



ORÇAMENTO RECEÇÃO AO CALDEIRO

2025 / 2026



Introdução

O ano de 2025 marca o regresso da **Receção ao Caloiro do Algarve** ao espaço que é considerado a sua verdadeira “casa”: as emblemáticas **Muralhas de Faro**. Este evento, de referência no calendário académico, oferece **oito noites** de celebração e integração, dedicadas a receber os novos estudantes que, iniciarão o seu percurso académico e pessoal nesta cidade e na universidade que os acolherá nos próximos anos.

Mantendo viva a tradição, a edição de 2025 contará com a **Monumental Serenata** como momento inaugural do ano letivo, reforçando a ligação entre a academia, a cidade e os estudantes. Como novidade, a programação será ajustada, reduzindo o número de dias de espetáculo dentro do recinto das Muralhas de Faro e introduzindo, no primeiro dia, um **Arraial Académico** no Campus da Penha, a decorrer das **22h00 às 02h00**.

Esta alteração tem um duplo objetivo:

- **Proporcionar aos novos estudantes** uma experiência autêntica de um arraial académico, atividade que ocorre regularmente ao longo do ano letivo;
 - **Potenciar a programação nas Muralhas**, concentrando as atuações nos dias em que o investimento artístico é mais significativo, o que se reflete numa maior atratividade e, consequentemente, num aumento do potencial de receita de bilheteira.

Para além disso, a divisão estratégica das atividades entre o Campus da Penha e o recinto das Muralhas permitirá **distribuir de forma equilibrada o consumo**, evitando a saturação num único espaço e prevenindo a tendência de menor consumo em locais frequentados com regularidade.

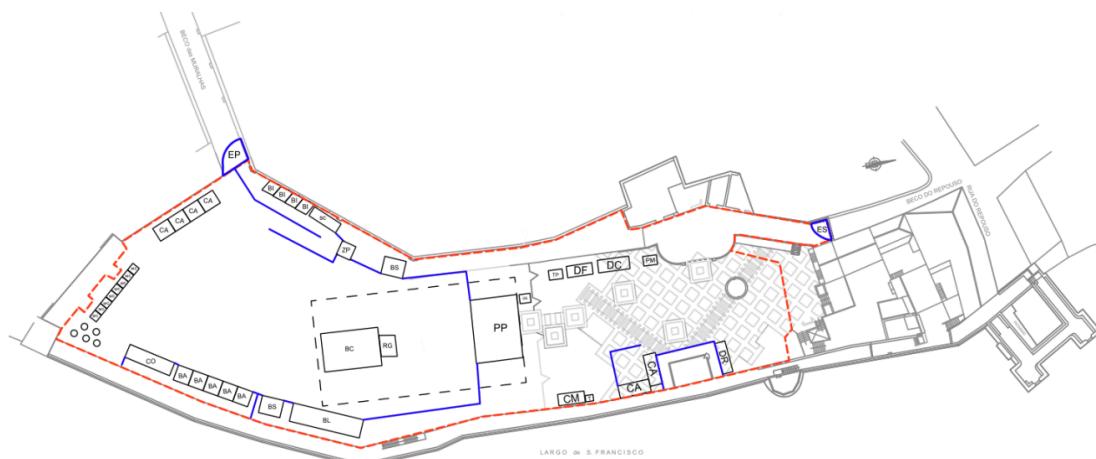


Fig. 1 - Planta do Recinto

Análise de Estratégias de Produção

A produção de um evento envolve muito mais do que escolher artistas, montar palcos e vender bilhetes — é um processo que exige um plano estratégico e tomada de decisões com base em dados. É aqui que entra a **análise de estratégia de produção**: uma ferramenta essencial para garantir que cada escolha feita contribui para o sucesso global do evento.

A análise de estratégia de produção permite:

- **Definir prioridades:** ajuda a entender onde faz sentido concentrar recursos, sejam eles financeiros, humanos ou logísticos;
- **Identificar oportunidades e riscos:** mostra pontos fortes que podem ser explorados e fragilidades que precisam de ser corrigidas;
- **Aumentar a eficiência:** garante que o plano e execução de cada dia de evento estão alinhados com os objetivos gerais do mesmo;

Cada dia de um evento tem custos e potenciais de receita diferentes. Ao **comparar o investimento diário com o retorno de bilheteira**, é possível:

- **Avaliar a rentabilidade de cada dia**, percebendo quais geram maior margem de lucro e quais estão abaixo das expectativas;
 - **Ajustar a programação** para equilibrar dias mais fortes (em cachês e público) com dias de menor peso financeiro;
- **Optimizar recursos**: redistribuir orçamento e esforços de marketing para os dias com maior potencial de retorno;

Ao recolher e estudar dados de várias edições, a organização do evento cria um histórico estratégico que permite prever tendências, planejar melhor os cachês, escolher datas mais vantajosas e até ajustar preços de bilheteira.

Comparar investimento com retorno não é apenas uma questão financeira — é um exercício de **visão e de sustentabilidade**, que garante que o evento mantém qualidade, relevância e viabilidade nos próximos anos.

CACHÊS

Para a definição da proposta de cartaz, realizou-se inicialmente uma **análise do público médio** presente em cada dia das últimas **três edições**, o que permitiu compreender padrões de afluência e preferências. Em seguida, avaliou-se a percentagem de estudantes em relação ao público geral, de forma a identificar o perfil predominante em cada dia da Receção ao Caloiro.

A partir destes dados, foi possível traçar estratégias direcionadas: nos dias em que a presença de estudantes é mais significativa, optou-se por **investir** em artistas e estilos musicais alinhados com este segmento, garantindo **maior adesão**. No sábado, por se tratar de um dia com distribuição equilibrada — aproximadamente **50% de estudantes e 50% público geral** —, a seleção artística priorizou nomes que seriam capazes de agradar a ambos os perfis, maximizando a atratividade e o potencial de bilheteira.

Definiu-se que a maior parte dos investimentos seriam **concentrados no fim de semana**, aproveitando o maior fluxo de público e a possibilidade de gerar receitas mais elevadas nas bilheteiras. Durante os dias de semana, a programação foi pensada para valorizar artistas locais, reduzindo custos com deslocações, alojamento, catering e alimentação. Com esta abordagem, garante-se não apenas uma programação equilibrada e financeiramente viável, mas também um alinhamento estratégico entre o perfil do público, a seleção artística e a rentabilidade do evento.

Bilheteiras Passadas - Estudantes				
Dia	2022	2023	2024	Média
Quinta-feira	1086	712	735	844
Sexta-feira	800	1388	1034	1074
Sábado	1000	1055	322	792
Domingo	251	228	494	324
Segunda-feira	258	394	816	489
Terça-feira	1071	1038	345	818
Quarta-feira	243	611	445	433
Quinta-feira	1641	1765	1067	1491
TOTAL	6350	7191	5258	

Fig. 2 - Bilheteiras passadas - Estudantes

CACHÊS

O público estudante apresenta maior peso na bilheteira, com destaque para a última quinta-feira, que regista a média mais alta (**1.491 bilhetes**) e para a sexta-feira (**1.074 bilhetes**). Os valores mais baixos concentram-se no domingo (**324**) e na quarta-feira (**433**), o que indica menor atratividade ou menor disponibilidade desse segmento nestes dias que poderá ser proveniente das várias atividades que os cursos realizam durante as duas primeiras semanas de aulas. Observa-se, também, uma quebra acentuada no sábado de 2024, que pode ter relação com o artista apresentado, outros eventos, ou até a localização do ano passado.

