

---

# Estudo de Viabilidade Financeira

Exploração de dois campos de Padel na freguesia de São Bento

Ótica do Investidor

---

Março de 2026

---



Introdução .....	2
Pressupostos.....	4
Pressupostos Gerais .....	4
Fiscalidade.....	4
Inflação.....	4
Total de Vendas e Serviços prestados.....	4
Análise e Justificação dos Pressupostos .....	7
Pressupostos de Exploração e Receita .....	7
Recursos Humanos e Remuneração .....	8
Investimento em Capital e Amortizações.....	9
Fundo de Maneio e Liquidez .....	9
Fontes de Financiamento .....	9
Justificação Geral dos Pressupostos .....	9
Análise Financeira .....	11
Demonstração de Resultados .....	11
Balço .....	12
Análise Financeira e de Viabilidade.....	13
Rácios Financeiros .....	14
Fundo de Maneio.....	15
Mapa de Tesouraria .....	16
Capital Próprio .....	16
Conclusão Técnica sobre a Viabilidade do Projeto .....	17

## Introdução

A presente análise financeira tem como objetivo estudar a viabilidade da exploração de dois campos de padel existentes, na ótica do investidor, considerando uma operação baseada exclusivamente em arrendamento de instalações e equipamentos já disponíveis, sem necessidade de investimento em ativos fixos significativos. Neste enquadramento, procura-se avaliar o potencial de rentabilidade do projeto, tendo em conta as características do mercado, a estrutura de custos e as fontes de receita associadas à atividade.

O padel é uma modalidade desportiva relativamente recente, com origem no México, que combina elementos do ténis e do squash e que, nas últimas décadas, se afirmou como um dos desportos com maior crescimento a nível mundial. Na Europa, e em particular na Península Ibérica, o desenvolvimento da modalidade foi especialmente significativo, com Espanha a assumir um papel de referência e Portugal a acompanhar essa trajetória de crescimento.

Em Portugal, o padel começou a ganhar expressão nos anos 90, ainda com uma presença bastante limitada e concentrada sobretudo na região de Lisboa. Até cerca de 2012, o número de praticantes e infraestruturas era reduzido, estimando-se a existência de poucos milhares de jogadores e cerca de algumas dezenas de campos. No entanto, a partir dessa altura, verificou-se um crescimento muito acelerado, impulsionado pela criação e consolidação de estruturas federativas, pelo aumento do investimento privado em clubes e pela crescente visibilidade da modalidade. Entre 2012 e 2020, o padel expandiu-se de forma significativa por todo o território nacional, tanto em contexto competitivo como recreativo.

Nos últimos anos, especialmente no período pós-pandemia, o padel consolidou-se como uma das modalidades desportivas mais praticadas em Portugal. O número de atletas federados aumentou exponencialmente, ultrapassando largamente as dezenas de milhares, e estima-se que existam mais de uma centena de milhar de praticantes ocasionais. Paralelamente, registou-se um forte crescimento do número de campos e clubes, bem como da oferta de torneios, eventos e atividades associadas. Este desenvolvimento foi sustentado por fatores como a procura por atividades ao ar livre, o reforço da componente social do desporto e o interesse crescente por experiências de lazer associadas ao bem-estar.

Apesar deste crescimento, o mercado nacional apresenta atualmente sinais de maturidade nas principais áreas urbanas, como Lisboa e Porto, onde se verifica uma maior densidade de

infraestruturas e alguma saturação da oferta. Em contrapartida, regiões periféricas e de menor densidade populacional continuam a apresentar oportunidades de expansão, sobretudo quando associadas a projetos bem dimensionados e adaptados à realidade local.

No contexto da Região Autónoma dos Açores, o desenvolvimento do padel ocorreu de forma mais tardia e gradual, refletindo as características demográficas e geográficas do arquipélago. A menor densidade populacional, a dispersão territorial e a forte tradição associativa no desporto influenciaram o ritmo de adoção da modalidade. Ainda assim, nos últimos anos tem-se verificado um interesse crescente pelo padel, com a criação de novos campos, o surgimento de iniciativas locais e o aumento do número de praticantes, tanto em contexto recreativo como competitivo.

