpeza e tratamento de roupa, sendo que os funcionários a tempo parcial terão responsabilidades sobre a limpeza do espaço e jardinagem. De salientar que haverá necessidade de aplicar alguma flexibilidade nas funções, a fim de corresponder a todas as atividades necessárias.

5. POSICIONAMENTO NO MERCADO

5.1 Análise do Mercado Subjacente

A análise situacional realizada no Plano Estratégico e de Marketing do Turismo dos Açores mostra-nos uma atividade turística que tem vindo a ganhar importância fruto da oferta de um produto turístico de valor singular.

De facto, o destino apresenta forças indiscutíveis ao nível não só dos recursos naturais e biodiversidade, conservação e preservação dos lugares, como também da história e oferta cultural. Não descurando a segurança, factor essencial no novo cenário de terrorismo mundial.

Apesar dos meses de verão serem os que registam a maior afluência de turistas em todas as ilhas, a taxa de sazonalidade tem reduzido nos últimos anos o que nos permite antever a possibilidade de inversão desta tendência.

No espaço de uma década, a capacidade instalada, ao nível de oferta turística, na Região Autónoma dos Açores (R.A.A.) teve um crescimento muito significativo. Com efeito, no fim de 1998, a R.A.A. possuía cerca de 71 unidades de alojamento turístico, das quais 59 eram hotéis tradicionais e somente 12 unidades de alojamento em espaço rural, verificando-se, assim, um acentuado desequilíbrio entre estas duas modalidades de alojamento.

Por outro lado, era notória, também, a preponderância da ilha de S. Miguel sobre a ilha Terceira (31 unidades no primeiro caso, para 17 no segundo). Importa, a este nível, salientar que estas duas ilhas constituíram, historicamente, os principais destinos turísticos do nosso Arquipélago.

No final do ano 2018, 11 anos depois, observamos uma realidade completamente distinta em que a Região apresenta 2.291 estabelecimentos turísticos em atividade, sendo que 87 correspondem à hotelaria tradicional, 99 ao turismo em espaço rural, 5 pousadas da juventude, 2 parques de campismo e 2.098 alojamentos locais.

A tendência de concentração mantém-se sendo que 50% desta capacidade encontra-se na Ilha de São Miguel e 16% na Ilha Terceira. Entretanto e com os últimos dados conhecidos relativos a 2018, constata-se, desde logo, uma tendência de equilíbrio progressivo entre as instalações de hotelaria tradicional e o turismo em espaço rural (e um crescimento mais acentuado deste), no todo regional, muito à custa da aposta clara nesta vertente da oferta turística, nomeadamente, nas ilhas de Faial e Pico que, em termos de números de estabelecimentos, ultrapassam a Ilha Terceira.

A nível global o crescimento entre 1986 e 2018 é francamente positivo, sendo que se assinala dois períodos distintos, a criação da oferta hoteleira, que não foi acompanhada pela necessária alteração do modelo de transportes e por isso com um débil crescimento da procura, mais tarde, com o contributo da liberalização do espaço aéreo, a partir de 2015, o crescimento significativo da procura.

Da análise de tais números, temos de concluir que, houve um progressivo aumento de estabelecimentos turísticos na R.A.A. O alojamento local tem conhecido um crescimento considerável, principalmente na Ilha Terceira e é um complemento importante para a oferta turística. No entanto, não consegue substituir um empreendimento turístico estruturado, com conceito definido e com objetivos claros de captação do turista dentro da estratégia definida no Plano Estratégico e de Marketing do Turismo dos Açores (PEM Açores) para cada ilha.

O sentido da nossa oferta turística, atendendo às características próprias de cada ilha, potencialidades e condicionalismos e ao “target” preferencial de cada mercado, deverá ser o dos pequenos estabelecimentos promotores da nossa identidade e diferenciação, com qualidade e proximidade adequadas à nossa própria realidade e dimensão.

Se é assim em termos gerais, mais interesse tem, ainda, a necessidade de se apostar em áreas específicas e dirigidas para nichos de mercado até agora sem resposta direcionada na R.A.A. e, em especial, na ilha Terceira.

Salienta-se ainda que o Turismo tem apresentado uma tendência sustentada de crescimento na Ilha Terceira, resultante de vários fatores: existência de vôos charters semanais para a Ilha Terceira na época baixa; voos de companhias low-cost e da TAP/Boston para a Ilha de São Miguel, com reencaminhamento posterior; e rotas de novas companhias low-cost para a Ilha Terceira.

Há uma necessidade efetiva de reforço do número de camas na Ilha Terceira, para que não tenhamos problemas ao nível de oferta/resposta para as futuras solicitações da procura.

Percebe-se perfeitamente que existe ainda muito espaço para desenvolver o turismo na nossa ilha, apostando em nichos de mercado diferenciados. Deste modo, a escolha do turismo e Ilha a visitar pode ser determinada pela diferença que apresentam, ou complementares no périplo desejável, principalmente dentro do grupo central.

De salientar que uma das vertentes diferenciadoras da Ilha Terceira é o facto de a Cidade de Angra do Heroísmo ser Património Mundial da Unesco o que determina que haja uma aposta necessária na recuperação de edifícios no centro urbano e zonas de delimitação da Cidade a fim de captar o turismo que gosta de cultura, que quer ficar no centro urbano, andar a pé pelas ruas e disfrutar dos antigos edifícios com quintais recuperados e com vistas magníficas sobre a cidade. Esta realidade já é difícil de acontecer, uma vez que os edifícios dos centros, e delimitação da cidade, ao longo dos anos foram ganhando espaço aos quintais e/ou quintas existentes e por isso qualquer recuperação possível destes espaços é uma mais valia para a Cidade, não só patrimonial mas, também, histórica.

Na verdade a Ilha Terceira tem um misto interessantíssimo, que consegue conciliar cultura, património e natureza, satisfazendo em pleno os diferentes gostos das famílias e grupos que acolhe para férias. Na Ilha Terceira respira-se cultura e património, uma natureza peculiar que não está “à mão de semear” que é necessário explorar e procurar no interior da ilha, visitando o algar do Carvão, a vista da Serra do Cume ou fazendo trilhos ou passeios organizados. E

neste caso em concreto, a Ilha apresenta um mix de atividades que se aliam na perfeição a práticas relacionadas com a saúde e bem-estar.

De salientar que a Covid19 veio sem dúvida baralhar toda a trajetória que estava a ser criada e será com certeza responsável por algum retrocesso, mas as potencialidades estão identificadas, os Açores já são conhecidos a nível mundial pela sua beleza natural, tranquilidade, e o desejo de visitar as nossas ilhas já foi conquistado, nesta medida será muito mais fácil relançar o nosso turismo.

Neste âmbito, importa analisar os preços atualmente praticados no mercado e perceber, bem como definir onde este empreendimento se deve posicionar. De referir que a análise realizada permitiu verificar que, contrariamente ao que era suposto, os preços mantêm-se no mesmo patamar anterior ao Covid19, ou seja os empresários inteligentemente não tomaram atitudes de baixa de preços, esperando para ver:

| | T1 | | | T2 | | | Suites | | |
|--|--------------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai | Época Baixa out a mar | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai | Época Baixa out a mar | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai | Época Baixa out a mar |
| Casa das Cinco (AL) | 140,00 € | 125,00 € | 109,00 € | | | | 125,00 € | 98,00 € | 109,00 € |
| Pico da Vigia - (TR) | 180,00 € | 150,00 € | 150,00 € | 600,00 € | 500,00 € | 500,00 € | 240,00 € | 200,00 € | 150,00 € |
| Caparica Azores Ecolodge - (TR) | 270,00 € | 150,00 € | 225,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 150,00 € | 270,00 € | 150,00 € | 225,00 € |
| Pousada São Sebastião**** | 288,00 € | 102,00 € | 102,00 € | | | | 236,00 € | 105,00 € | 105,00 € |
| Hotel Caracol**** (suite familiar) | 244,00 € | 183,00 € | 183,00 € | 270,00 € | 200,00 € | 160,00 € | 174,00 € | 146,00 € | 117,00 € |
| Azoris Garden Hotel**** (suite junior) | 222,00 € | 190,00 € | 158,00 € | 295,00 € | 260,00 € | 200,00 € | 234,00 € | 142,00 € | 174,00 € |
| Terceira Mar Hotel**** (suite junior) | 185,00 € | 175,00 € | 167,00 € | | | | 306,00 € | 157,00 € | 275,00 € |
| Angra Marins Hotel***** (suite junior) | 589,00 € | 550,00 € | 297,00 € | 826,00 € | 468,00 € | 465,00 € | 495,00 € | 359,00 € | 240,00 € |

Perante a análise dos preços praticados no mercado, nas diferentes épocas do ano, optaram os promotores por aplicar preços dentro da média do mercado. Embora seja de salientar que o preço da diária inclui não só as aulas de yoga diárias, bem como um pequeno-almoço com características saudáveis, naturais, cujo o preço é substancialmente superior aos pequenos almoços tradicionais:

| T1 | 2-4 PAX | | T2 | 4-6 PAX | | Suites | 2-3 PAX | |
|----|--------------------------------------|-------------------------|----|--------------------------------------|-------------------------|--------|--------------------------------------|-------------------------|
| | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai | | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai | | Época Alta jun, jul, ago e set | Época Média abr, mai |
| | 250,00 € | 175,00 € | | 300,00 € | 250,00 € | | 240,00 € | 170,00 € |
| | | | | | 200,00 € | | | 150,00 € |