Já o público geral tem presença globalmente inferior, com médias diárias mais baixas. A maior afluência ocorre na sexta-feira (**667 bilhetes**) e no sábado (**634 bilhetes**), corroborando que o fim de semana é o período mais forte para este segmento. Os dias de semana apresentam médias reduzidas, com especial destaque para a quarta-feira (**117 bilhetes**) e a primeira quinta-feira (**118 bilhetes**), onde a participação é muito limitada.

De forma geral, a análise mostra que o evento é claramente impulsionado pelo público estudante, sobretudo na quinta e sextas-feiras, enquanto o público geral concentra-se no fim de semana, principalmente na sexta-feira e sábado. Essa distinção permite ajustar a programação e a comunicação para maximizar o apelo de cada dia conforme o perfil predominante.

Bilheteiras Passadas - Público Geral				
Dia	2022	2023	2024	Média
Quinta-feira	126	113	115	118
Sexta-feira	549	1008	445	667
Sábado	944	788	171	634
Domingo	143	94	240	159
Segunda-feira	123	41	578	247
Terça-feira	365	332	35	244
Quarta-feira	102	174	74	117
Quinta-feira	567	270	145	327
TOTAL	2919	2820	1803	

Fig. 3 - Bilheteiras passadas - Público Geral

CACHÊS

Posteriormente, procedemos à **análise entre o montante pago em cachês e a receita líquida obtida em bilheteira**, segmentada por dia de evento. Esta análise teve como finalidade identificar correlações entre a magnitude do investimento em artistas e a **variação da procura**, medida através do volume de bilhetes vendidos e da receita associada.

Foram considerados, para cada dia, indicadores como: **custo total dos artistas, número absoluto de entradas e a sua receita, e relação percentual entre investimento e receita**. A partir destes dados, procurou-se determinar se o aumento do investimento artístico se traduz em acréscimos proporcionais de público, ou se a afluência mantém um padrão estável independentemente do cartaz, sugerindo que a motivação para a presença no recinto poderá ter origem em fatores extrínsecos à programação musical.

Este estudo permite fundamentar decisões futuras de programação e alocação orçamental, otimizando a relação custo-benefício do evento e contribuindo para a **maximização do retorno**.

Cachet	2022	2023	2024	média	Sparkline
Quinta-feira	150,00 €	150,00 €	200,00 €	166,67 €	
Sexta-feira	9 469,77 €	21 303,50 €	12 186,84 €	14 320,04 €	
Sábado	9 335,00 €	13 690,00 €	12 546,00 €	11 857,00 €	
Domingo	533,33 €	650,00 €	1 560,00 €	914,44 €	
Segunda-feira	450,00 €	500,00 €	500,00 €	483,33 €	
Terça-feira	750,00 €	900,00 €	2 706,00 €	1 452,00 €	
Quarta-feira	1 650,00 €	2 214,00 €	2 214,00 €	2 026,00 €	
Quinta-feira	1 845,00 €	2 610,00 €	2 845,00 €	2 433,33 €	
TOTAL	24 183,10 €	42 017,50 €	34 757,84 €	33 652,81 €	

Fig. 4 - Valor dispendido em cachês

Bilheteiras Diárias	2022	2023	2024	média	Sparkline
Quinta-feira	377,57 €	452,00 €	460,00 €	429,86 €	
Sexta-feira	12 980,95 €	25 596,00 €	17 464,00 €	18 680,32 €	
Sábado	20 973,32 €	23 425,00 €	6 600,00 €	16 999,44 €	
Domingo	1 120,20 €	604,00 €	240,00 €	654,73 €	
Segunda-feira	1 344,04 €	993,00 €	578,00 €	971,68 €	
Terça-feira	7 822,37 €	2 385,00 €	9 548,00 €	6 585,12 €	
Quarta-feira	1 566,66 €	3 314,00 €	2 743,00 €	2 541,22 €	
Quinta-feira	20 798,48 €	21 970,00 €	18 905,00 €	20 557,83 €	
TOTAL	65 960,00 €	92 294,00 €	48 498,00 €	68 917,33 €	

Fig. 5 - Valor faturado em bilheteiras

CACHÊS

Posteriormente, procedemos à **análise entre o montante pago em cachês e a receita líquida obtida em bilheteira**, segmentada por dia de evento. Esta análise teve como finalidade identificar correlações entre a magnitude do investimento em artistas e a **variação da procura**, medida através do volume de bilhetes vendidos e da receita associada.

Foram considerados, para cada dia, indicadores como: **custo total dos artistas, número absoluto de entradas e a sua receita, e relação percentual entre investimento e receita**. A partir destes dados, procurou-se determinar se o aumento do investimento artístico se traduz em acréscimos proporcionais de público, ou se a afluência mantém um padrão estável independentemente do cartaz, sugerindo que a motivação para a presença no recinto poderá ter origem em fatores extrínsecos à programação musical.

Este estudo permite fundamentar decisões futuras de programação e alocação orçamental, otimizando a relação custo-benefício do evento e contribuindo para a **maximização do retorno**.

Média	Público Total	Variação
Muralhas de Faro 2022	9269	7%
Muralhas de Faro 2023	10011	
Piscinas Municipais 2024	7061	-37%
Média das Muralhas de Faro	9640	-10%
Média ajustada com 2024	8780	

Fig. 6 - Média ajustada com 2024

CACHÊS

Consideramos a imputação do público como instrumento de análise, de forma a compreender onde poderiam ser realizados eventuais **ajustamentos sem comprometer a adesão global ao evento**. O objetivo não poderia ser aumentar indiscriminadamente os preços de bilhética, sob pena de desincentivar parte relevante do público e colocar em risco a sustentabilidade do evento.

A leitura dos dados de **2022, 2023 e 2024** permite-nos observar que a maior concentração de público se verifica, de forma consistente, entre **quinta-feira e sábado**, com uma predominância clara do segmento **estudantil** (representando, em média, entre **58% e 87%** do total diário nestes dias). Já o **público-geral mostra maior expressão nas noites de sábado** e, sobretudo, ao longo da semana (**segunda a quarta-feira**), embora em menor escala.

Concluímos que, **quinta, sexta e sábado são os dias que devem concentrar os principais investimentos em cachês**, já que são aqueles que historicamente garantem maior volume de público e retorno. Por outro lado, ao analisar os diferentes perfis, fica igualmente claro que o público estudantil constitui o núcleo mais fiel e volumoso da audiência, devendo, por isso, ser capitalizado de forma estratégica. Isso significa direcionar grande parte do line-up de artistas e da comunicação para este segmento, sem descurar a criação de momentos específicos capazes de atrair também o público-geral, garantindo assim um equilíbrio entre fidelização e diversificação da audiência.

Em suma, esta análise de imputação não só orienta os ajustes financeiros necessários como também indica com clareza qual o tipo de público que deve ser priorizado e como estruturar o cartaz para maximizar a adesão e o impacto do evento.