Na Ilha Terceira, este fenómeno segue uma lógica semelhante, embora adaptada à escala do mercado local. Com uma população relativamente reduzida, mas com forte dinamismo comunitário e tradição desportiva, a ilha apresenta condições favoráveis ao desenvolvimento do padel enquanto modalidade social e de lazer. Contudo, a existência atual de apenas dois campos disponíveis constitui uma limitação clara ao acesso por parte dos praticantes, condicionando a regularidade da prática e dificultando a entrada de novos utilizadores na modalidade. Esta escassez de infraestruturas traduz-se, assim, numa procura latente não totalmente satisfeita, evidenciada pela elevada taxa de ocupação dos campos existentes e pela dificuldade em obter horários disponíveis, sobretudo em períodos de maior procura.

Neste contexto, a exploração dos dois novos campos de padel na freguesia de São Bento surge como uma resposta direta a esta limitação estrutural do mercado local, contribuindo para normalizar o acesso à prática e absorver a procura existente. Ao aumentar a oferta disponível, o projeto permitirá não só melhorar a disponibilidade de horários, como também estimular o crescimento do número de praticantes, criando condições para uma maior dinamização da modalidade na ilha.

A escala do investimento revela-se, assim, adequada à dimensão do mercado, possibilitando a criação de uma oferta sustentável e equilibrada, com receitas provenientes do aluguer de campos, da realização de aulas e da organização de eventos e torneios. Desta forma, o projeto beneficia de um enquadramento particularmente favorável, combinando a validação do modelo a nível nacional com uma situação local de oferta insuficiente, posicionando-se como um elemento-chave na consolidação e expansão do padel na Ilha Terceira.

# Pressupostos

## Pressupostos Gerais

		2026	2027	2028	2029	2030	2031
CAE Principal	9311						
Tipo de Atividade	Serviços						
Unidade Monetária	EUR						
Ano de início de investimento	2026						
Ano cruzeiro	2029						
nº de meses de exploração		6	12	12	12	12	12
nº dias funcionamento ano		183	365	365	365	365	365

## Fiscalidade

IRC	14,70%
TSU Empresa	23,75%
TSU Colaboradores	11,00%
IVA taxa normal	16,00%
IVA taxa intermédia	9,00%
IVA taxa reduzida	4,00%

## Inflação

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Taxa de inflação	0,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Taxa de crescimento de remunerações de pessoal	0,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

## Total de Vendas e Serviços prestados

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Vendas e Serviços Prestados</b>	51840	132 192	155 061	166071	174474	183 302
<b>Total IVA Vendas e Serviços prestados</b>	8 294	21 151	24810	26571	27916	29328
<b>Serviços Prestados</b>	51 840	132192	155061	166071	174474	183302
IVA Serviços Prestados	8 294	21 151	24810	26571	27916	29328
Quantidade Vendida	2 160	5 400	6 210	6 521	6 716	6 918
PVP	24	24	25	25	26	26
Taxa de Crescimento de Vendas	0,00%	25,00%	15,00%	5,00%	3,00%	3,00%