5.2 Motivação e objetivos

O perfil de consumidor e alguns dos pontos definidos na estratégia preconizada pelo Governo Regional e o conhecimento que têm da Ilha serviram de base à decisão de investimento por parte dos empresários, nomeadamente:

| Motivação | Objetivo |
|---|--|
| <p>Ao nível sociodemográfico o visitante dos Açores é:</p> <ul style="list-style-type: none"> -idades: 26 a 60 anos, com destaque para as faixas dos 41-50 e 31-40; - situação profissional boa; -grau mestrado / doutoramento, principalmente no inverno; -rendimentos agregado mensal entre 1000 e 5000 euros | <p>Este é o tipo de visitante que interessa a este empreendimento e por isso a decisão de investir em algo de grande qualidade. Embora existam outros nichos que este empreendimento poderá captar.</p> |
| <p>A grande maioria dos visitantes não viaja em grupo organizado. São famílias com filhos ou pequenos grupos de amigos, com motivações pelo descanso, relaxamento, clima, cultura e património, isolamento.</p> <p>Em média, o número de elementos da viagem é de 3 a 4 visitantes.</p> | <p>Oferta de alojamento e programas para grupos, seniores/reformados, casais jovens.</p> <p>O empreendimento permite ocupação para no máximo 40 pessoas.</p> <p>No entanto, tem intenção de direcionar para grupos organizados ao nível da Comunidade YOGA</p> |
| <p>Grande percentagem dos visitantes recorre à internet para obter informações sobre o destino (cerca de 70%.)</p> | <p>Meio que pretende utilizar para publicitar o seu empreendimento</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Uma das ações de comunicação e promoção, a utilizar pelo GR, será a captação de mercador de alto valor (PREMIUM), que viajam todo o ano, com apetência de repetir a viagem e praticam atividades.</p> | <p>Este é o mercado para o qual pretende dirigir a sua oferta, incluindo-se nos roteiros de RETIROS YOGA.</p> |
| <p>A natureza é uma das motivações mais importantes, seguida da vontade de conhecer as ilhas, descanso, relaxamento, lazer, passeios a pé, clima, cultura e património</p> | <p>A decisão de investir também teve em atenção este facto, sendo o isolamento uma característica fundamental deste empreendimento.</p> <p>Não descurando uma série de atividades passíveis de realizar e que estão organizadas e à disposição dos hóspedes.</p> |

O enquadramento do PEM é de facto crucial para se entender as razões e motivações que influenciam os promotores a decidir por investir, mas ao nível deste empreendimento podemos observar uma dinâmica que permite captar novos nichos, porque as oportunidades existem e os promotores pretendem assumir um papel muito ativo nesta matéria. Com efeito, este empreendimento dirige-se a grupos de turistas que podem ser classificados em grupos, tal como os referiu Hernâni Lopes (2005), em *“Reinventando o Turismo em Portugal”*:

- DINKS (Doble Income no Kids): todos os casais sem filhos, com idades normalmente compreendidas entre os 25 e os 45 anos, onde ambos têm rendimentos. Por norma, são trabalhadores compulsivos que estão dispostos a pagar por produtos turísticos que vão ao encontro das suas necessidades, sendo fortemente influenciados pelas marcas e propostas de valor.
- Empty Nesters: com idades entre os 45 e 64 anos, este segmento é constituído por casais que vêm o seu poder de compra substancialmente reforçado, imediatamente após os seus filhos terem abandonado a habitação familiar. Por outro lado, no que às suas preferências turísticas diz respeito, pretendem produtos que lhes permitam desfrutar de uma

longa e luxuosa reforma, em que a saúde e a boa forma física são fundamentais.

- YAS (Young Active Seniors): com uma idade entre os 55 e 64 anos, estes clientes têm alguma necessidade de cuidados de saúde, mas são essencialmente saudáveis e ativos, com necessidades muito semelhantes às de um consumidor jovem. Têm tendência por produtos e serviços personalizados para investir o seu tempo e dinheiro. Devido às múltiplas e variadas experiências de consumo que experimentaram, são consumidores informados e com um elevado grau de exigência em relação à qualidade dos serviços que lhes são prestados.

5.3 Pontos Críticos: dificuldades/sucesso

Entende-se como fatores críticos do desenvolvimento deste projeto:

- intempéries, que podem provocar quebra, ou ausência, de marcações;

O sucesso deste projeto será determinado:

- por ser um empreendimento pensado e criado com um objetivo definido e direcionado para a comunidade Yoga, a partir de um conhecimento sólido, até pelo facto dos empresários serem praticantes desta modalidade, dos gostos e expectativas dos respetivos hóspedes;
- organização direta das viagens com os operadores turísticos e/ou com cada comunidade yoga;
- pela qualidade, envolvência e facilidades do empreendimento;
- pela procura dos estrangeiros por empreendimentos em zonas paradisíacas,
- Captação da comunidade yoga, habituada a fazer retiros em diversos países do mundo, pequenos grupos, com posses financeiras e interesses específicos;
- boa divulgação internacional;

- estabelecimento de parcerias com operadores estrangeiros.

5.4 Plano de Marketing/Comunicação

No contexto de turismo é fundamental, segundo os especialistas, uma proposta diferenciadora e para isso o Plano de Marketing/Comunicação é essencial.

Assim, com o aumento da utilização das tecnologias de informação e comunicação uma empresa tem de estar presente na WEB, de forma consistente em termos de imagem, com carater internacional, em mais do que uma língua, e com a possibilidade de reserva e compra on-line. Presença essa que deve ser nas páginas tradicionais e nas redes sociais.

Com efeito, será criado um Website e desenvolvida uma campanha de marketing digital para que se consiga atingir o público alvo, tendo em atenção que a empresa pretende ter como pontos de venda : Website próprio; Sites de reservas e de turismo e operadores turísticos e agências de viagens parceiras.

Atualmente este tem de ser o caminho, a fim de aproveitar as potencialidades tecnológicas:

- para um maior alcance do potencial cliente, definindo o segmento de acordo com os objetivos a atingir, por exemplo definindo os interesses;
- medindo os resultados e ajustando-os de imediato;
- com menores custos comparativamente aos métodos tradicionais;
- ganhando visibilidade nos motores de pesquisa;
- usando táticas de marketing relacional.

5.5 Análise Estratégica (Análise SWOT)

Para que se possa traçar uma estratégia adequada e adaptada à realidade, é importante a listagem dos pontos forte e fracos (variáveis internas) e das oportunidades e ameaças (variáveis externas)

PONTOS FORTES

- Integração num espaço natural de cerca de 10.000m², com acesso ao mar e vista deslumbrante;
- Os conhecimento e pertença à comunidade Yoga;
- Isolamento, calma, tranquilidade;
- Qualidade do empreendimento e facilidades disponíveis;
- Estrutura empresarial reduzida;
- Possibilidade de encaminhamento, através de parcerias com empresas de animação turística, para passeios e outras atividades;
- Acesso ao Wellness Eco Resort por todos para a prática das modalidades disponíveis: locais e restantes turistas da Ilha;

PONTOS FRACOS

- Elevado custo do investimento, que não deixa margem para erros, fruto de um *boom* de construção na ilha;

OPORTUNIDADES

- O facto do destino Açores estar na moda;
- O crescimento do turismo e novas motivações;
- O gigantesco mercado mundial associado à prática de YOGA, bem como aos retiros de yoga e meditação;
- A enorme comunidade de yoga nos EUA e Canada que aliado à disponibilidade dos voos charters, permitem uma facilidade ao nível da ligações;

- As atuais operações charter (Boston e Canada), fonte importantíssima de captação de turistas, bem como a futura ligação da Raynair Terceira/Londres a inicial em abril 2020;
- Segurança do destino;
- Exploração do nicho de turismo de luxo e de grupos com interesses especializados;
- Decréscimo da sazonalidade.

AMEAÇAS

- Mudança do Clima, parece estar a tornar-se mais agreste e com episódios irregulares;
- Evolução da política de transportes aéreos para a Ilha Terceira;
- Fraca formação e qualificação de recursos humanos na ilha nesta área;
- Concorrência por parte dos Alojamentos Locais sem classificação e controlo de qualidade;
- Covid19 e/ou outras ameaças virais que possam ocorrer no futuro.

Após avaliação da análise SWOT entende-se que os promotores sabem o que querem, percebem as dificuldades e procuraram ter as ferramentas adequadas para atrair o seu público alvo. Para isso, é necessário reforçar a marca de qualidade e solicitar aos hóspedes que deixem os seus reparos e comentários no site onde efetuaram a reserva, bem como passem palavra a possíveis interessados nos seus grupos de interesse e clubes privados.

6. ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA – Projeções Financeiras

6.1 Plano Global de Investimentos (Anexo I)

O Plano Global traduz-nos alguma informação, não só, quanto à relação montante de despesa/período de realização, mas, também, quanto ao montante de despesas elegíveis suscetíveis de apoio e limites impostos pela própria legislação.

O investimento máximo previsto ascende ao montante de 2.069.368,05€, cuja realização se irá concentrar entre os anos de 2020 e 2022, O investimento é considerado elegível na sua totalidade, com exceção da parcela correspondente à aquisição do terreno, que segundo a avaliação ascende a cerca de 20% da aquisição global, não ultrapassando de resto quaisquer dos limites impostos na regulamentação.

O presente projeto apresenta investimentos elegíveis em eficiência energética que ultrapassam o 5% do investimento sendo que se entende que lhe seja atribuída a majoração prevista de 2,50%. Com efeito, a aquisição de bombas de calor para o aquecimento de águas gerais; os painéis UV para a sala de hot yoga; equipamentos de ar condicionado; eletrodomésticos com classe energética máxima, bem como a aquisição de painéis fotovoltaicos, permitem desde logo atingir os limites mínimos considerados pelo programa. Mas, é importante referir que toda a construção do empreendimento tem preocupações ambientais, não só em termos da respetiva construção, através por exemplo da colocação de janelas com desempenho energético - elemento que é sempre tido em atenção aquando da certificação energética de um imóvel, mas também no uso de materiais naturais, bem como de utensílios reutilizáveis em todo o empreendimento.

6.2 Financiamento do Projeto

A estrutura do financiamento terá por base um capital social que será aumentado até perfazer o máximo de 25% do investimento, neste sentido, a empresa aquando da sua constituição já contemplou 150.000€ de Capital Social, sendo que o restante será assegurado por, empréstimo dos sócios e pelo incentivo a receber, nas vertentes não reembolsável (39,5% do investimento elegível) e reembolsável (25% do investimento elegível).