CACHÊS

Imputação Público								
2022								
	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	1086	800	1000	251	258	1071	243	1641
Público-Geral	126	549	944	143	123	365	102	567
TOTAL	1212	1349	1944	394	381	1436	345	2208
% Percentagem	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	89,6%	59,3%	51,4%	63,7%	67,7%	74,6%	70,4%	74,3%
Público-Geral	10,4%	40,7%	48,6%	36,3%	32,3%	25,4%	29,6%	25,7%
TOTAL	100,0%							
2023								
	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	712	1388	1055	228	394	1038	611	1765
Público-Geral	113	1008	788	94	41	332	174	270
TOTAL	825	2396	1843	322	435	1370	785	2035
% Percentagem	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	86,3%	57,9%	57,2%	70,8%	90,6%	75,8%	77,8%	86,7%
Público-Geral	13,7%	42,1%	42,8%	29,2%	9,4%	24,2%	22,2%	13,3%
TOTAL	100,0%							
2024								
	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	735	1034	322	494	816	345	445	1067
Público-Geral	115	445	171	240	578	35	74	145
TOTAL	850	1479	493	734	1394	380	519	1212
% Percentagem	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	86,5%	69,9%	65,3%	67,3%	58,5%	90,8%	85,7%	88,0%
Público-Geral	13,5%	30,1%	34,7%	32,7%	41,5%	9,2%	14,3%	12,0%
TOTAL	100,0%							
MÉDIA								
	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira
Estudantes	87,5%	62,4%	58,0%	67,3%	72,3%	80,4%	78,0%	83,0%
Público-Geral	12,5%	37,6%	42,0%	32,7%	27,7%	19,6%	22,0%	17,0%
TOTAL	100,0%							

Fig. 7 - Imputação de Público

CACHÊS

Com base na análise da afluência de público verificada nos **últimos três anos**, foi possível estabelecer uma previsão sólida e realista de adesão ao recinto. Este exercício de projeção, aliado ao histórico de preços praticados na bilheteira ao longo das edições anteriores, permite-nos definir com maior rigor os limites de investimento a considerar.

Desta forma, conseguimos determinar o valor máximo que podemos alocar à rubrica de cachês, garantindo que, mesmo no cenário mais conservador, esta componente do orçamento possa resultar num ponto de equilíbrio, sem gerar impacto negativo no resultado global do evento.

Previsão 25' (- 5%)	Estudantes	Público Geral	TOTAL
Quinta-feira	760	106	866
Sexta-feira	967	601	1567
Sábado	713	571	1284
Domingo	292	143	435
Segunda-feira	440	223	663
Terça-feira	736	220	956
Quarta-feira	390	105	495
Quinta-feira	1342	295	1637
TOTAL	5640	2263	7902

Fig. 8 - Previsão de Público 2025

Apesar de apresentarmos uma redução de apenas **5%** de público em relação à média dos **últimos três anos**, é importante destacar que essa mesma média já tinha sofrido uma quebra considerável, passando de **9.640** para **8.780**, o que corresponde a cerca de **10% abaixo da média registada em 2022 e 2023**.

Se analisarmos apenas as edições realizadas nas muralhas de Faro, a redução é ainda mais expressiva, situando-se em aproximadamente **18,03%** do público. No entanto, para efeitos de maior segurança orçamental, será utilizada como referência a média dos **últimos três anos**, excluindo fatores circunstanciais que possam ter influenciado a afluência, como a **localização, a política de bilheteira no último dia e a menor atratividade do cartaz**.

CACHÊS

Para a definição do montante a investir em cachês, realizou-se uma análise dos valores de bilheteira dos **últimos três anos**, de forma a obter uma base comparativa sólida e realista.

Sempre que, em determinado ano, existiram bilhetes diferenciados por lote (**lote 1 e lote 2**), foi apurada a **média dos respetivos valores**, permitindo assim chegar a um preço médio de referência. Este procedimento garantiu uma leitura mais equilibrada e representativa do comportamento do público, evitando distorções resultantes das diferenças de preço entre lotes.

A partir desse preço médio, e tendo em consideração a previsão de público esperado, foi possível **estimar a receita potencial de bilheteira**. Este cálculo constituiu a base para a avaliação do valor que poderíamos alocar em cachês, noite a noite, procurando sempre assegurar um equilíbrio entre o investimento artístico e a sustentabilidade financeira global do evento.

Assim, o processo de definição dos cachês a contratar assentou numa metodologia comparativa de receitas efetivas e a projeção de adesão do público. Desta forma, conseguimos estabelecer limites de investimento realistas, mas ao mesmo tempo suficientemente ambiciosos para garantir a qualidade do cartaz e a atratividade do evento junto do público.

Dia	2022	Estudante			média	
		2023		2024		
		Lote 1	Lote 2			
Quinta-feira	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Sexta-feira	8,00 €	9,00 €	10,00 €	11,00 €	9,50 €	
Sábado	10,00 €	11,00 €	12,00 €	12,00 €	11,25 €	
Domingo	2,00 €	1,00 €	2,00 €	0,00 €	1,25 €	
Segunda-feira	3,00 €	2,00 €	3,00 €	0,00 €	2,00 €	
Terça-feira	5,00 €	6,00 €	7,00 €	6,00 €	6,00 €	
Quarta-feira	4,00 €	3,00 €	4,00 €	5,00 €	4,00 €	
Quinta-feira	9,00 €	10,00 €	11,00 €	15,00 €	11,25 €	
TOTAL	42,00 €	49,00 €		49,00 €	45,25 €	

Fig. 9 - Valores Estudantes

CACHÊS

Dia	2022	Público Geral			média	
		2023		2024		
		Lote 1	Lote 2			
Quinta-feira	3,00 €	3,00 €	4,00 €	4,00 €	3,50 €	
Sexta-feira	10,00 €	12,00 €	13,00 €	14,00 €	12,25 €	
Sábado	12,00 €	14,00 €	15,00 €	16,00 €	14,25 €	
Domingo	4,00 €	3,00 €	4,00 €	1,00 €	3,00 €	
Segunda-feira	5,00 €	4,00 €	5,00 €	1,00 €	3,75 €	
Terça-feira	7,00 €	8,00 €	9,00 €	10,00 €	8,50 €	
Quarta-feira	6,00 €	5,00 €	6,00 €	7,00 €	6,00 €	
Quinta-feira	11,00 €	15,00 €	16,00 €	20,00 €	15,50 €	
TOTAL	64,00 €	72,00 €	73,00 €	66,75 €	68,94 €	

Fig. 10 - Valores Público-Geral

Com base nesses valores médios, foi calculado o total de receita por tipo de bilhete, tendo em conta a **estimativa de público** esperado em cada categoria. A soma destes valores permitiu projetar o total de receita de bilheteira para cada dia do evento. A partir desse montante global, determinou-se o **valor máximo** que poderíamos investir em artistas em cada noite, assegurando que o orçamento em cachês estivesse diretamente ajustado ao potencial de receita de bilheteira.

O resultado foi a definição de limites de investimento realistas, mas suficientemente ambiciosos para garantir a qualidade do cartaz e a atratividade do evento junto do público-alvo.