## Total Fornecimento e Serviços Externos

FSE		21 180	43 207	44 071	44 953	45 852	46 769
<b>IVA dos FSE</b>		<b>3 257</b>	<b>6 644</b>	<b>6 777</b>	<b>6 912</b>	<b>7 051</b>	<b>7 192</b>
<b>Subcontratos</b>	Valor Mensal	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Subcontratos	0	0	0	0	0	0	0
<b>Serviços Especializados</b>	Valor Mensal	<b>5 700</b>	<b>11 628</b>	<b>11 861</b>	<b>12 098</b>	<b>12 340</b>	<b>12 587</b>
Trabalhos Especializados	150	900	1 836	1 873	1 910	1 948	1 987
Publicidade e Propaganda	200	1 200	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Vigilância e Segurança	100	600	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Honorários	300	1 800	3 672	3 745	3 820	3 897	3 975
Comissões	50	300	612	624	637	649	662
Conservação e Reparação	150	900	1 836	1 873	1 910	1 948	1 987
<b>Materiais</b>	Valor Mensal	<b>1 500</b>	<b>3 060</b>	<b>3 121</b>	<b>3 184</b>	<b>3 247</b>	<b>3 312</b>
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	150	900	1 836	1 873	1 910	1 948	1 987
Livros e Documentação Técnica	30	180	367	375	382	390	397
Material de Escritório	50	300	612	624	637	649	662
Artigos para Oferta	20	120	245	250	255	260	265
<b>Energia e Fluidos</b>	Valor Mensal	<b>1 800</b>	<b>3 672</b>	<b>3 745</b>	<b>3 820</b>	<b>3 897</b>	<b>3 975</b>
Eletricidade	250	1 500	3 060	3 121	3 184	3 247	3 312
Combustíveis	0	0	0	0	0	0	0
Água	50	300	612	624	637	649	662
<b>Deslocações, Estadas e Transportes</b>	Valor Mensal	<b>900</b>	<b>1 836</b>	<b>1 873</b>	<b>1 910</b>	<b>1 948</b>	<b>1 987</b>
Deslocações e Estadas	100	600	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Transportes de Pessoal	50	300	612	624	637	649	662
Transportes de Mercadorias	0	0	0	0	0	0	0
<b>Serviços Diversos</b>	Valor Mensal	<b>10 980</b>	<b>22 399</b>	<b>22 847</b>	<b>23 304</b>	<b>23 770</b>	<b>24 246</b>
Rendas e Aluguers	1500	9 000	18 360	18 727	19 102	19 484	19 873
Comunicação	80	480	979	999	1 019	1 039	1 060
Seguros	100	600	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Royalties	0	0	0	0	0	0	0
Contencioso e Notariado	20	120	245	250	255	260	265
Despesas de Representação	30	180	367	375	382	390	397
Limpeza, Higiene e Conforto	100	600	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
<b>Outros Serviços</b>	Valor Mensal	<b>300</b>	<b>612</b>	<b>624</b>	<b>637</b>	<b>649</b>	<b>662</b>
Outros Serviços	50	300	612	624	637	649	662

## Remunerações

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Remuneração Base Total (Inclui IHT, diuturnidades)</b>	<b>10 500</b>	<b>37 128</b>	<b>37 871</b>	<b>38 628</b>	<b>39 401</b>	<b>40 189</b>
Gerência	10 500	21 420	21 848	22 285	22 731	23 186
Administrativo	-	15 708	16 022	16 343	16 669	17 003
<b>Subsídio de Alimentação Total</b>	<b>578</b>	<b>2 463</b>	<b>2 513</b>	<b>2 451</b>	<b>2 500</b>	<b>2 500</b>
Subsídio de Alimentação	578	2 463	2 513	2 451	2 500	2 500
<b>Segurança Social</b>	<b>3 649</b>	<b>12 902</b>	<b>13 160</b>	<b>13 423</b>	<b>13 692</b>	<b>13 966</b>
TSU Empresa	2 494	8 818	8 994	9 174	9 358	9 545
TSU Colaboradores	1 155	4 084	4 166	4 249	4 334	4 421
<b>IRS</b>	<b>1 575</b>	<b>5 569</b>	<b>5 681</b>	<b>5 794</b>	<b>5 910</b>	<b>6 028</b>
IRS	1 575	5 569	5 681	5 794	5 910	6 028
<b>Outros Gastos com Pessoal (Formação, HST, EPI, outros)</b>	<b>720</b>	<b>2 938</b>	<b>2 996</b>	<b>3 056</b>	<b>3 117</b>	<b>3 180</b>
<b>IVA</b>	<b>103</b>	<b>419</b>	<b>427</b>	<b>436</b>	<b>444</b>	<b>453</b>
Formação	300	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Higiene Segurança no Trabalho (HST)	180	734	749	764	779	795
Equipamento Especializado Individual (EPI)	240	979	999	1 019	1 039	1 060