Os promotores comprometem-se a assegurar a fonte de financiamento, caso alguma das despesas consideradas elegíveis em sede de execução do projeto não fique contemplada pela entidade gestora.

| | 2020 | 2021 | 2022 | Total |
|------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| Capital Próprio | | | | |
| - Capital | 150.000,00 € | 332.772,69 € | 31.569,32 € | 514.342,01 € |
| - Autofinanciamento | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| - Resultado Líquido | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| - Amortizações | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| - Res Livres/investimento | | | | 0,00 € |
| Sub-Total | 150.000,00 € | 332.772,69 € | 31.569,32 € | 514.342,01 € |
| Capital Alheio | | | | |
| -Suprimentos | 46.788,19 € | 139.764,53 € | 78.880,93 € | 265.433,65 € |
| - Incentivo NR | 141.074,18 € | 525.780,85 € | 122.895,35 € | 789.750,38 € |
| -Outro crédito (incentivo R) | 89.287,46 € | 332.772,69 € | 77.781,87 € | 499.842,01 € |
| Sub-Total | 277.149,82 € | 998.318,07 € | 279.558,15 € | 1.555.026,04 € |
| TOTAL | 427.149,82 € | 1.331.090,76 € | 311.127,47 € | 2.069.368,05 € |

6.3 Descriminação dos Custos e Proveitos Previsionais do Projeto

Torna-se imperativa a justificação dos valores incluídos nos mapas previsionais (demonstração de resultados e balanço), uma vez que são o

suporte de avaliação da viabilidade económico-financeira da candidatura em causa.

Face às constantes alterações das previsões da inflação, para os anos de 2019 e seguintes, e para a possível estabilização da inflação em níveis pouco acima de 1%, em 2019, 2020 e 2021, de acordo com as projeções do Banco de Portugal, entendeu-se realizar o presente estudo a preços constantes. Mesmo porque neste momento as previsões estão congeladas.

Relativamente ao início de atividade e obtenção de rendimentos da empresa, consideramos o ano de 2022, a partir do mês de Julho, como os primeiros 6 meses de obtenção de rendimento e, nessa medida, o ano 2020 e 2021 apenas apresenta despesas respeitantes à atividade de preparação e investimento relacionados com o empreendimento que se pretende realizar.

Demonstração de Resultados:

(v.s.f.f. ANEXO IV)

♦ Prestação de Serviços previsional:

Foi calculada uma taxa média de ocupação anual, com distinção entre época baixa, média e alta, para este empreendimento em particular, considerando a época alta entre junho e setembro (122 dias), a época média os meses de abril e maio (61 dias) e a época baixa de outubro a março (182 dias).

De salientar que relativamente às expectativas de geração de receitas, utilizou-se a taxa média de ocupação do ano 2019 para a Ilha Terceira na hotelaria tradicional: 40%, para os primeiros seis meses de exploração. Embora não saibamos muito bem o comportamento futuro face às atuais dificuldades, entende-se que os Açores partem neste momento de uma base mais facilitada para a retoma do turismo. Neste sentido, daqui a dois esperamos estar num patamar igual a 2019.

O rendimento potencial previsto para o investimento engloba não só as receitas provenientes da ocupação termos de alojamento, mas também, da das comissões de parcerias, do serviço “fill your fridge”, das aulas de yoga para a população em geral ou turistas alojados noutros empreendimentos e a venda de águas, batidos verdes, smoothies e sumos naturais. Ou seja, o XHALE Wellness Eco Resort pretende como complemento proporcionar aos hóspedes a oportunidade de no local de alojamento poder:

- ter à disposição um serviço “fill your fridge”: em que o hóspede paga uma taxa de 4,00€ e à sua chegada terá o frigorífico abastecido com os produtos naturais pré-selecionados numa lista que será disponibilizada nos contatos anteriores respeitantes à marcação ou reconfirmação de reserva. Esse serviço apenas está disponível para os hóspedes que escolherem ficar nos apartamentos existentes;
- visitas/passeios turísticos organizados: as diversas parcerias que o XHALE irá estabelecer permitirá à empresa ganhar uma comissão que ronda em média os 3,00€ por pessoa;
- quando às aulas de yoga tradicional, Hot Yoga e meditação, as mesmas estão à disponibilidade da população em geral ou a turistas que estejam noutros empreendimentos ao preço unitário de 12,50%. Fez-se uma previsão de adesão a estas aulas, que entendemos que serão muito concorridas.

Relativamente às previsões de receita destes serviços extra foi tido em conta que da ocupação média anual prevista para o alojamento apenas uma percentagem de pessoas irá solicitar os mesmos.

Proveitos Previsionais Ocupação:

| | 1 T1 2-4 PAX | | | 1 T2 4-6 PAX | | | 10 SUITES 2-3 PAX | | | 2022 |
|---------------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------------|-------------|-------------|--------------|
| Alojamento | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | |
| taxa de ocupação | 65% | 35% | 20% | 65% | 35% | 20% | 65% | 35% | 20% | 40,00% |
| ocupação dias/alojamentos | 79,30 | 21,35 | 36,40 | 79,30 | 21,35 | 36,40 | 79,30 | 21,35 | 36,40 | |
| preço | 250,00 € | 175,00 € | 155,00 € | 300,00 € | 250,00 € | 200,00 € | 240,00 € | 170,00 € | 150,00 € | 315,00 € |
| receitas ano | 9.912,50 € | 1.868,13 € | 2.821,00 € | 11.895,00 € | 2.668,75 € | 3.640,00 € | 95.160,00 € | 18.147,50 € | 27.300,00 € | 173.412,88 € |

| 10% | 1 | T1 | 2-4 PAX | 1 | T2 | 4-6 PAX | 10 | SUITES | 2-3 PAX | 2023 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| Alojamento | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | |
| taxa de ocupação | 75% | 45% | 30% | 75% | 45% | 30% | 75% | 45% | 30% | 50,00% |
| ocupação dias/alojamentos | 91,50 | 27,45 | 54,60 | 91,50 | 27,45 | 54,60 | 91,50 | 27,45 | 54,60 | |
| preço | 250,00 € | 175,00 € | 155,00 € | 300,00 € | 250,00 € | 200,00 € | 240,00 € | 170,00 € | 150,00 € | 315,00 € |
| receitas ano | 22.875,00 € | 4.803,75 € | 8.463,00 € | 27.450,00 € | 6.862,50 € | 10.920,00 € | 219.600,00 € | 46.665,00 € | 81.900,00 € | 429.539,25 € |

| 8% | 1 | T1 | 2-4 PAX | 1 | T2 | 4-6 PAX | 10 | SUITES | 2-3 PAX | 2024 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| Alojamento | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | |
| taxa de ocupação | 83% | 53% | 38% | 83% | 53% | 38% | 83% | 53% | 38% | 57,50% |
| ocupação dias/alojamentos | 100,65 | 32,03 | 68,25 | 100,65 | 32,03 | 68,25 | 100,65 | 32,03 | 68,25 | |
| preço | 250,00 € | 175,00 € | 155,00 € | 300,00 € | 250,00 € | 200,00 € | 240,00 € | 170,00 € | 150,00 € | 315,00 € |
| receitas ano | 25.162,50 € | 5.604,38 € | 10.578,75 € | 30.195,00 € | 8.006,25 € | 13.650,00 € | 241.560,00 € | 54.442,50 € | 102.375,00 € | 491.574,38 € |

| 4% | 1 | T1 | 2-4 PAX | 1 | T2 | 4-6 PAX | 10 | SUITES | 2-3 PAX | 2025 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| Alojamento | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | Época Alta | Época Média | Época Baixa | |
| taxa de ocupação | 87% | 57% | 42% | 87% | 57% | 42% | 87% | 57% | 42% | 61,50% |
| ocupação dias/alojamentos | 105,53 | 34,47 | 75,53 | 105,53 | 34,47 | 75,53 | 105,53 | 34,47 | 75,53 | |
| preço | 250,00 € | 175,00 € | 155,00 € | 300,00 € | 250,00 € | 200,00 € | 240,00 € | 170,00 € | 150,00 € | 315,00 € |
| receitas ano | 26.382,50 € | 6.031,38 € | 11.707,15 € | 31.659,00 € | 8.616,25 € | 15.106,00 € | 253.272,00 € | 58.590,50 € | 113.295,00 € | 524.659,78 € |

Proveitos Previsionais Serviços Complementares:

| | | Outros Rendimentos 2022 | | |
|---|------------|-------------------------|-------------|-------------|
| | taxa média | QT | preço médio | |
| Taxa serviço "fill your fridge" | 75,00% | 110 | € 4,00 | € 438,00 |
| Aulas público em geral | ----- | 750 | € 12,50 | € 9.375,00 |
| Comissões de parcerias | 25,00% | 730 | € 3,00 | € 2.190,00 |
| venda de águas, sumos naturais e batidos verdes | 65,00% | 1898 | € 10,00 | € 18.980,00 |
| | | | | € 30.983,00 |

| | | Outros Rendimentos 2023 | | |
|---|------------|-------------------------|-------------|-------------|
| | taxa média | QT | preço médio | |
| Taxa serviço "fill your fridge" | 75,00% | 1506 | € 4,00 | € 6.022,50 |
| Aulas público em geral | ----- | 750 | € 12,50 | € 9.375,00 |
| Comissões de parcerias | 25,00% | 1825 | € 3,00 | € 5.475,00 |
| venda de águas, sumos naturais e batidos verdes | 65,00% | 4745 | € 10,00 | € 47.450,00 |
| | | | | € 68.322,50 |

| | | Outros Rendimentos 2024 | | |
|---|------------|-------------------------|-------------|-------------|
| | taxa média | QT | preço médio | |
| Taxa serviço "fill your fridge" | 75,00% | 1731 | € 4,00 | € 6.925,88 |
| Aulas público em geral | ----- | 750 | € 12,50 | € 9.375,00 |
| Comissões de parcerias | 25,00% | 2099 | € 3,00 | € 6.296,25 |
| venda de águas, sumos naturais e batidos verdes | 65,00% | 5457 | € 10,00 | € 54.567,50 |
| | | | | € 77.164,63 |

| | | Outros Rendimentos 2025 | | |
|---|------------|-------------------------|-------------|-------------|
| | taxa média | QT | preço médio | |
| Taxa serviço "fill your fridge" | 75,00% | 1852 | € 4,00 | 7.407,68 € |
| Aulas público em geral | ----- | 750 | € 12,50 | 9.375,00 € |
| Comissões de parcerias | 25,00% | 2245 | € 3,00 | 6.734,25 € |
| venda de águas, sumos naturais e batidos verdes | 65,00% | 5836 | € 10,00 | 58.363,50 € |
| | | | | 81.880,43 € |

- ◆ Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas: foram considerados custos de aquisição de produtos e matérias a consumir na produção de batidos verdes, sumos naturais, smoothies, à razão de 40% do valor de venda.
- ◆ Fornecimento de Serviços Externos, esta é a rubrica mais expressiva da empresa em termos de custos. Nesta rubrica apresentam-se os custos operacionais de exploração: (v.s.f.f. Anexo II)

Foram efetuados cálculos de previsão para os custos de exploração, tendo em atenção realidades já conhecidas e as opções dos empresários. Com efeito foram previstos montantes a despende com as seguintes rubricas:

Publicidade: a empresa pretende ter uma presença assídua nas diferentes redes sociais, pretendendo fazer um investimento mais intenso no 2º e 3º anos de atividade, e diminuindo a partir do momento no qual entende que a sua marca já estará bem implantada no mercado. Mas nunca deixará de investir nesta área por entender ser fundamental marcar presença nas redes sociais através de anúncios.