CACHÊS

A tabela apresentada mostra a previsão de receitas de bilheteira para o evento discriminada entre **Estudantes e Público Geral** ao longo dos diferentes dias da semana.

Nos **Estudantes**, o total previsto de faturação é de **39 523,13 €** com destaque para a última quinta feira que sozinha representa **15 096,38 €**

No **Público Geral** o total previsto é de **24 191,33 €** sendo o sábado com **8 135,33 €** e a sexta feira com **7 357,25 €** os **dias mais fortes em termos de receita**.

A soma das duas categorias resulta em **63 342,75 €** valor que corresponde ao montante **máximo disponível para ser investido em cachês** de artistas já **com IVA** incluído garantindo que o resultado final do evento seja no mínimo zero ou seja sem prejuízo

Foi **retirado do cálculo o valor correspondente à quinta feira inicial** do evento referente a 760 entradas de estudantes e 106 entradas de público geral uma vez que este ano essa data corresponderá ao arraial académico e não terá bilheteira associada. Assim o valor de **63 342,75 €** é o teto máximo a ser alocado aos cachês artísticos assegurando o equilíbrio financeiro do evento

Estudantes			Público - Geral		
	Valor médio	Público previsto '25		Valor médio	Público previsto '25
Quinta-feira	0,00 €	760	0,00 €	3,50 €	106
Sexta-feira	9,50 €	967	9 182,70 €	12,25 €	601
Sábado	11,25 €	713	8 022,38 €	14,25 €	571
Domingo	1,25 €	292	364,88 €	3,00 €	143
Segunda-feira	2,00 €	440	880,80 €	3,75 €	223
Terça-feira	6,00 €	736	4 417,20 €	8,50 €	220
Quarta-feira	4,00 €	390	1 558,80 €	6,00 €	105
Quinta-feira	11,25 €	1342	15 096,38 €	15,50 €	295
TOTAL			39 523,13 €	TOTAL	24 191,33 €
TOTAL			63 342,75 €		

Fig. 11 - Previsão com bilhetes médios

CACHÊS

Ao começar a contactar os artistas e a desenhar um primeiro esboço do cartaz, chegámos a um valor final de **53.675,00 €**.

Contudo, este montante revelou-se bastante superior ao previsto inicialmente e, tendo em conta as estimativas de receita em bilheteira, praticamente não sobraria margem, ficando o resultado financeiro **próximo de zero**.

Este cenário demonstra a necessidade de reavaliar os custos, procurar negociações valores ou procurar alternativas que permitam equilibrar melhor o orçamento com as receitas esperadas.

Valor sem negociação				
Centro de Custo	Designação	Valor	IVA	TOTAL
Quarta-feira	Artista 1	400,00 €	0,00 €	400,00 €
Quinta-feira	Artista 2	350,00 €	0,00 €	350,00 €
	Artista 3	350,00 €	80,50 €	430,50 €
Sexta-feira	Artista 4	6 500,00 €	1 495,00 €	7 995,00 €
	Artista 5	6 000,00 €	1 380,00 €	7 380,00 €
	Artista 6	1 800,00 €	414,00 €	2 214,00 €
Sábado	Artista 7	5 500,00 €	1 265,00 €	6 765,00 €
	Artista 8	11 000,00 €	2 530,00 €	13 530,00 €
	Artista 9	500,00 €	115,00 €	615,00 €
Domingo	Artista 10	500,00 €	115,00 €	615,00 €
	Artista 11	350,00 €	80,50 €	430,50 €
Segunda-feira	Artista 12	500,00 €	115,00 €	615,00 €
	Artista 13	350,00 €	0,00 €	350,00 €
Terça-feira	Artista 14	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 15	1 500,00 €	345,00 €	1 845,00 €
Quarta-feira	Artista 16	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 17	300,00 €	0,00 €	300,00 €
Quinta-feira	Artista 18	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 19	6 500,00 €	1 495,00 €	7 995,00 €
	Artista 20	1 500,00 €	345,00 €	1 845,00 €
TOTAL				53 675,00 €

Fig. 12 - Primeiro esboço do cartaz

CACHÊS

Após avaliarmos os valores que foram gastos em anos anteriores, verificámos que o valor inicialmente previsto para o cartaz atual era significativamente superior ao histórico de despesas com artistas. O ano que mais se aproximava desse valor foi **2023**, com um total de **40.852,00 €**, ainda assim consideravelmente abaixo do montante projetado para 2025.

Perante este cenário, iniciámos uma fase de **negociações** com o objetivo de **reduzir entre 10% a 15% o valor global do cartaz**. Esta estratégia foi orientada sobretudo para os artistas que representavam a maior fatia do orçamento, de forma a equilibrar os custos sem comprometer a qualidade do cartaz que poderia influenciar a adesão de público.

Cachets	
Ano	Valor
2022	24 183,10 €
2023	40 852,00 €
2024	35 150,08 €

Fig. 13 - Valores em artistas

CACHÊS

Após a fase de negociações com os artistas, foi possível alcançar uma redução significativa no valor inicialmente previsto para o cartaz. Conseguimos baixar o montante em **11.065,00 €**, o que nos remeteu para um valor global final na ordem dos **42.610,00 €**. Esta diminuição representou não apenas um ajuste orçamental importante, mas também um passo fundamental para garantir uma maior sustentabilidade financeira do evento.

Com este novo enquadramento, acreditamos que o cartaz desenhado tem capacidade para autosustentar grande parte da despesa associada ao evento, através das receitas de bilheteira e outros fluxos previstos. Para além de reduzir o risco financeiro, esta redução permite que os dias de maior investimento venham a ter um ROI (Retorno sobre o Investimento) bastante interessante.

Desta forma, não só asseguramos a qualidade artística e a atratividade do cartaz, como também garantimos que o projeto mantém uma gestão responsável e focada na rentabilidade, sem comprometer a experiência do público.

Valor sem negociação				
Centro de Custo	Designação	Valor	IVA	TOTAL
Quarta-feira	Artista 1	400,00 €	0,00 €	400,00 €
Quinta-feira	Artista 2	350,00 €	0,00 €	350,00 €
	Artista 3	170,00 €	0,00 €	170,00 €
Sexta-feira	Artista 4	5 750,00 €	1 322,50 €	7 072,50 €
	Artista 5	4 000,00 €	920,00 €	4 920,00 €
	Artista 6	1 275,00 €	293,25 €	1 568,25 €
Sábado	Artista 7	4 500,00 €	1 035,00 €	5 535,00 €
	Artista 8	9 500,00 €	2 185,00 €	11 685,00 €
	Artista 9	425,00 €	97,75 €	522,75 €
Domingo	Artista 10	450,00 €	0,00 €	450,00 €
	Artista 11	200,00 €	0,00 €	200,00 €
Segunda-feira	Artista 12	425,00 €	97,75 €	522,75 €
	Artista 13	250,00 €	0,00 €	250,00 €
Terça-feira	Artista 14	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 15	1 062,50 €	244,38 €	1 306,88 €
Quarta-feira	Artista 16	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 17	200,00 €	0,00 €	200,00 €
Quinta-feira	Artista 18	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Artista 19	5 000,00 €	1 150,00 €	6 150,00 €
	Artista 20	1 062,50 €	244,38 €	1 306,88 €
TOTAL				42 610,00 €
Diferença				-11 065,00 €

Fig. 14 - Cartaz Final

RECEITAS



Breakeven

Para calcular o breakeven do evento, retomámos primeiro a análise da **distribuição de custos**, identificando de forma clara o peso de cada tipo de bilhete na adesão ao evento. A partir desse ponto, procedemos ao cálculo do valor a recuperar, dividindo o montante total pela percentagem de cobertura.