## Investimentos

Investimento em Capital fixo (CAPEX)	Anos Amort	Valor Amort. Mensal	2026
<b>Ativo fixo tangíveis</b>			3 500
Terrenos e Recursos Naturais		-	
Edifícios e outras construções		-	
Equipamento básico		-	
Equipamento ligeiro	5	58	3 500

## ***Análise e Justificação dos Pressupostos***

O presente estudo financeiro tem como objetivo analisar a viabilidade da exploração de dois campos de padel existentes, na ótica do investidor, considerando uma operação baseada exclusivamente em arrendamento de instalações e equipamentos existentes, sem necessidade de investimento em ativos fixos significativos. O projeto inicia a atividade em 2026, com um período de exploração parcial de seis meses, atingindo o ano de cruzeiro em 2029 e mantendo-se até 2031, operando de forma contínua ao longo de todo o horizonte de análise.

## ***Pressupostos de Exploração e Receita***

A estimativa do número de jogos foi definida com base numa abordagem prudente e progressiva, tendo em consideração a capacidade instalada dos campos, o ritmo expectável de penetração no mercado local e benchmarks de ocupação observados em clubes de padel em Portugal. De acordo com dados do setor e práticas correntes de operadores, a taxa de ocupação média tende a situar-se entre 40% e 60% em cenários estabilizados, podendo atingir níveis superiores em mercados com oferta limitada e procura não totalmente satisfeita, como é o caso da Ilha Terceira.

Neste contexto, foi assumido um crescimento gradual da procura ao longo do período de análise, refletindo a fase inicial de implementação, a progressiva fidelização de utilizadores e a dinamização da atividade através de aulas, eventos e torneios.

No ano de 2026, considerando apenas seis meses de operação, estima-se a realização de 2.160 jogos, o que corresponde a um nível de utilização ainda em fase de arranque (aproximadamente 50% de taxa de ocupação média). Para os anos seguintes, foi projetada uma trajetória de crescimento sustentado: 5.400 jogos em 2027 (+25%), 6.210 em 2028 (+15%), 6.521 em 2029 (+5%), 6.716 em 2030 (+3%) e 6.918 jogos em 2031 (+3%). Esta evolução reflete uma aproximação progressiva a níveis de maturidade do mercado, com taxas de ocupação entre 60% e 70%, em linha com operações bem posicionadas em mercados de dimensão comparável.

O preço por jogo foi inicialmente fixado em 24 €, valor consistente com a prática observada em mercados regionais e com a sensibilidade ao preço expectável no contexto local. A partir de 2027, foi considerada uma atualização anual de preços com base numa taxa de inflação estimada de 2%, permitindo preservar o valor real das receitas ao longo do tempo. Neste enquadramento, o preço médio por jogo evolui gradualmente até cerca de 26 € em 2031.



Estes pressupostos encontram suporte em análises de mercado do setor do padel na Península Ibérica, nomeadamente relatórios de federações nacionais, operadores privados e estudos da indústria desportiva, os quais indicam padrões consistentes de crescimento da procura, forte concentração da utilização em horários de maior procura (prime time) e níveis de ocupação elevados em mercados com restrições de oferta. Assim, o cenário projetado combina prudência na fase inicial com uma evolução realista para níveis de exploração sustentáveis, alinhados com as melhores práticas do setor.

### ***Estrutura de Custos e Serviços Externos***

Os fornecimentos e serviços externos foram detalhados de forma a refletir as despesas recorrentes da operação:

- Subcontratos: não aplicáveis, pois, a operação é gerida internamente.
- Serviços especializados (trabalhos técnicos, manutenção, reparações) com valores mensais moderados, garantindo operação segura e adequada.
- Publicidade e marketing, vigilância e segurança, honorários administrativos e pequenas comissões foram dimensionados para suportar a visibilidade do projeto e assegurar conformidade legal e operacional.
- Energia e água, comunicação e outros consumíveis foram estimados com base em consumo médio de estabelecimentos de lazer similares.
- Rendas e alugueres foram fixadas em 1.500 €/mês, refletindo o custo do arrendamento dos campos existentes.
- Limpeza, higiene, confortos e outros serviços foram incluídos para assegurar condições adequadas aos clientes, contribuindo para a satisfação e fidelização.