Trabalhos especializados: foram considerados as despesas respeitante à contratação de um contabilista certificado. Numa primeira fase, de obra, entre a constituição da empresa e o início de exploração, considerou-se 25€/mensais, e para a segunda fase, 100,00€/mensais;

Vigilância e segurança: valores respeitante à taxa anual de ligação à central de alarmes de incêndio e intrusão;

Conservação e reparação: embora numa primeira fase do empreendimento estas situações sejam raras, mas não impossíveis, considerou-se prudente prever uma quantia anual para pequenas reparações que sejam necessária;

Serviços Bancários: previsão de pequenos valores para cobertura de comissões, realização de transferências e imposto de selo, uma vez que atualmente é quase nula a isenção de taxas e comissões para qualquer empresa;

Artigos para oferta: consideração do custo com as amenities (shampoo, gel de banho, sabonete e touca de duche), eco-organicos, a um custo de 0,767€ por pessoa. Foi considerado um valor proporcional à taxa de ocupação anual.



Material de escritório: previsão de despesas com pequenos gastos de material: lápis, canetas, papel, envelopes. A faturação será enviada por mail.

Ferramentas e utensílios de desgaste rápido: foi feita uma previsão de um valor anual crescente à medida que os anos passam para pequenas

matérias que tenham de ser adquiridos, nomeadamente lâmpadas, chaves, entre outros.

Comissões: valores a pagar aos sites de reserva on-line, ou seja, foi considerado uma comissão média entre os 13%, do site booking, e os 15%, site expedia, apenas sobre o valor de 10% dos proveitos de ocupação, uma vez que os empresários entendem que 90% das reservas serão para grupos de retiros Yoga, através dos contatos diretos com as respetivas comunidades.

Eletricidade: o cálculo da eletricidade teve por base as médias de consumo mensais para os diferentes equipamentos, acrescentando as diferentes taxas de potência, de exploração, imposto especial e contribuição audiovisual.

| consumo médio mensal KWH | | ELETRICIDADE |
|--------------------------|-------------|-----------------------|
| 81,60 | | televisão |
| 33,00 | | tostadeira |
| 98,25 | | máq café instantaneos |
| 135,00 | | máq café expresso |
| 27,00 | | liquidificador |
| 6,00 | | espremedor citrinos |
| 525,00 | | frigorifico |
| 444,00 | | placa |
| 102,50 | | chaminé |
| 412,50 | | exaustor |
| 158,40 | | forno |
| 112,50 | | Forno/microondas |
| 187,50 | | máq lavar |
| 360,00 | | máq secar |
| 215,40 | | calandra |
| 145,20 | | maq loiça |
| 189,00 | | secador cabelo |
| 600,00 | | ferro |
| 324,00 | | Diversos (iluminação) |
| 165,00 | | forno pizzas |
| 10584,00 | | bombas calor |
| 956,25 | | ar condicionado |
| 15862,10 | 0,14 | 2220,694 |

Ao valor encontrado aplicou-se a taxa de ocupação média ano para o respetivo consumo de eletricidade. Nos anos 2020 e 2021 foram considerados valores de gasto de eletricidade respeitante à obra. De referir que a aquisição dos painéis fotovoltaicos irá determinar uma poupança energética significativa, não tendo sido considerados esses cálculos na rubrica de eletricidade, por não existir um estudo que apresentasse essa poupança. Optou-se assim, por uma questão de prudência, por considerar o consumo de eletricidade normal, tendo por certo que as poupanças que irão existir a este nível irão contribuir para a diminuição dos custos da empresa.

Água: segundo o Programa Nacional para o uso eficiente da água, o consumo por pessoa é de cerca de 3,7m³/mês, aproveitando esta média foi previsto um valor de gasto de água, tendo em consideração as taxas de disponibilização, saneamento e resíduos. Nos anos 2020 e 2021 foram considerados valores de gasto de água respeitantes à realização da obra.

Comunicação: a necessidade de comunicação ao nível de telefone, televisão e internet determina a contratualização de pacotes integrados, neste sentido apenas haverá necessidade de contratualização de um pacote empresarial de serviço, por exemplo MEO, com um custo mensal de 120€/mensais;

Seguros: foi considerado o custo com um seguro multirriscos e respetiva responsabilidade civil para alojamento. O cálculo teve por base a utilização de um fator 0,5%^o aplicado ao valor do investimento.

Contencioso e notariado: valor respeitante ao custo de apresentação anual da IES (informação empresarial simplificada)

Limpeza, higiene e conforto: considerou-se para o primeiro ano um valor de 850€ para uma limpeza geral inicial, acrescido de um valor de 400€/mensais para subcontratação de serviços de limpeza, produtos e controlo níveis da piscina, bem como a aquisição de produto de limpeza à

razão de 4 frascos mensais a 15€/cada. O produto a adquirir será o Power Plus (não tóxico, biodegradável e sem fosfatos) que garante o maior nível de desinfecção ao menos custo possível face à sua regra de diluição.

Para os anos seguintes foram consideradas apenas as despesas com a empresa de controlo da piscina e aquisição produtos de limpeza.

Outros Serviços: no ano 2020 são considerados todos os projetos necessários para a realização do investimento, designadamente arquitetura, especialidades, design de interiores, candidatura Competir+, sendo que nos anos seguintes foram considerados nesta rubrica os custos com o pequeno almoço. O mesmo foi calculado através da aplicação da taxa de ocupação média à capacidade máxima do empreendimento, admitindo um custo médio de 3,00€ por pessoa. Os produtos para pequeno almoço serão adquiridos conforme as necessidades e sempre com recurso preferencial a produtos regionais.

.

♦ Gastos com o Pessoal: considerou-se os custos com seis funcionários, 4 a tempo inteiro e 2 a tempo parcial/sazonal.

Para as seguintes funções:

- Administrador executivo: com funções de gestão “in loco” de todo o empreendimento e realização das aulas de yoga e meditação;
- Receção/ pequenos almoços: 2 pessoas para assegurar a receção e preparação dos pequenos almoços
- Limpeza/roupa: uma pessoa a tempo inteiro a assegurar a limpeza das suites e apartamentos e uma a tempo parcial em épocas de maior ocupação.

♦ Amortizações: as amortizações apresentadas respeitam ao imobilizado da presente candidatura estando em harmonia com o Decreto Regulamentar n.º 25/2009 de 14 de Setembro. (v.s.f.f. Anexo III);

♦ Outros Rendimentos e Ganhos: esta rubrica engloba a atribuição do subsídio do respetivo ano, em harmonia com o valor considerado na amortização do investimento, bem como do subsídio correspondente às parcelas que serão consideradas custo num único ano, de acordo com as normas do SNC (Sistema de Normalização Contabilística).

♦ Imposto Sobre o Rendimento: foi considerada a taxa de IRC para a Região Autónoma dos Açores, à razão de 13,80% a aplicar na matéria coletável até 15.000,00€, sendo à restante parte aplicada a taxa de 16,80%.

Balanço Previsional: (v.s.f.f ANEXO V)

Relativamente à construção do Balanço:

♦ Imobilizado: o valor apresentado corresponde ao Imobilizado correspondente ao investimento, deduzidos das amortizações respetivas. Nos anos seguintes, não foram apresentados acréscimos nesta rubrica, uma vez que, nesta data, não se prevê qualquer tipo de investimento futuro.

♦ Depósitos Bancários e Caixa: são apresentados valores que respeitam à libertação de meios líquidos da atividade, sob a hipótese de não existir reinvestimento.

♦ Capital Próprio: revela o montante de capitais próprios necessários para financiar o investimento conforme regras do programa, aos quais serão somados todos os anos os resultados transitados do ano anterior. Optou-se, também, por distribuir resultados aos sócios após ano 2024. Foi introduzido o subsídio no ano 2020, 2021 e 2022, conforme a divisão do investimento, procedendo à sua afetação a proveitos em conformidade com as

amortizações dos ativos tangíveis nos diferentes anos a partir do primeiro ano de exploração: 2022.

- ♦ As restantes contas tiveram por base a atividade geral da empresa, nomeadamente as contas com o Estado, ao nível dos pagamentos e recebimentos de IVA (de salientar que nos primeiros anos haverá um valor de IVA a recuperar significativo).

6.4 Análise Económico-Financeira (v.s.f.f Anexos VI e VII)

A análise efetuada à atividade da empresa permite avaliar a viabilidade de implementação do empreendimento em causa.

Ao longo dos anos, a empresa apresenta rácios satisfatórios, demonstrando a sua independência perante terceiros. Relativamente ao Valor Acrescentado Bruto, podemos referir que este depende, não só da atividade, mas também da qualidade da organização, dos meios utilizados, da importância da margem, entre outros. No entanto, sendo este uma grandeza expressiva da estrutura e dos métodos de exploração, constituindo uma das principais componentes do rendimento que permite ajuizar o peso económico da empresa apresenta, na análise em causa, uma boa performance.