Numa fase seguinte, esse valor foi ainda dividido pelo **número de público esperado por dia**, permitindo-nos determinar de forma objetiva **quanto cada pessoa teria de pagar nesse dia para que o evento fosse autossustentável**.

Este método possibilitou uma leitura mais transparente da viabilidade do cartaz e ajudou a definir metas realistas para a gestão da bilheteira, garantindo que a experiência se mantém acessível ao público sem comprometer a sustentabilidade financeira do evento.

	Estudantes	Público-Geral
Quinta-feira	87,46%	12,54%
Sexta-feira	62,38%	37,62%
Sábado	58,00%	42,00%
Domingo	67,27%	32,73%
Segunda-feira	72,28%	27,72%
Terça-feira	80,38%	19,62%
Quarta-feira	78,00%	22,00%
Quinta-feira	83,03%	16,97%

Fig. 15 - Imputações

Breakeven

	Estudantes	Público-Geral	Valor cachet	Distribuição Estudantes	Distribuição Público-Geral
Quinta-feira	87,46%	12,54%	520,00 €	454,79 €	57,03 €
Sexta-feira	62,38%	37,62%	13 580,75 €	8 459,43 €	3 182,29 €
Sábado	58,00%	42,00%	17 742,75 €	10 290,70 €	4 322,15 €
Domingo	67,27%	32,73%	650,00 €	437,27 €	143,11 €
Segunda-feira	72,28%	27,72%	772,75 €	558,51 €	154,84 €
Terça-feira	80,38%	19,62%	1 306,88 €	1 050,46 €	206,11 €
Quarta-feira	78,00%	22,00%	200,00 €	156,01 €	34,32 €
Quinta-feira	83,03%	16,97%	7 456,88 €	6 191,42 €	1 050,70 €

Fig. 16 - Distribuição dos custos totais

	Distribuição Estudantes	Distribuição Público-Geral	Previsão Estudantes	Previsão Público Geral
Quinta-feira	454,79 €	57,03 €	760	106
Sexta-feira	8 459,43 €	3 182,29 €	967	601
Sábado	10 290,70 €	4 322,15 €	713	571
Domingo	437,27 €	143,11 €	292	143
Segunda-feira	558,51 €	154,84 €	440	223
Terça-feira	1 050,46 €	206,11 €	736	220
Quarta-feira	156,01 €	34,32 €	390	105
Quinta-feira	6 191,42 €	1 050,70 €	1342	295

Fig. 17 - Cálculo do Breakeven

	Breakeven Estudantes	Breakeven Público-Geral
Quinta-feira	0,60 €	0,61 €
Sexta-feira	8,75 €	8,49 €
Sábado	14,43 €	13,05 €
Domingo	1,50 €	1,49 €
Segunda-feira	1,27 €	0,96 €
Terça-feira	1,43 €	1,17 €
Quarta-feira	0,40 €	0,42 €
Quinta-feira	4,61 €	4,30 €

Fig. 18 - Valor por pessoa

BILHETEIRAS

Com base nos indicadores apresentados, foram estabelecidos os valores de bilheteira que garantem não apenas a cobertura das despesas essenciais, mas também a viabilidade global do cartaz.

Deste modo, os preços praticados refletem um equilíbrio entre acessibilidade ao público e a necessidade de assegurar a sustentabilidade económica, permitindo oferecer uma experiência de qualidade e mantendo a solidez financeira do projeto.

		Sócio	Público Geral
Quinta-feira	Lote 1	0,00 €	0,00 €
	Lote 2	0,00 €	0,00 €
Sexta-feira	Lote 1	12,00 €	14,00 €
	Lote 2	14,00 €	16,00 €
Sábado	Lote 1	13,00 €	15,00 €
	Lote 2	15,00 €	17,00 €
Domingo	Lote 1	0,00 €	0,00 €
	Lote 2	1,00 €	2,00 €
Segunda-feira	Lote 1	2,00 €	3,00 €
	Lote 2	3,00 €	4,00 €
Terça-feira	Lote 1	6,00 €	7,00 €
	Lote 2	7,00 €	8,00 €
Quarta-feira	Lote 1	0,00 €	0,00 €
	Lote 2	2,00 €	3,00 €
Quinta-feira	Lote 1	13,00 €	15,00 €
	Lote 2	15,00 €	17,00 €

Fig. 19 - Valor por pessoa

A previsão de bilheteira apresentada totaliza **66.392,40 €**, resultante da soma entre os ingressos adquiridos por estudantes (**42.270,30 €**) e pelo público em geral (**24.122,10 €**).

Observa-se que a maior fatia da receita provém da adesão estudantil, representando **cerca de 64%** do total previsto, enquanto o público em geral contribui com os restantes **36%**. Este dado demonstra a forte relevância do público estudantil no equilíbrio financeiro do evento.

BILHETEIRAS

Em termos de distribuição por dias, destacam-se:

- **Sexta-feira e quinta-feira** destacam-se como os dias de maior receita prevista, com **20.007,60 €** e **20.227,20 €**, respetivamente, representando juntos aproximadamente **61%** da receita total.
- **Sábado** surge como o terceiro dia mais relevante, com **17.833,80 €**, também contribuindo significativamente para o resultado global.
- Os restantes dias têm um impacto mais reduzido, com especial destaque para domingo (**286,20 €**) e quarta-feira (**315,00 €**), que demonstram baixa expressão na receita devido à bilheteira ser gratuita para estudantes.

Esta distribuição evidencia que a maior parte da receita concentra-se nos dias de maior atratividade do evento, o que está alinhado com a expectativa de maior adesão de público em datas específicas.

Em termos de planeamento financeiro, este cenário revela uma projeção robusta, ancorada sobretudo na participação estudantil e em dias-chave. No entanto, a forte dependência de determinados dias implica a necessidade de estratégias adicionais de mobilização de público nos dias mais fracos, de forma a equilibrar ainda mais a distribuição da receita ao longo da semana como a promoção de atividades dentro do recinto.

Previsão de bilheteira	Valor Estudantes	Valor Público-Geral	TOTAL
Quinta-feira	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sexta-feira	11 599,20 €	8 408,40 €	20 007,60 €
Sábado	9 270,30 €	8 563,50 €	17 833,80 €
Domingo	0,00 €	286,20 €	286,20 €
Segunda-feira	880,80 €	667,80 €	1 548,60 €
Terça-feira	4 417,20 €	1 756,80 €	6 174,00 €
Quarta-feira	0,00 €	315,00 €	315,00 €
Quinta-feira	16 102,80 €	4 124,40 €	20 227,20 €
TOTAL	42 270,30 €	24 122,10 €	66 392,40 €

Fig. 20 - Previsão de bilheteira

BILHETEIRAS

Com a alteração do modelo do evento para arraial académico, a política de bilheteira foi ajustada, passando a não haver receita de bilheteira proveniente na primeira quinta-feira. Desta forma, a previsão inicial de receitas sofre uma ligeira redução, uma vez que em vários dias o valor previsto passa a ser nulo.