### ***Recursos Humanos e Remuneração***

A estrutura de colaboradores foi projetada para ser enxuta e eficiente, começando com apenas um elemento de gerência em 2026, adicionando um administrativo em 2027, mantendo um quadro fixo de dois colaboradores até 2031. Não se prevê pessoal comercial ou operacional adicional, dado o baixo nível de complexidade operacional dos campos de padel arrendados.

A remuneração base mensal é de 1.500 € para a gerência e 1.100 € para o administrativo, com acréscimos anuais de 2% a partir de 2027, alinhados com a inflação e com as práticas de mercado. Adicionalmente, é considerado subsídio de alimentação de 5 € por dia, garantindo conformidade com legislação laboral. Outros custos com pessoal incluem formação, higiene e segurança no trabalho (HST) e equipamentos de proteção individual (EPI), refletindo boas práticas de gestão de risco e segurança laboral.

### ***Investimento em Capital e Amortizações***

O único investimento significativo considerado é em equipamento ligeiro, no valor de 3.500 €, correspondente a computadores, impressora, telemóvel, raquetes e bolas. Estes ativos foram amortizados ao longo de 5 anos, resultando numa amortização mensal de 58 €, garantindo que os custos de depreciação são adequadamente distribuídos ao longo da vida útil do projeto.

### ***Fundo de Maneio e Liquidez***

O fundo de maneio foi projetado com base na operacionalidade do negócio, considerando que os clientes pagam os jogos à reserva ou no checkout, o que implica prazo médio de recebimento de 0 dias. Por outro lado, a empresa pagará fornecedores em 30 dias, permitindo uma gestão eficiente da tesouraria. As necessidades de tesouraria anuais variam entre 345 € e 7.103 €, refletindo flutuações sazonais e o aumento gradual da atividade.

### ***Fontes de Financiamento***

Dada a natureza do projeto e o baixo montante de investimento necessário, a financiamento é totalmente suportado por capital próprio, não havendo necessidade de recorrer a crédito bancário ou incentivos externos. Esta estrutura reduz o risco financeiro e permite que toda a análise se concentre na capacidade de gerar cash flow operacional positivo.

### ***Justificação Geral dos Pressupostos***

Todos os pressupostos foram definidos com base em:

- Realidade operacional do setor de lazer e práticas de mercado;
- Crescimento gradual da procura compatível com a capacidade instalada e sazonalidade;

- Ajustes anuais pela inflação para refletir a evolução dos preços e salários;
- Estrutura de custos enxuta, garantindo cobertura eficiente de despesas recorrentes;
- Gestão de liquidez conservadora, assegurando operação contínua sem necessidade de financiamento externo.

Com estes pressupostos, o projeto evidencia fluxos de caixa operacionais positivos desde o primeiro ano, permitindo cobertura integral de despesas e manutenção da liquidez, garantindo a sustentabilidade financeira e operacional ao longo de todo o horizonte de exploração.

## Análise Financeira

### Demonstração de Resultados

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Vendas e Serviços prestados	51 840	132 192	155 061	166 071	174 474	183 302
Subsídios à Exploração	-	-	-	-	-	-
Varição nos Inventários da Produção	-	-	-	-	-	-
CMVMC	-	-	-	-	-	-
FSE	(21 180)	(43 207)	(44 071)	(44 953)	(45 852)	(46 769)
Gastos com o Pessoal	(14 291)	(51 347)	(52 374)	(53 310)	(54 376)	(55 413)
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-
Outros Rendimentos	-	90	263	518	812	1 134
Outros Gastos	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA (Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos)</b>	16 369	37 728	58 879	68 326	75 058	82 254
Gastos/Reversões de Depreciação e Amortização	(350)	(700)	(700)	(700)	(700)	(350)
<b>EBIT (Resultado Operacional)</b>	16 019	37 028	58 179	67 626	74 358	81 904
Juros e Gastos Similares Suportados	-	-	-	-	-	-
<b>EBT (Resultado Antes de Impostos)</b>	16 019	37 028	58 179	67 626	74 358	81 904
Imposto	(2 355)	(5 443)	(8 552)	(9 941)	(10 931)	(12 040)
<i>IRC</i>	(2 355)	(5 443)	(8 552)	(9 941)	(10 931)	(12 040)
<i>Derrama Municipal</i>	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado Líquido</b>	13 664	31 585	49 627	57 685	63 427	69 864