A nível económico, considerou-se uma taxa de atualização de 5%, taxa esta bastante elevada na conjuntura atual ao nível da remuneração de aplicações alternativas, no entanto, cautelosa. Neste cenário, o projeto, os promotores, levam cerca de 7 anos para recuperar o valor investido, apresentando um Valor Atualizado Líquido (VAL) positivo de 1.728.813€ em 2032, exprimindo uma Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) superior ao custo de oportunidade do capital utilizada, taxa essa na ordem dos 10%.

7. CONCLUSÃO

O projeto XHALE WELLNESS ECO RESORT apresenta-se como um empreendimento de nível elevado, dirigido a segmento de mercado com disponibilidade financeira, que aprecia tranquilidade, relaxamento, conforto, diferenciação e singularidade dos espaços de alojamento, sem esquecer o propósito base da viagem: retiro Yoga.

Assim, de acordo com a metodologia para determinação da pontuação verificamos que a empresa consegue atingir 4,59 pontos:

Critério C: 5 pontos: ao nível do critério C a empresa atinge os 5 pontos, uma vez que os promotores estão disponíveis para cumprir com a condição de introduzir no capital social da empresa a constituir 25% do valor do investimento a realizar

Critério D: 4 pontos: a empresa aposta significativamente nas condições de eficiência energética através da: aquisição de eletrodomésticos com classe energética muito elevada, instalação de bombas de calor, colocação de janelas adequadas à eficiência térmica, equipamentos de ar condicionado eficientes, aquisição de painéis fotovoltaicos, o que resultará numa poupança energética com consequências positivas a nível ambiental.

Critério E: 5 pontos: A inovação e diversificação da oferta do presente projeto é considerada muito forte, uma vez que quanto ao:

Grau de novidade/inovação:

O empreendimento dá resposta à realização dos objetivos estratégicos definidos no PEM(Plano Estratégico e de Marketing do Turismo dos Açores), nomeadamente o XHALE, é uma novidade no sentido em que o espaço é único na região e introduz inovação, ao nível da captação de nichos de mercado específicos :

- permite fazer com que a Ilha Terceira em particular, e os Açores no geral, entre nos roteiros de retiro Yoga do mundo;
- contribui para a preservação, conservação e requalificação de mais um espaço natural na ilha;
- contribui para o desenvolvimento económico da região, na medida em que pretende captar mercados de alto valor (PREMIUM);
- permite ainda melhorar o desempenho das atividades do turismo, através das parcerias a estabelecer com empresas de animação turística já existentes, bem como com operadores turísticos estrangeiros para captação de pequenos grupos premium;

Ao dar resposta aos objetivos estratégicos definidos, pretende concretizá-los através de produtos complementares que irão enriquecer e diversificação da oferta:

- aulas de yoga tradicional e hot yoga, meditação;
- disponibilização de produtos naturais bons para a saúde,
- complemento com mix de atividades de natureza perfeitamente enquadráveis nos objetivos do visitante.

Critério F: 4,20 pontos: Este projeto dá um sério contributo para a o mercado onde se insere, tem um impacto ambiental significativo, bem como contribui para a estratégia RIS3, na medida em que:

- qualifica o mercado em geral, e em termos específicos, no sentido em que se direciona para um nicho de mercado – saúde e bem-estar - que interessa captar para os Açores;
- a nível ambiental tem uma preocupação evidente com a conservação e manutenção da paisagem e com a aquisição de equipamentos que determinam poupanças energéticas significativas. Para além disso, a preocupação na escolha dos materiais de obra, do mobiliário e decoração,

bem como a disponibilização de amenities eco-friendly demonstram bem esta preocupação ambiental;

- relativamente às medidas de responsabilidade social, a empresa irá primar pelo estabelecimento de relações próximas com os funcionários, através do cumprimento de regras de contratação e condições de trabalho; na relação com os fornecedores, primando sempre pelo cumprimento dos prazos estabelecidos; e fundamentalmente na relação com os clientes, com o objetivo último de criar relações duradouras e de elevada qualidade. O próprio conceito do empreendimento tem por base toda uma relação saudável, de relaxamento, serenidade, respeito, energia positiva e de bem estar com funcionários e hóspedes.

TECNICA RESPONSÁVEL PELA CANDIDATURA

Em caso de dúvidas por favor contactar a Técnica Responsável pela elaboração da presente candidatura:

Carla Patrícia Carvalho Bretão Martins

Economista



E-MAIL: carla.bre tao.martins@gmail.com

ANEXO I

Plano de Investimentos

| Plano de Investimento | 2020 | 2021 | 2022 | Invest Elegível | Invest Relevante |
|----------------------------------|--------------|----------------|--------|-----------------|------------------|
| Edifícios e outras construções | 353.797,10 € | 1.185.301,96 € | 0,00 € | 1.539.099,06 € | 1.469.099,06 € |
| Imovel | 280.000,00 € | 0,00 € | | 280.000,00 € | 280.000,00 € |
| Terreno | 70.000,00 € | 0,00 € | | 70.000,00 € | 0,00 € |
| AQ1 - Demolições | 3.797,10 € | 0,00 € | | 3.797,10 € | 3.797,10 € |
| AQ2 - Alvernarias | | 8.164,24 € | | 8.164,24 € | 8.164,24 € |
| AQ3 - Cobertura | | 66.378,60 € | | 66.378,60 € | 66.378,60 € |
| AQ4 - Revestimento de paredes | | 84.599,93 € | | 84.599,93 € | 84.599,93 € |
| AQ5 - Revestimento de tectos | | 38.239,12 € | | 38.239,12 € | 38.239,12 € |
| AQ6 - Revestimento de pavimentos | | 79.516,77 € | | 79.516,77 € | 79.516,77 € |
| AQ7 - Carpintarias e fenólicos | | 81.562,97 € | | 81.562,97 € | 81.562,97 € |
| AQ8 - Alumínios | | 66.835,31 € | | 66.835,31 € | 66.835,31 € |
| AQ9- Vãos de Vidros e Guardas | | 63.603,96 € | | 63.603,96 € | 63.603,96 € |
| AQ10 - Pinturas | | 26.397,93 € | | 26.397,93 € | 26.397,93 € |
| AQ11 - Equipamento Sanitário | | 32.615,84 € | | 32.615,84 € | 32.615,84 € |
| AQ12- Diversos | | 148.091,82 € | | 148.091,82 € | 148.091,82 € |
| AQ13 - Arranjos exteriores | | 146.308,99 € | | 146.308,99 € | 146.308,99 € |

| | | | | | |
|---|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| FE- Fundações e Estruturas | | 40.022,14 € | | 40.022,14 € | 40.022,14 € |
| AE - Rede de águas e esgotos domésticos e pluviais | | 49.104,38 € | | 49.104,38 € | 49.104,38 € |
| RG - Rede de gás | | 4.429,95 € | | 4.429,95 € | 4.429,95 € |
| IE - Instalações eletricas, ITED e de Segurança | | 94.927,51 € | | 94.927,51 € | 94.927,51 € |
| Espaços Verdes (espécies, cobertura solo) | | 154.502,50 € | | 154.502,50 € | 154.502,50 € |
| | | | | 0,00 € | 0,00 € |
| | | | | 0,00 € | 0,00 € |
| Equipamento Básico | 0,00 € | 145.788,80 € | 296.097,55 € | 441.886,35 € | 441.886,35 € |
| AQ-12.12.2- Fornecimento e montagem paineis UV, para a sala de Yoga | | 25.612,20 € | | 25.612,20 € | 25.612,20 € |
| AE-1.5-Bomba de calor | | 18.985,50 € | | 18.985,50 € | 18.985,50 € |
| AC - Ar condicionado | | 60.753,60 € | | 60.753,60 € | 60.753,60 € |
| SV - Solar Fotovoltaico | | 18.985,50 € | | 18.985,50 € | 18.985,50 € |
| Pérgola de alumínio impermeável motorizada | | 21.452,00 € | | 21.452,00 € | 21.452,00 € |
| Colchões, Sommier e almofadas | | | 14.093,04 € | 14.093,04 € | 14.093,04 € |
| Mantas decorativas | | | 415,80 € | 415,80 € | 415,80 € |
| Têxteis (protetores, lençóis, atoalhados, edredons, capas, roupões) | | | 20.110,21 € | 20.110,21 € | 20.110,21 € |
| Receção -Mobiliário | | | 5.160,00 € | 5.160,00 € | 5.160,00 € |
| Guarda Chuvas com logo | | | 152,00 € | 152,00 € | 152,00 € |
| Receção - Decoração | | | 1.840,00 € | 1.840,00 € | 1.840,00 € |
| Suites e Quartos - Mobiliário | | | 37.864,00 € | 37.864,00 € | 37.864,00 € |

| | | | | | |
|-------------------------------------|--|--|-------------|-------------|-------------|
| Suites e Quartos - Decoração | | | 16.510,00 € | 16.510,00 € | 16.510,00 € |
| Cabides | | | 156,00 € | 156,00 € | 156,00 € |
| Instalações Sanitárias - Utensílios | | | 10.331,30 € | 10.331,30 € | 10.331,30 € |
| Loiças e copos | | | 4.676,76 € | 4.676,76 € | 4.676,76 € |
| Talheres | | | 3.305,64 € | 3.305,64 € | 3.305,64 € |
| Sala de peq-almoço - Mobiliário | | | 8.300,00 € | 8.300,00 € | 8.300,00 € |
| Carpete | | | 480,00 € | 480,00 € | 480,00 € |
| Candeeiros de tecto | | | 510,00 € | 510,00 € | 510,00 € |
| Sala de peq. almoços - Têxteis | | | 3.830,00 € | 3.830,00 € | 3.830,00 € |
| Fruteira e cestos para o pão | | | 530,00 € | 530,00 € | 530,00 € |
| Folhas decorativas | | | 600,00 € | 600,00 € | 600,00 € |
| Vasos interiores e exteriores | | | 5.820,00 € | 5.820,00 € | 5.820,00 € |
| Outdoor - Mobiliário | | | 12.300,00 € | 12.300,00 € | 12.300,00 € |
| Iluminadores solares | | | 1.920,00 € | 1.920,00 € | 1.920,00 € |
| Estores Motorizados | | | 22.356,50 € | 22.356,50 € | 22.356,50 € |
| HP- Impressora Multifunções | | | 118,63 € | 118,63 € | 118,63 € |
| Televisores | | | 4.338,85 € | 4.338,85 € | 4.338,85 € |
| Suportes para as TV | | | 677,83 € | 677,83 € | 677,83 € |
| Balanças e secadores | | | 1.148,59 € | 1.148,59 € | 1.148,59 € |
| Lavandaria - Eletrodomésticos | | | 24.543,15 € | 24.543,15 € | 24.543,15 € |
| Lavandaria - Utensílios | | | 1.087,10 € | 1.087,10 € | 1.087,10 € |
| Cozinha- Utensílio | | | 5.522,00 € | 5.522,00 € | 5.522,00 € |