Ainda assim, mantém-se uma fonte de receita proveniente do público geral, nomeadamente na sexta-feira com um total de **20.007,60 €**, no sábado com **17.833,80 €**, no domingo com **286,20 €** (uma vez que os estudantes têm **entrada gratuita**), na segunda-feira com **1.548,60 €**, na terça-feira com **6.174,00 €**, na quarta-feira com **315,00 €** também apenas do público geral, e finalmente na quinta-feira com **20.227,20 €**.

Neste novo enquadramento, a receita de bilheteira passa a depender exclusivamente da adesão do público não-estudantil, assumindo assim uma dimensão mais reduzida face ao cenário inicialmente projetado. Apesar disso, esta decisão reforça a estratégia de posicionamento do evento enquanto espaço de forte envolvimento académico, garantindo a acessibilidade e participação dos estudantes como público-alvo prioritário.

Previsão de bilheteira	66 392,40 €
Cachês	42 610,00 €
Excedente	23 782,40 €

Fig. 21 - Excedente de Bilheteiras

BILHETEIRAS

Após uma análise cuidada e tendo em conta o enquadramento atual do evento, decidimos adotar uma estratégia que visa equilibrar a qualidade do cartaz com a acessibilidade do público. Nesta edição, optámos por definir o **valor do passe semanal** ligeiramente acima do praticado na edição passada anteriores. Esta decisão esteve diretamente relacionada com o montante investido em cachês, uma vez que considerámos fundamental garantir a presença de artistas e projetos de relevo.

Contudo, conscientes da importância de manter o evento acessível e de zelar pela proximidade com a comunidade, decidimos reajustar os preços e **regressar aos valores praticados em 2023**. Esta opção tornou-se viável porque, após uma avaliação detalhada dos custos, verificámos que o valor global dispendido em cachês foi, praticamente equivalente ao gasto no ano corrente (2025).

Assim, considerámos justo e equilibrado alinhar novamente o preço do passe semanal com o praticado anteriormente, assegurando ao mesmo tempo a sustentabilidade do evento.

Desta forma, mantemos o nosso compromisso em oferecer um cartaz de qualidade, sem descurar a responsabilidade de proporcionar ao público condições justas e acessíveis para desfrutar plenamente desta edição.

É ainda de destacar que, de forma a valorizar e incentivar a participação estudantil, reservámos **500 passes semanais** destinados exclusivamente a estudantes, ao preço especial de **30,00€**. Contamos, então, com uma receita de 15.000,00€ nesta rúbrica.

Semanais				
	2022	2023	2024	2025
Estudante	24,00 €	30,00 €	25,00 €	30,00 €
Público Geral	30,00 €	0,00 €	0,00 €	35,00 €

Fig. 22 - Valor semanais

Semanais	
Valor	30,00 €
Qtd	500
Total	15 000,00 €

Fig. 23 - Receitas semanais

PREÇÁRIO

O valor esperado de receitas provenientes dos bares será equivalente ao registado durante a **Semana Académica**, servindo assim como referência para a nossa estimativa. Neste sentido, os preçários serão apresentados em função da quantidade de senhas, sendo o valor unitário do **copo fixado em 2,00€**. Esta metodologia garante maior simplicidade e eficiência no processo de compra e venda de modo a maximizar o tempo de espera nas filas nos postos de senhas.

A tabela apresentada permite visualizar de forma clara a **estrutura de custos, preços de venda e margens de lucro** aplicáveis às diferentes modalidades de copos (**0,25L e 0,5L**), bem como aos copos reutilizáveis. É possível verificar que as margens de lucro são bastante atrativas, sobretudo nos **copos de 0,5L**, tanto no sistema Beerdrive como no barril, assegurando uma boa rentabilidade por unidade vendida.

No caso dos copos reutilizáveis, embora o custo unitário seja superior, a margem de lucro mantém-se consistente (**1,71€**), além de acrescentar valor ao evento ao promover práticas sustentáveis.

De forma global, as margens de lucro previstas em bebidas e mercadorias — com destaque para a cerveja e os copos reutilizáveis, mas também abrangendo outras mercadorias a serem vendidas — permitem garantir um modelo equilibrado entre preços acessíveis ao público e a sustentabilidade financeira da operação dos bares.

	Custo		P. Venda		Margem de Lucro	
	Copo 0,25	Copo 0,5	Copo 0,25	Copo 0,5	Copo 0,25	Copo 0,5
Beerdrive	0,22 €	0,44 €	1,50 €	3,00 €	1,28 €	2,56 €
Barril	0,26 €	0,52 €	1,50 €	3,00 €	1,24 €	2,48 €
Copos reutilizáveis	----	0,29 €	----	2,00 €	----	1,71 €

Fig. 24 - Margens de Lucro

PREÇÁRIO

O valor de custo associado a bebidas como cerveja, sidra e similares será ainda ligeiramente **mais reduzido**, uma vez que o acordo estabelecido com a Sagres assenta num sistema de **rapel por litragem consumida**. Isto significa que receberemos um valor por cada litro vendido e, quanto maior for o volume de consumo, maior será o retorno obtido através deste mecanismo.

Este modelo traduz-se numa vantagem financeira adicional, permitindo otimizar as margens de lucro à medida que o consumo aumenta e reforçando a sustentabilidade económica da operação dos bares.

Litragem	€ / Lts
De 2.500 Lts a 7.500 Lts	0,075€ p/ Lt
De 7.501 Lts a 15.000 Lts	0,100€ p/ Lt
De 15.001 Lts a 25.000 Lts	0,125€ p/ Lt
Mais de 15.001Lts	0,150€ p/ Lt
Mais de 50.000 Lts	7.500€ + IVA

Fig. 25 - Rapel

Com isto, procuramos medir o **consumo médio** na Receção ao Caliro, de forma a projetar com maior precisão as possíveis receitas do evento. Através deste indicador, conseguimos igualmente calcular a **despesa em mercadoria** necessária, assegurando um planeamento mais rigoroso dos recursos e uma melhor gestão financeira da operação.