## Balanço

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Ativo</b>						
<b>Ativo não corrente</b>	<b>3 150</b>	<b>2 450</b>	<b>1 750</b>	<b>1 050</b>	<b>350</b>	<b>-</b>
Ativos fixos tangíveis	3 150	2 450	1 750	1 050	350	-
Ativos intangíveis	-	-	-	-	-	-
Outros investimentos financeiros	-	-	-	-	-	-
<b>Ativo corrente</b>	<b>20 117</b>	<b>54 659</b>	<b>105 712</b>	<b>164 510</b>	<b>228 983</b>	<b>299 556</b>
Inventários	-	-	-	-	-	-
Clientes	-	-	-	-	-	-
EOEP	-	-	-	-	-	-
Caixa e depósitos bancários	20 117	54 659	105 712	164 510	228 983	299 556
<b>Total do Ativo</b>	<b>23 267</b>	<b>57 109</b>	<b>107 462</b>	<b>165 560</b>	<b>229 333</b>	<b>299 556</b>
<b>Capital Próprio</b>	<b>16 164</b>	<b>47 749</b>	<b>97 376</b>	<b>155 061</b>	<b>218 488</b>	<b>288 352</b>
Capital Social	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Prestações suplementares	-	-	-	-	-	-
Resultados Transitados	-	13 664	45 249	94 876	152 561	215 988
Reservas legais	-	-	-	-	-	-
Resultado Líquido	13 664	31 585	49 627	57 685	63 427	69 864
Outras variações Capital Próprio	-	-	-	-	-	-
<b>Passivo</b>						
<b>Passivo não corrente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Financiamentos obtidos (MLP)	-	-	-	-	-	-
<b>Passivo corrente</b>	<b>7 103</b>	<b>9 360</b>	<b>10 087</b>	<b>10 499</b>	<b>10 845</b>	<b>11 204</b>
Fornecedores	4 152	4 373	4 461	4 550	4 641	4 734
EOEP	2 951	4 987	5 626	5 949	6 204	6 470
Financiamentos obtidos (CP)	-	-	-	-	-	-
Outras dívidas a pagar	-	-	-	-	-	-
<b>Total Passivo</b>	<b>7 103</b>	<b>9 360</b>	<b>10 087</b>	<b>10 499</b>	<b>10 845</b>	<b>11 204</b>
<b>Total Capital Próprio + Passivo</b>	<b>23 267</b>	<b>57 109</b>	<b>107 462</b>	<b>165 560</b>	<b>229 333</b>	<b>299 556</b>

## Análise Financeira e de Viabilidade

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
+ EBIT	16 019	37 028	58 179	67 626	74 358	81 904
- Imposto	(2 355)	(5 443)	(8 552)	(9 941)	(10 931)	(12 040)
+ Depreciações e Amortizações	350	700	700	700	700	350
- Variação Fundo de Maneio	7 103	2 257	727	413	345	359
- CAPEX	(3 500)	-	-	-	-	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>17 617</b>	<b>34 542</b>	<b>51 053</b>	<b>58 798</b>	<b>64 473</b>	<b>70 574</b>
Juros e Gastos Similares Suportados	-	-	-	-	-	-
Financiamentos obtidos	-	-	-	-	-	-
Amortização de financiamentos	-	-	-	-	-	-
<b>FCFE</b>	<b>17 617</b>	<b>34 542</b>	<b>51 053</b>	<b>58 798</b>	<b>64 473</b>	<b>70 574</b>
Valor residual						- 11 204
<b>FCFE com VR</b>	<b>17 617</b>	<b>34 542</b>	<b>51 053</b>	<b>58 798</b>	<b>64 473</b>	<b>59 370</b>
Perpetuidade						1 764 338
<b>FCFE com perpetuidade</b>	<b>17 617</b>	<b>34 542</b>	<b>51 053</b>	<b>58 798</b>	<b>64 473</b>	<b>1 834 911</b>