| | | | | | |
|--|--------------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Cozinha -Vitrine exposição | | | 216,58 € | 216,58 € | 216,58 € |
| Cozinha -Eletrodomésticos | | | 5.639,79 € | 5.639,79 € | 5.639,79 € |
| Eletrodomésticos | | | 5.275,36 € | 5.275,36 € | 5.275,36 € |
| Jardim - Equip/ diversos | | | 3.962,31 € | 3.962,31 € | 3.962,31 € |
| Jardim - Forno pizza | | | 1.125,67 € | 1.125,67 € | 1.125,67 € |
| Sala de relaxamento e meditação - Dispensadores de água | | | 115,24 € | 115,24 € | 115,24 € |
| DELL - OptiPlex 7770 | | | 4.420,00 € | 4.420,00 € | 4.420,00 € |
| Equipamento de som | | | 3.194,77 € | 3.194,77 € | 3.194,77 € |
| Acess Point | | | 2.165,68 | 2.165,68 € | 2.165,68 € |
| Lâmpadas Sal Himalaia c/ Base Madeira | | | 2.686,20 | 2.686,20 € | 2.686,20 € |
| Pedra ametista, mineral | | | 2.250,00 | 2.250,00 € | 2.250,00 € |
| Equipamento de yoga | | | 21.645,60 | 21.645,60 € | 21.645,60 € |
| Equipamento de ginásio, cacifos e bancos | | | 13.304,08 | 13.304,08 € | 13.304,08 € |
| Sistema Automático Incêndio | | | 6.093,00 € | 6.093,00 € | 6.093,00 € |
| Extintores Sinalização e Plantas | | | 3.170,70 € | 3.170,70 € | 3.170,70 € |
| Sistema Automático Intrusão | | | 3.480,00 € | 3.480,00 € | 3.480,00 € |
| Sistema CCTV | | | 7.034,80 € | 7.034,80 € | 7.034,80 € |
| Dispensadores | | | 1.620,37 € | 1.620,37 € | 1.620,37 € |
| Outros | 73.352,72 € | 0,00 € | 15.029,92 € | 88.382,64 € | 88.382,64 € |
| website | | | 15.029,92 € | 15.029,92 € | 15.029,92 € |
| Projeto arquitetura e engenharia | 12.402,72 € | | | 12.402,72 € | 12.402,72 € |

| | | | | | |
|--|--------------|----------------|--------------|----------------|----------------|
| Projeto de engenharia (especialidades) | 7.450,00 € | | | 7.450,00 € | 7.450,00 € |
| Projeto Interiores | 15.000,00 € | | | 15.000,00 € | 15.000,00 € |
| Projeto de espaços verdes | 6.500,00 € | | | 6.500,00 € | 6.500,00 € |
| Projeto económico | 32.000,00 € | | | 32.000,00 € | 32.000,00 € |
| Investimento Total | 427.149,82 € | 1.331.090,76 € | 311.127,47 € | 2.069.368,05 € | 1.999.368,05 € |

ANEXO II

Fornecimento e Serviços Externos Investimento e Empresa

| Rúbrica | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|--------------------------|----------|----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Publicidade | 0,00 € | 0,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.000,00 € | 800,00 € | 800,00 € |
| Trabalhos Especializados | 300,00 € | 300,00 € | 600,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € |
| Honorários | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Vigilância e Segurança | 0,00 € | 0,00 € | 60,00 € | 120,00 € | 120,00 € | 120,00 € | 120,00 € |
| Conservação e Reparação | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 100,00 € | 250,00 € | 350,00 € | 350,00 € |
| Serviços Bancários | 20,00 € | 20,00 € | 200,00 € | 200,00 € | 200,00 € | 200,00 € | 200,00 € |
| Artigos de Oferta | 0,00 € | 0,00 € | 4.479,28 € | 5.599,10 € | 6.438,97 € | 6.886,89 € | 6.886,89 € |
| Material de escritório | 25,00 € | 25,00 € | 75,00 € | 150,00 € | 150,00 € | 150,00 € | 150,00 € |

| | | | | | | | |
|-----------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ferramentas e Utensílios | 0,00 € | 0,00 € | 175,00 € | 350,00 € | 650,00 € | 700,00 € | 750,00 € |
| Comissões | 0,00 € | 0,00 € | 2.427,78 € | 6.013,55 € | 6.882,04 € | 7.345,24 € | 7.345,24 € |
| Electricidade | 2.008,67 € | 2.008,67 € | 6.987,69 € | 15.974,00 € | 17.039,93 € | 17.039,93 € | 17.039,93 € |
| Combustíveis | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| | | | | | | | |
| Água | 1.811,01 € | 1.811,01 € | 874,80 € | 2.187,00 € | 2.515,05 € | 2.690,01 € | 2.690,01 € |
| Deslocações, Estadas e Transporte | 1.500,00 € | 3.000,00 € | 3.000,00 € | 3.000,00 € | 3.000,00 € | 3.000,00 € | 3.000,00 € |
| Transporte de mercadorias | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Rendas e alugueres | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Comunicação | 0,00 € | 0,00 € | 720,00 € | 1.440,00 € | 1.440,00 € | 1.440,00 € | 1.440,00 € |
| Seguros | 0,00 € | 0,00 € | 1.034,68 € | 1.034,68 € | 1.034,68 € | 1.034,68 € | 1.034,68 € |
| Contencioso e Notariado | 80,00 € | 80,00 € | 80,00 € | 80,00 € | 80,00 € | 80,00 € | 80,00 € |
| Despesas de Representação | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Limpeza Higiene e Conforto | 0,00 € | 0,00 € | 850,00 € | 1.120,00 € | 1.120,00 € | 1.120,00 € | 1.120,00 € |
| Outros Serviços | 73.352,72 € | 0,00 € | 17.520,00 € | 21.900,00 € | 25.185,00 € | 26.937,00 € | 26.937,00 € |
| Total | 79.097,40 € | 7.244,68 € | 40.284,23 € | 61.668,33 € | 68.305,67 € | 71.093,76 € | 71.143,76 € |

ANEXO III

Amortizações

| Imobilizações | V. Aquisição | Tx. Anual | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|---|--------------|-----------|------|------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Imovel | 280.000,00 € | 5,00% | € - | € - | 7.000,00 € | 14.000,00 € | 14.000,00 € | 14.000,00 € | 14.000,00 € |
| Terreno | 70.000,00 € | 0,00% | € - | € - | € - | € - | € - | € - | € - |
| AQ1 - Demolições | 3.797,10 € | 5,00% | € - | € - | 94,93 € | 189,86 € | 189,86 € | 189,86 € | 189,86 € |
| AQ2 - Alvernarias | 8.164,24 € | 5,00% | € - | € - | 204,11 € | 408,21 € | 408,21 € | 408,21 € | 408,21 € |
| AQ3 - Cobertura | 66.378,60 € | 5,00% | € - | € - | 1.659,47 € | 3.318,93 € | 3.318,93 € | 3.318,93 € | 3.318,93 € |
| AQ4 - Revestimento de paredes | 84.599,93 € | 5,00% | € - | € - | 2.115,00 € | 4.230,00 € | 4.230,00 € | 4.230,00 € | 4.230,00 € |
| AQ5 - Revestimento de tectos | 38.239,12 € | 5,00% | € - | € - | 955,98 € | 1.911,96 € | 1.911,96 € | 1.911,96 € | 1.911,96 € |
| AQ6 - Revestimento de pavimentos | 79.516,77 € | 5,00% | € - | € - | 1.987,92 € | 3.975,84 € | 3.975,84 € | 3.975,84 € | 3.975,84 € |
| AQ7 - Carpintarias e fenólicos | 81.562,97 € | 5,00% | € - | € - | 2.039,07 € | 4.078,15 € | 4.078,15 € | 4.078,15 € | 4.078,15 € |
| AQ8 - Alumínios | 66.835,31 € | 5,00% | € - | € - | 1.670,88 € | 3.341,77 € | 3.341,77 € | 3.341,77 € | 3.341,77 € |
| AQ9- Vãos de Vidros e Guardas | 63.603,96 € | 5,00% | € - | € - | 1.590,10 € | 3.180,20 € | 3.180,20 € | 3.180,20 € | 3.180,20 € |
| AQ10 - Pinturas | 26.397,93 € | 5,00% | € - | € - | 659,95 € | 1.319,90 € | 1.319,90 € | 1.319,90 € | 1.319,90 € |
| AQ11 - Equipamento Sanitário | 32.615,84 € | 5,00% | € - | € - | 815,40 € | 1.630,79 € | 1.630,79 € | 1.630,79 € | 1.630,79 € |
| AQ12- Diversos | 148.091,82 € | 5,00% | € - | € - | 3.702,30 € | 7.404,59 € | 7.404,59 € | 7.404,59 € | 7.404,59 € |
| AQ13 - Arranjos exteriores | 146.308,99 € | 5,00% | € - | € - | 3.657,72 € | 7.315,45 € | 7.315,45 € | 7.315,45 € | 7.315,45 € |
| FE- Fundações e Estruturas | 40.022,14 € | 5,00% | € - | € - | 1.000,55 € | 2.001,11 € | 2.001,11 € | 2.001,11 € | 2.001,11 € |
| AE - Rede de águas e esgotos domésticos e pluviais | 49.104,38 € | 5,00% | € - | € - | 1.227,61 € | 2.455,22 € | 2.455,22 € | 2.455,22 € | 2.455,22 € |
| RG - Rede de gás | 4.429,95 € | 5,00% | € - | € - | 110,75 € | 221,50 € | 221,50 € | 221,50 € | 221,50 € |
| IE - Instalações eletricas, ITED e de Segurança | 94.927,51 € | 5,00% | € - | € - | 2.373,19 € | 4.746,38 € | 4.746,38 € | 4.746,38 € | 4.746,38 € |
| Espaços Verdes (espécies, cobertura solo) | 154.502,50 € | 5,00% | € - | € - | 3.862,56 € | 7.725,13 € | 7.725,13 € | 7.725,13 € | 7.725,13 € |
| AQ-12.12.2- Fornecimento e montagem paineis UV, para a sala de Yoga | 25.612,20 € | 14,28% | € - | € - | 1.828,71 € | 3.657,42 € | 3.657,42 € | 3.657,42 € | 3.657,42 € |