Adicionalmente, através da **análise da Tabela 26**, conseguimos identificar quais os produtos que **devem ser efetivamente comercializados** e **quais poderão ser retirados do portefólio**. Este processo permite centralizar a operação nas bebidas de **maior consumo** e mais rápidas de servir, garantindo simultaneamente **maior eficiência** no atendimento e **otimização das margens de lucro**,

PREÇÁRIO

Consumos médios						
Tipo	Mercadoria	2023	Valor	2024	Valor	Média Qtd
Mercadoria	Cerveja (lt)	11 000	10 502,79 €	10 130	11 140,41 €	10 585
Mercadoria	Sidra (lt)	1 200	1 575,98 €	2 040	3 542,49 €	1 620
Mercadoria	Sangria - Jantares de Curso (Lt)	0	- €	320	668,80 €	320
Produto	CO2 (un)	9	430,07 €	20	1 562,03 €	15
Mercadoria	Águas (un)	4 320	1 253,96 €	5 184	997,98 €	4 752
Mercadoria	Monster Original 24x0,5L (un)	384	467,70 €	600	752,76 €	492
Mercadoria	Monster White 24x0,5L (un)	168	204,60 €	144	180,66 €	156
Mercadoria	Monster Mango 24x0,5L (un)	168	204,60 €	96	120,44 €	132
Mercadoria	Coca Cola 8x1,5L (un)	200	292,90 €	200	300,12 €	200
Mercadoria	Sprite 12x1L (un)	72	64,73 €	120	133,21 €	96
Mercadoria	Gelo (un)	310	324,72 €	300	276,75 €	305
Mercadoria	Vodka Eristoff (un)	177	1 637,18 €	151	1 504,41 €	164
Mercadoria	Whisky William Lawson (un)	35	307,81 €	64	613,23 €	50
Mercadoria	Tequila ElToro (un)	57	543,35 €	47	474,04 €	52
Mercadoria	Licor Beirão (un)	7	65,27 €	10	97,05 €	9
Mercadoria	Gin Bombay (un)	24	280,44 €	27	337,08 €	26
Mercadoria	Absinto Milbar (un)	28	254,52 €	35	399,93 €	32
Mercadoria	Triple Sec (un)	1	5,48 €	- €	- €	1
VIP	Gin Bulldog (un)	1	21,35 €	- €	- €	1
VIP	Gin Gordons (un)	- €	- €	2	24,33 €	1
VIP	Vodka GreyGoose (un)	8	291,76 €	11	391,69 €	10
VIP	Vodka Ciroc (un)	2	55,48 €	- €	- €	1
VIP	W. Bourbom J Daniels 70CL (un)	2	39,24 €	- €	- €	1
Mercadoria	Rum Cayo Grande (un)	8	57,96 €	15	183,58 €	12
Mercadoria	Malibu (un)	5	52,83 €	12	131,22 €	9
VIP	Vodka Absolut (un)	11	164,39 €	6	88,19 €	9
Mercadoria	Vodka Morango	8	36,90 €	14	66,99 €	11
Mercadoria	Água Tónica Schweppers (un)	60	87,82 €	12	13,91 €	38
Mercadoria	Joi Laranja (un)	72	70,85 €	84	86,79 €	78
Mercadoria	Joi Laranja/Maracuja (un)	138	135,79 €	120,00 €	123,98 €	129
Mercadoria	Joi Limão (un)	72	70,85 €	120	123,98 €	96
Mercadoria	Groselha (un)	1	3,55 €	- €	- €	1
Mercadoria	Copos de Shot	10 700	371,26 €	- €	- €	5 350
Mercadoria	Tonica Royal (un)	- €	- €	60	54,39 €	30
VIP	Cognac Hennessy	- €	- €	1	38,07 €	1
VIP	Tequila Morango	- €	- €	4	55,84 €	2
VIP	Tequila Manga	- €	- €	4	55,84 €	2
VIP	Tequila Melancia	- €	- €	4	55,84 €	2
Mercadoria	Redbull	- €	- €	72	77,05 €	36

Fig. 26 - Tabela de Consumos

PREÇÁRIO

Calculámos o **consumo médio** dos últimos anos com o objetivo de determinar a **quantidade expectável** de litros a serem **consumidos no evento**. Este valor serve de base para **projetar o rapel a receber**, uma vez que o acordo com a Sagres se encontra diretamente associado à **litragem consumida**.

	Prev* Consumo (Lts)	
	Média	Previsão
Cerveja	10565	10037
Sidra	1620	1539
Total	12 185	11575,75

Fig. 27 - Previsão de Consumo

	Rapel	
	Semana Académica	Prev* RC
Cerveja	21400	10037
Sidra	4800	1539
Total	26200	11575,75

Fig. 28 - Total de litragem

Com o consumo atual de **26.200 litros** na Semana Académica e **11.575 litros** na Receção ao Caloiro, a AAUALG posiciona-se no patamar dos **0,15€ por litro** consumido no âmbito do acordo de **rapel com a Sagres**.

Desta forma, o custo efetivo por litro sofre uma redução significativa: em vez de **0,88€, passa a 0,73€** e em vez de **1,04€, passa a 0,89€**.

Este mecanismo permite aumentar a margem de rentabilidade e reforça a importância de otimizar os volumes de consumo para potenciar o benefício financeiro do rapel para o ultimo patamar.

	Custo		P. Venda		Margem de Lucro	
	Copo 0,25	Copo 0,5	Copo 0,25	Copo 0,5	Copo 0,25	Copo 0,5
Beerdrive	0,18 €	0,37 €	1,50 €	3,00 €	1,28 €	2,56 €
Barril	0,22 €	0,57 €	1,50 €	3,00 €	1,24 €	2,48 €
Copos reutilizáveis	-----	0,29 €	-----	2,00 €	-----	1,71 €

Fig. 29 - Novas margens de lucro

BARES

Para a estimativa de receita proveniente dos bares seguimos a mesma metodologia aplicada nas bilheteiras, **partindo da média** das receitas obtidas nos **últimos três anos** com uma redução, nesta rubrica **5%**. Este método permite construir uma previsão assente em dados concretos e consistentes, reduzindo a margem de erro e garantindo maior rigor na elaboração do orçamento.

Com o intuito de acomodar possíveis variações no consumo e na afluência de público foi aplicada uma redução de **cinco** por cento sobre o valor médio, funcionando esta margem como uma medida de segurança que assegura que **não sobrestimamos** as receitas, permitindo ao mesmo tempo uma gestão financeira mais equilibrada e responsável.

No que se refere a eventos específicos, foram considerados ajustes adicionais de forma a adaptar a previsão às características próprias de cada um. Na **Serenata**, por se tratar de um momento simbólico e de abertura das festividades, verificamos que o consumo em bares tende a ser mais reduzido quando comparado com as noites de arraial, uma vez que a maioria do público participa sobretudo pela vertente cultural e musical do evento. Assim, foi orçamentado **apenas cinquenta por cento da média da faturaçāo**, prevenindo desvios que poderiam advir de uma sobrevalorização da receita neste contexto.

No Sunset, adotou-se igualmente o critério de **cinquenta por cento da média**. Trata-se de um evento em horário de fim de tarde e início de noite, onde a tipologia do público e a sua assiduidade podem variar significativamente de ano para ano. Esta imprevisibilidade justifica a prudência no cálculo, pois o comportamento de consumo nem sempre é linear nem comparável às restantes noites da Receção.

Já na **Sapatada**, o critério utilizado foi a metade da faturaçāo registada no ano anterior nos bares durante a tarde. Este ajuste foi considerado o mais adequado porque a Sapatada, embora tenha sempre bastante participação, apresenta características próprias: decorre em horário diurno, com um consumo mais moderado por parte do público e, em regra, menos prolongado do que nas noites.

BARES

Relativamente ao Arraial, o valor orçamentado foi definido a partir da **análise da quantidade de senhas e copos adquiridos nos arraiais realizados desde dezembro**. A média apurada indica a emissão de **4 497 senhas** e a venda de **541 copos**.

Para efeitos de previsão, e tendo em conta que esta será a primeira vez que um Arraial antecede a Receção ao Caloiro, foi aplicada uma **redução de 30%** sobre esses valores médios, de modo a acautelar a incerteza associada à adesão do público.