ANÁLISE DE VIABILIDADE	C/ Valor Residual	c/ Perpetuidade
VAL	254 212	1 713 578

## Rácios Financeiros

<b>Rentabilidade do Negócio</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>	<b>2031</b>
Margem Operacional	32%	29%	38%	41%	43%	45%
Margem líquida	26%	24%	32%	35%	36%	38%
Rentabilidade do Ativo	59%	55%	46%	35%	28%	23%
<b>Atividade operacional</b>						
Turnover do ativo	223%	231%	144%	100%	76%	61%
<b>Retorno</b>						
ROIC (Rentabilidade do Capital Investido)	59%	55%	46%	35%	28%	23%
ROE (Rentabilidade do Capital Próprio)	85%	66%	51%	37%	29%	24%
<b>Liquidez</b>						
Liquidez geral	283%	584%	1048%	1567%	2111%	2674%
<b>Financeiros</b>						
Autonomia Financeira	69%	84%	91%	94%	95%	96%
Endividamento	31%	16%	9%	6%	5%	4%
Solvabilidade	328%	610%	1065%	1577%	2115%	2674%

## Fundo de Maneio

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Necessidades de Fundo de Maneio</b>	-	-	-	-	-	-
Clientes	-	-	-	-	-	-
Inventários	-	-	-	-	-	-
EOEP (Estado e Outros Entes Públicos)	-	-	-	-	-	-
IVA	-	-	-	-	-	-
Outros créditos a receber						
<b>Recursos de Fundo de Maneio</b>	<b>7 103</b>	<b>9 360</b>	<b>10 087</b>	<b>10 499</b>	<b>10 845</b>	<b>11 204</b>
Fornecedores	4 152	4 373	4 461	4 550	4 641	4 734
EOEP (Estado e Outros Entes Públicos)	2 951	4 987	5 626	5 949	6 204	6 470
IRS	450	796	812	828	844	861
IVA	1 458	2 348	2 934	3 204	3 404	3 614
TSU	1 043	1 843	1 880	1 918	1 956	1 995
FCT	-	-	-	-	-	-
Outras dívidas a pagar						
<b>Fundo de Maneio</b>	<b>(7 103)</b>	<b>(9 360)</b>	<b>(10 087)</b>	<b>(10 499)</b>	<b>(10 845)</b>	<b>(11 204)</b>
<b>Varição Fundo de Maneio</b>	<b>(7 103)</b>	<b>(2 257)</b>	<b>(727)</b>	<b>(413)</b>	<b>(345)</b>	<b>(359)</b>
IVA	4 375	14 088	17 606	19 223	20 421	21 684
IVA liquidado	8 294	21 151	24 810	26 571	27 916	29 328
IVA dedutível	3 919	7 062	7 204	7 348	7 495	7 645



## Mapa de Tesouraria

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Cash Flow operacional</b>	<b>21 677</b>	<b>34 542</b>	<b>51 053</b>	<b>58 798</b>	<b>64 473</b>	<b>70 574</b>
<b>Inflow</b>	60 134	153 433	180 134	193 160	203 202	213 765
<b>Outflow</b>	38 457	118 891	129 081	134 362	138 729	143 191
<b>Cash Flow de Financiamento</b>	<b>2 500</b>	-	-	<b>(0)</b>	-	<b>(0)</b>
<b>Inflow</b>	2 500	-	-	(0)	-	(0)
<b>Outflow</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Cash Flow de Investimento</b>	<b>(4 060)</b>	-	-	-	-	-
<b>Inflow</b>						
<b>Outflow</b>	4060					
<b>Cash no início do ano</b>	<b>0</b>	<b>20 117</b>	<b>54 659</b>	<b>105 712</b>	<b>164 510</b>	<b>228 983</b>
<b>Cash no final do ano</b>	<b>20 117</b>	<b>54 659</b>	<b>105 712</b>	<b>164 510</b>	<b>228 983</b>	<b>299 556</b>
<b>Necessidades de Tesouraria</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Capital Próprio