| | | | | | | | | | |
|---|-------------|--------|-----|-----|------------|-------------|------------|------------|------------|
| AE-1.5-Bomba de calor | 18.985,50 € | 14,28% | € - | € - | 1.355,56 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € |
| AC - Ar condicionado | 60.753,60 € | 14,28% | € - | € - | 4.337,81 € | 8.675,61 € | 8.675,61 € | 8.675,61 € | 8.675,61 € |
| SV - Solar Fotovoltaico | 18.985,50 € | 14,28% | € - | € - | 1.355,56 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € | 2.711,13 € |
| Pérgola de alumínio impermeável motorizada | 21.452,00 € | 14,28% | € - | € - | 1.531,67 € | 3.063,35 € | 3.063,35 € | 3.063,35 € | 3.063,35 € |
| Colchões, Sommier e almofadas | 14.093,04 € | 12,50% | € - | € - | 880,82 € | 1.761,63 € | 1.761,63 € | 1.761,63 € | 1.761,63 € |
| Mantas decorativas | 415,80 € | 25,00% | € - | € - | 51,98 € | 103,95 € | 103,95 € | 103,95 € | € - |
| Têxteis (protetores, lençóis, atoalhados, edredons, capas, roupões) | 20.110,21 € | 50,00% | € - | € - | 5.027,55 € | 10.055,11 € | € - | € - | € - |
| Receção -Mobiliário | 5.160,00 € | 12,50% | € - | € - | 322,50 € | 645,00 € | 645,00 € | 645,00 € | 645,00 € |
| Guarda Chuvas com logo | 152,00 € | 14,28% | € - | € - | 10,85 € | 21,71 € | 21,71 € | 21,71 € | 21,71 € |
| Receção - Decoração | 1.840,00 € | 14,28% | € - | € - | 131,38 € | 262,75 € | 262,75 € | 262,75 € | 262,75 € |
| Suites e Quartos - Mobiliário | 37.864,00 € | 12,50% | € - | € - | 2.366,50 € | 4.733,00 € | 4.733,00 € | 4.733,00 € | 4.733,00 € |
| Suites e Quartos - Decoração | 16.510,00 € | 25,00% | € - | € - | 2.063,75 € | 4.127,50 € | 4.127,50 € | 4.127,50 € | € - |
| Cabides | 156,00 € | 14,28% | € - | € - | 11,14 € | 22,28 € | 22,28 € | 22,28 € | 22,28 € |
| Instalações Sanitárias - Utensílios | 10.331,30 € | 14,28% | € - | € - | 737,65 € | 1.475,31 € | 1.475,31 € | 1.475,31 € | 1.475,31 € |
| Loiças e copos | 4.676,76 € | 33,33% | € - | € - | 779,38 € | 1.558,76 € | 1.558,76 € | € - | € - |
| Talheres | 3.305,64 € | 25,00% | € - | € - | 413,21 € | 826,41 € | 826,41 € | 826,41 € | € - |
| Sala de peq-almoço - Mobiliário | 8.300,00 € | 12,50% | € - | € - | 518,75 € | 1.037,50 € | 1.037,50 € | 1.037,50 € | 1.037,50 € |
| Carpete | 480,00 € | 25,00% | € - | € - | 60,00 € | 120,00 € | 120,00 € | 120,00 € | € - |
| Candeeiros de tecto | 510,00 € | 25,00% | € - | € - | 63,75 € | 127,50 € | 127,50 € | 127,50 € | € - |
| Sala de peq. almoços - Têxteis | 3.830,00 € | 14,28% | € - | € - | 273,46 € | 546,92 € | 546,92 € | 546,92 € | 546,92 € |
| Fruteira e cestos para o pão | 530,00 € | 25,00% | € - | € - | 66,25 € | 132,50 € | 132,50 € | 132,50 € | € - |
| Folhas decorativas | 600,00 € | 25,00% | € - | € - | 75,00 € | 150,00 € | 150,00 € | 150,00 € | € - |
| Vasos interiores e exteriores | 5.820,00 € | 25,00% | € - | € - | 727,50 € | 1.455,00 € | 1.455,00 € | 1.455,00 € | € - |
| Outdoor - Mobiliário | 12.300,00 € | 12,50% | € - | € - | 768,75 € | 1.537,50 € | 1.537,50 € | 1.537,50 € | 1.537,50 € |
| Iluminadores solares | 1.920,00 € | 14,28% | € - | € - | 137,09 € | 274,18 € | 274,18 € | 274,18 € | 274,18 € |
| Estores Motorizados | 22.356,50 € | 14,28% | € - | € - | 1.596,25 € | 3.192,51 € | 3.192,51 € | 3.192,51 € | 3.192,51 € |
| HP- Impressora Multifunções | 118,63 € | 33,33% | € - | € - | 19,77 € | 39,54 € | 39,54 € | € - | € - |

| | | | | | | | | | |
|---|----------------|--------|--------|--------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Televisores | 4.338,85 € | 14,28% | € - | € - | 309,79 € | 619,59 € | 619,59 € | 619,59 € | 619,59 € |
| Suportes para as TV | 677,83 € | 14,28% | € - | € - | 48,40 € | 96,79 € | 96,79 € | 96,79 € | 96,79 € |
| Balanças e secadores | 1.148,59 € | 14,28% | € - | € - | 82,01 € | 164,02 € | 164,02 € | 164,02 € | 164,02 € |
| Lavandaria - Eletrodomésticos | 24.543,15 € | 14,28% | € - | € - | 1.752,38 € | 3.504,76 € | 3.504,76 € | 3.504,76 € | 3.504,76 € |
| Lavandaria - Utensílios | 1.087,10 € | 14,28% | € - | € - | 77,62 € | 155,24 € | 155,24 € | 155,24 € | 155,24 € |
| Cozinha- Utensílio | 5.522,00 € | 25,00% | € - | € - | 690,25 € | 1.380,50 € | 1.380,50 € | 1.380,50 € | € - |
| Cozinha -Vitrine exposição | 216,58 € | 14,28% | € - | € - | 15,46 € | 30,93 € | 30,93 € | 30,93 € | 30,93 € |
| Cozinha -Eletrodomésticos | 5.639,79 € | 14,28% | € - | € - | 402,68 € | 805,36 € | 805,36 € | 805,36 € | 805,36 € |
| Eletrodomésticos | 5.275,36 € | 14,28% | € - | € - | 376,66 € | 753,32 € | 753,32 € | 753,32 € | 753,32 € |
| Jardim - Equip/ diversos | 3.962,31 € | 14,28% | € - | € - | 282,91 € | 565,82 € | 565,82 € | 565,82 € | 565,82 € |
| Jardim - Forno pizza | 1.125,67 € | 14,28% | € - | € - | 80,37 € | 160,75 € | 160,75 € | 160,75 € | 160,75 € |
| Sala de relaxamento e meditação - Dispensadores de água | 115,24 € | 14,28% | € - | € - | 8,23 € | 16,46 € | 16,46 € | 16,46 € | 16,46 € |
| DELL - OptiPlex 7770 | 4.420,00 € | 33,33% | € - | € - | 736,59 € | 1.473,19 € | 1.473,19 € | € - | € - |
| Equipamento de som | 3.194,77 € | 14,28% | € - | € - | 228,11 € | 456,21 € | 456,21 € | 456,21 € | 456,21 € |
| Acess Point | 2.165,68 € | 33,33% | € - | € - | 360,91 € | 721,82 € | 721,82 € | € - | € - |
| Lâmpadas Sal Himalaia c/ Base Madeira | 2.686,20 € | 14,28% | € - | € - | 191,79 € | 383,59 € | 383,59 € | 383,59 € | 383,59 € |
| Pedra ametista, mineral | 2.250,00 € | 14,28% | € - | € - | 160,65 € | 321,30 € | 321,30 € | 321,30 € | 321,30 € |
| Equipamento de yoga | 21.645,60 € | 14,28% | € - | € - | 1.545,50 € | 3.090,99 € | 3.090,99 € | 3.090,99 € | 3.090,99 € |
| Equipamento de ginásio, cacifos e bancos | 13.304,08 € | 14,28% | € - | € - | 949,91 € | 1.899,82 € | 1.899,82 € | 1.899,82 € | 1.899,82 € |
| Sistema Automático Incêndio | 6.093,00 € | 14,28% | € - | € - | 435,04 € | 870,08 € | 870,08 € | 870,08 € | 870,08 € |
| Extintores Sinalização e Plantas | 3.170,70 € | 14,28% | € - | € - | 226,39 € | 452,78 € | 452,78 € | 452,78 € | 452,78 € |
| Sistema Automático Intrusão | 3.480,00 € | 14,28% | € - | € - | 248,47 € | 496,94 € | 496,94 € | 496,94 € | 496,94 € |
| Sistema CCTV | 7.034,80 € | 14,28% | € - | € - | 502,28 € | 1.004,57 € | 1.004,57 € | 1.004,57 € | 1.004,57 € |
| Dispensadores | 1.620,37 € | 14,28% | € - | € - | 115,69 € | 231,39 € | 231,39 € | 231,39 € | 231,39 € |
| website | 15.029,92 € | 33,33% | € - | € - | 2.504,74 € | 5.009,47 € | 5.009,47 € | € - | € - |
| Total das A.R. | 1.996.015,33 € | | 0,00 € | 0,00 € | 76.572,92 € | 153.145,83 € | 143.090,73 € | 134.287,94 € | 125.864,58 € |

ANEXO IV

Demonstração de Resultados Investimento e Empresa

| RUBRICAS | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|--|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| RENDIMENTOS E GASTOS | | | | | | | |
| Vendas e serviços prestados | 0,00 | 0,00 | 204.395,88 | 497.861,75 | 568.739,00 | 606.540,20 | 606.540,20 |
| Custo Merc. Vendidas e Mat.Consumidas | 0,00 | 0,00 | -7.592,00 | -18.980,00 | -21.827,00 | -23.345,40 | -23.345,40 |
| Fornecimentos e Serviços Externos | -79.097,40 | -7.244,68 | -40.284,23 | -61.668,33 | -68.305,67 | -71.093,76 | -71.143,76 |
| Gastos com o Pessoal | 0,00 | 0,00 | -27.755,67 | -27.755,67 | -27.755,67 | -27.755,67 | -27.755,67 |
| Outros rendimentos e ganhos | 0,00 € | 0,00 € | 30.297,11 € | 60.594,21 € | 56.615,77 € | 53.132,84 € | 49.800,02 € |
| Outros gastos e perdas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| EBITA | -79.097,40 | -7.244,68 | 159.061,08 | 450.051,96 | 507.466,43 | 537.478,21 | 534.095,39 |
| Gastos de depreciação e de amortização | 0,00 | 0,00 | -76.572,92 | -153.145,83 | -143.090,73 | -134.287,94 | -125.864,58 |
| EBIT | -79.097,40 | -7.244,68 | 82.488,17 | 296.906,13 | 364.375,71 | 403.190,27 | 408.230,81 |
| Juros e rendimentos similares obtidos | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Juros e gastos similares suportados | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Resultado antes de Impostos | -79.097,40 | -7.244,68 | 82.488,17 | 296.906,13 | 364.375,71 | 403.190,27 | 408.230,81 |
| Imposto s/ Rendimento do Período | 0,00 | 0,00 | -13.378,01 | -49.400,23 | -60.735,12 | -67.255,96 | -68.102,78 |
| RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO | -79.097,40 | -7.244,68 | 69.110,15 | 247.505,90 | 303.640,59 | 335.934,30 | 340.128,03 |

ANEXO V - Balanço Empresa

| RÚBRICAS | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|---|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ACTIVO | | | | | | | |
| Ativo não corrente | | | | | | | |
| Ativo fixo tangível | 427.149,82€ | 1.758.240,58€ | 1.992.795,13€ | 1.839.649,30€ | 1.696.558,58€ | 1.562.270,64€ | 1.436.406,05€ |
| Ativo intangível | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Participações Financeiras | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Outros Ativos Financeiros | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Investimentos financeiros | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| | 427.149,82€ | 1.758.240,58€ | 1.992.795,13€ | 1.839.649,30€ | 1.696.558,58€ | 1.562.270,64€ | 1.436.406,05€ |
| Ativo Corrente | | | | | | | |
| Inventários | 0,00€ | 0,00€ | 1.138,80€ | 2.847,00€ | 3.274,05€ | 3.501,81€ | 3.501,81€ |
| Clientes | 0,00€ | 0,00€ | 20.439,59€ | 49.786,18€ | 56.873,90€ | 60.654,02€ | 60.654,02€ |
| Adiantamento a Fornecedores | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Estado e Outras Entes públicos | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Outras contas a receber | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Diferimentos | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Outros ativos correntes | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Caixa e depósitos bancários | 387.398,20€ | 169.322,19€ | 57.530,81€ | 176.038,34€ | 341.154,07€ | 479.687,96€ | 539.143,10€ |
| | 387.398,20€ | 169.322,19€ | 79.109,20€ | 228.671,51€ | 401.302,02€ | 543.843,79€ | 603.298,93€ |
| Total do Activo | 814.548,02€ | 1.927.562,77€ | 2.071.904,33€ | 2.068.320,82€ | 2.097.860,60€ | 2.106.114,42€ | 2.039.704,99€ |
| CAPITAL PRÓPRIO | | | | | | | |
| Capital realizado | 150.000,00€ | 482.772,69€ | 514.342,01€ | 514.342,01€ | 514.342,01€ | 514.342,01€ | 514.342,01€ |
| Outros instrumentos de capital próprio | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Outras reservas | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Reservas Legais | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 3.455,51€ | 15.830,80€ | 31.012,83€ | 31.012,83€ |
| Outras variações capitais próprios(subsídios) | 168.724,18€ | 789.750,38€ | 759.453,27€ | 729.156,17€ | 733.134,60€ | 736.617,54€ | 739.950,36€ |
| Resultados Transitados | 0,00€ | -79.097,40€ | -86.342,09€ | -17.231,93€ | 273,97€ | 273,97€ | 273,97€ |
| Ajustamentos em Ativos Financeiros | | | | | | | |
| Excedentes de revalorização | | | | | | | |
| | 318.724,18€ | 1.193.425,67€ | 1.187.453,20€ | 1.229.721,75€ | 1.263.581,39€ | 1.282.246,36€ | 1.285.579,17€ |

| | | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Resultado Líquido do período | -79.097,40€ | -7.244,68€ | 69.110,15€ | 247.505,90€ | 303.640,59€ | 335.934,30€ | 340.128,03€ |
| Total do Cap. Próprio | 239.626,78€ | 1.186.180,98€ | 1.256.563,35€ | 1.477.227,65€ | 1.567.221,97€ | 1.618.180,66€ | 1.625.707,21€ |
| PASSIVO | | | | | | | |
| Passivo não corrente | | | | | | | |
| Financiamentos Obtidos | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 31.240,13€ | 62.480,25€ | 62.480,25€ |
| Outras contas a pagar | | | | | | | |
| | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 31.240,13€ | 62.480,25€ | 62.480,25€ |
| Passivo corrente | | | | | | | |
| Fornecedores | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Estado e Outras entes públicos | 28.291,04€ | 54.987,05€ | 50.065,32€ | 41.251,15€ | 30.796,61€ | 19.331,88€ | 7.876,15€ |
| Accionistas/sócios | 46.788,19€ | 186.552,72€ | 265.433,65€ | 50.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Financiamentos Obtidos | 499.842,01€ | 499.842,01€ | 499.842,01€ | 499.842,01€ | 468.601,89€ | 406.121,64€ | 343.641,38€ |
| Outras contas a pagar | | | | | | | |
| Outros passivos correntes | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| | 574.921,24€ | 741.381,78€ | 815.340,98€ | 591.093,16€ | 499.398,50€ | 425.453,51€ | 351.517,53€ |
| Total do Passivo | 574.921,24€ | 741.381,78€ | 815.340,98€ | 591.093,16€ | 530.638,62€ | 487.933,77€ | 413.997,78€ |
| Total Passivo+Cap.Próprio | 814.548,02€ | 1.927.562,77€ | 2.071.904,33€ | 2.068.320,82€ | 2.097.860,60€ | 2.106.114,42€ | 2.039.704,99€ |

ANEXO VI

Indicadores Económico – Financeiros

| RÁCIOS | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|----------------------------------|------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Grau de Cobertura do Imobilizado | 0,29 | 0,62 | 0,61 | 0,71 | 0,76 | 0,76 | 0,80 |
| Solvabilidade Total | 0,42 | 1,60 | 1,54 | 2,50 | 2,95 | 2,95 | 3,32 |
| Liquidez | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,03 | 0,11 | 0,11 | 0,18 |
| Rentabilidade Cap. Próprios | -33,01% | -0,61% | 5,50% | 16,75% | 19,37% | 19,37% | 20,76% |
| Rentabilidade Inv. Total | -9,71% | -0,38% | 3,34% | 11,97% | 14,47% | 14,47% | 15,95% |
| Grau de Endividamento | 0,71 | 0,38 | 0,39 | 0,29 | 0,25 | 0,25 | 0,23 |
| Rentabilidade Económica | #DIV/0! | #DIV/0! | 71,27% | 80,47% | 78,55% | 77,53% | 76,83% |
| VAB | -79.097,40 | #REF! | 186.816,75 | 477.807,63 | 535.222,10 | 565.233,88 | 561.851,06 |
| Autonomia Financeira | 29,42% | 61,54% | 60,65% | 71,42% | 74,71% | 76,83% | 79,70% |

ANEXO VII

Análise de Viabilidade Económica Investimento e Empresa

| ANÁLISE | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 |
|--------------------------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|---------|
| Cash-Flow de Investimento | 427.149,82 | 1.331.090,76 | 311.127 | | | | | | |
| Cash-Flow de Exploração | (79.097) | (7.245) | 145.683 | 324.079 | 456.786 | 479.025 | 474.416 | 465.993 | 465.993 |
| - Resultados Líquidos | (79.097) | (7.245) | 69.110 | 247.506 | 303.641 | 335.934 | 340.128 | 340.128 | 340.128 |
| - Amortizações | 0 | 0 | 76.573 | 76.573 | 153.146 | 143.091 | 134.288 | 125.865 | 125.865 |
| Cash-Flow Líquido | (506.247) | (1.338.335) | (165.444) | 324.079 | 456.786 | 479.025 | 474.416 | 465.993 | 465.993 |
| Taxa de Actualização | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Factor de Actualização | | 1,05 | 1,10 | 1,16 | 1,22 | 1,28 | 1,34 | 1,41 | 1,48 |
| | | | | | | | | | |
| Cash-Flow Bruto Actualizado | (79.097) | (6.900) | 132.139 | 279.951 | 375.799 | 375.329 | 354.017 | 331.172 | 315.402 |
| Cash-Flow Líquido Actualizado | (506.247) | (1.274.605) | (150.063) | 279.951 | 375.799 | 375.329 | 354.017 | 331.172 | 315.402 |
| Valor Residual | | | | | | | | | |
| Cash-Flow Actualizado+Valor Residual | (506.247) | (1.274.605) | (150.063) | 279.951 | 375.799 | 375.329 | 354.017 | 331.172 | 315.402 |
| Cash-Flow Actualizado Acumulado(VA) | (506.247) | (1.780.852) | (1.930.915) | (1.650.964) | (1.275.165) | (899.836) | (545.819) | (214.647) | 100.755 |
| VAL | 1.728.813 | | | | | | | | |
| Taxa Interna de Rentabilidade-TIR | 10% | | | | | | | | |