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Capital Próprio						
Capital Social	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Prestações suplementares	-	-	-	-	-	-
Resultado Líquido	13 664	31 585	49 627	57 685	63 427	69 864
Resultados Transitados		13 664	45 249	94 876	152 561	215 988
Dividendos	-	-	-	-	-	-
Reservas legais	-	-	-	-	-	-
Outras Variações Capital Próprio	-	-	-	-	-	-
<b>Total Capital Próprio</b>	<b>16 164</b>	<b>47 749</b>	<b>97 376</b>	<b>155 061</b>	<b>218 488</b>	<b>288 352</b>
<b>Variações Capital Próprio</b>	<b>16 164</b>	<b>31 585</b>	<b>49 627</b>	<b>57 685</b>	<b>63 427</b>	<b>69 864</b>
<b>Variações Capital Próprio (sem Prestações suplementares)</b>	<b>16 164</b>	<b>31 585</b>	<b>49 627</b>	<b>57 685</b>	<b>63 427</b>	<b>69 864</b>

## **Conclusão Técnica sobre a Viabilidade do Projeto**

O presente estudo foi desenvolvido na ótica do investidor, considerando a exploração de dois campos de padel já construídos, que serão arrendados para efeitos operacionais. Dada a inexistência de investimento inicial significativo e a não necessidade de recorrer a financiamentos externos, o projeto apresenta características típicas de operação de baixo risco financeiro inicial, focando-se essencialmente na sustentabilidade operacional e geração de fluxos de caixa.

O modelo de negócio baseia-se exclusivamente na exploração de instalações e equipamentos existentes, permitindo que a empresa se concentre na gestão eficiente das receitas e despesas recorrentes, sem se submeter à volatilidade associada a amortização de ativos ou obrigações financeiras de longo prazo. Neste contexto, indicadores clássicos de avaliação de investimento, tais como Valor Atual Líquido (VAL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback, tornam-se irrelevantes, pois não refletem a realidade operacional do projeto.

A análise financeira detalhada evidencia que o projeto gera Cash Flows operacionais consistentemente positivos ao longo do horizonte de exploração projetado (cinco anos). Estes fluxos consideram de forma adequada as variações do fundo de maneiio, bem como todas as despesas correntes, incluindo salários, serviços externos, alugueres, fornecimentos e encargos associados à operação. Tal situação garante que a empresa possui liquidez suficiente para suportar a operação contínua, mantendo a capacidade de cumprir com as suas obrigações financeiras e operacionais mesmo em períodos de menor procura.

A avaliação de indicadores operacionais reforça a robustez do projeto:

- A margem operacional estimada situa-se entre 20% e 40%, demonstrando uma capacidade consistente de gerar lucro operacional sobre as receitas geradas pelos campos.
- O ponto de equilíbrio (break-even) é alcançável com níveis de utilização realistas dos campos, confirmando que o negócio é sustentável mesmo em cenários de procura reduzida.
- A tesouraria mínima projetada é suficiente para cobrir pelo menos um mês de despesas operacionais, assegurando uma margem de segurança financeira face a flutuações de receitas ou atrasos de cobrança.

Diante destas evidências, conclui-se que o projeto apresenta viabilidade financeira clara, sustentada por um modelo de negócio baseado em receitas recorrentes e gestão eficiente de custos operacionais. A inexistência de investimento inicial relevante e de endividamento externo reforça a robustez do fluxo de caixa operacional, permitindo que a análise se centre na capacidade de geração de liquidez, sustentabilidade da operação e manutenção do equilíbrio financeiro, elementos críticos para o sucesso e continuidade do empreendimento.