Assim, a estimativa resultou em **3 150 senhas e 380 copos reutilizáveis**.

Aplicando os preços que estão a ser ponderados para este evento, e que serão idênticos aos praticados na Semana Académica, obteve-se uma previsão de faturação de **4 725€ em senhas e 760€ em copos**, perfazendo um **total global na ordem dos 5 485€**.

Arraiais		
Data	Senhas	Copos
19/dez	4 893	695
13/fev	6 585	838
06/mar	3 955	423
27/mar	3 657	413
10/abr	5 698	757
22/mai	2 193	122
Média	4 497	541
Redução 30%	3150	380
Valor un	1,50 €	2,00 €
Total	4 725,00 €	760,00 €

Fig. 30 - Previsão de receita - Arraial

BARES

Relativamente aos dias dentro do recinto, o cálculo partiu, primeiramente, da análise do **valor médio de ticket por pessoa** nos últimos anos. Este indicador – o consumo per capita por dia no recinto – é de particular importância, uma vez que permite compreender o comportamento médio de despesa de cada visitante, projetar receitas com maior fiabilidade e apoiar a definição de estratégias de otimização de oferta e recursos durante o evento.

	2022	2023	2024	Média	Previsão -5%
Sexta-feira	12 397,43 €	15 170,20 €	12 829,50 €	13 465,71 €	12 792,42 €
Sábado	16 906,04 €	15 365,10 €	5 795,50 €	12 688,88 €	12 054,44 €
Domingo	3 130,60 €	3 303,20 €	4 284,40 €	3 572,73 €	3 394,10 €
Segunda-feira	2 375,61 €	1 839,10 €	8 693,90 €	4 302,87 €	4 087,73 €
Terça-feira	9 992,27 €	10 019,00 €	5 186,80 €	8 399,36 €	7 979,39 €
Quarta-feira	2 579,18 €	6 048,70 €	3 041,10 €	3 889,66 €	3 695,18 €
Quinta-feira	2 567,97 €	s/ informação	3 008,60 €	2 788,29 €	2 648,87 €
TOTAL	54 964,62 €	54 870,60 €	49 968,20 €	53 267,81 €	47 192,89 €

Fig. 31 - Previsão receitas bar - Recinto

Calculou-se também o b dentro do recinto, de modo a possibilitar a análise dos comportamentos associados ao perfil do público presente.

Consumo per Capita				
2022	2023	2024	Previsão 2025	
3,80	3,79	6,32	6,33	
9,19 €	6,33 €	8,67 €	8,16 €	
8,70 €	8,34 €	11,76 €	9,39 €	
7,95 €	10,26 €	5,84 €	7,80 €	
6,24 €	4,23 €	6,24 €	6,17 €	
6,96 €	7,31 €	13,65 €	8,35 €	
7,48 €	7,71 €	5,86 €	7,47 €	
1,16 €	N/A	2,48 €	1,62 €	
6,43 €	6,85 €	7,60 €	6,91 €	

Fig. 32 - Previsão Consumo per Capita

BARES

Relativamente às **atividades** previstas optou-se por aplicar uma média **reduzida em 50%** com o objetivo de **evitar um orçamento excessivamente otimista** e ao mesmo tempo garantir uma estimativa realista face às previsões na **Sapatada** por ter sido realizada pela primeira vez em recinto fechado em 2024 o valor orçamentado foi calculado com base em 50% da receita registada no ano anterior na **Monumental Serenata** seguiu-se o mesmo pressuposto de redução de 50% contudo uma vez que só existem dados referentes aos anos de **2022 e 2024** foi utilizada a média de ambos os anos à qual foi aplicada a redução prevista no **Sunset** realizado no Largo de São Francisco também se aplicou o mesmo critério com base na média dos últimos dois anos.

A receita total prevista para atividades é de **749,36€** sendo **170,80€** provenientes da Sapatada **296,34€** do Sunset e **282,22€** da Serenata evento de abertura da Semana de Receção aos Novos Estudantes

	2022	2023	2024	Média	Previsão -50%
Sapatada	0,00 €	s/ informação	341,60 €	341,60 €	170,80 €
Sunset	492,77 €	s/ informação	692,60 €	592,69 €	296,34 €
Serenata	408,77 €	s/ informação	720,10 €	564,44 €	282,22 €

Fig. 33 - Previsão Receita em Atividades

	2022	2023	2024	Média	Prev* 2025
Sapatada	0,00 €	s/ informação	341,60 €	341,60 €	170,80 €
Sunset	492,77 €	s/ informação	692,60 €	592,69 €	296,34 €
Serenata	408,77 €	s/ informação	720,10 €	564,44 €	282,22 €
Quinta-feira	4 606,75 €	3 126,60 €	5 374,10 €	4 369,15 €	5 485,00 €
Sexta-feira	12 397,43 €	15 170,20 €	12 829,50 €	13 465,71 €	12 792,42 €
Sábado	16 906,04 €	15 365,10 €	5 795,50 €	12 688,88 €	12 054,44 €
Domingo	3 130,60 €	3 303,20 €	4 284,40 €	3 572,73 €	3 394,10 €
Segunda-feira	2 375,61 €	1 839,10 €	8 693,90 €	4 302,87 €	4 087,73 €
Terça-feira	9 992,27 €	10 019,00 €	5 186,80 €	8 399,36 €	7 979,39 €
Quarta-feira	2 579,18 €	6 048,70 €	3 041,10 €	3 889,66 €	3 695,18 €
Quinta-feira	2 567,97 €	s/ informação	3 008,60 €	2 788,29 €	2 648,87 €
TOTAL	55 457,39 €	54 870,60 €	49 968,20 €	53 432,06 €	52 886,48 €

Fig. 34 - Previsão Receita em Bares

OUTRAS RECEITAS

Na rubrica “**Outras Receitas**” estão incluídas as receitas provenientes de diversas atividades realizadas dentro do recinto, bem como de patrocínios comerciais. Estes podem assumir várias formas, como a inserção de logótipos nos cartazes oficiais, a exibição de vídeos promocionais nas laterais de palco, o formato powered by nights, entre outras opções apresentadas a diferentes entidades parceiras.

Adicionalmente, contempla-se o valor correspondente às concessões referentes aos **7 dias de recinto, acrescido de 1 noite de arraial**.

No que respeita a **subsídios**, foi alocado o montante de **25.000 €** provenientes do bolo total do **IPDJ** ao orçamento, bem como **15.000 €** da **Reitoria da Universidade do Algarve**, à semelhança do que já se verificou no ano passado.

Este valor é sobretudo direcionados para a **redução de custos** operacionais, nomeadamente:

- **Policlamento associado às atividades** de integração (como a Serenata e o Desfile),
- **Produção** e distribuição **dos Kits Caloiro**, entregues aos novos estudantes no primeiro dia da Universidade, durante a cerimónia de abertura.

JANTARES DE CURSO

Na rubrica “**Jantares de Curso**”, introduzida pela primeira vez em **2024**, foi alcançada uma receita de **1.950 €, face aos 4.000 € orçamentados**. A previsão inicial era de **250 pessoas por dia**, durante 4 dias, com uma margem de lucro de **4 € por jantar**.

No entanto, o resultado final traduziu-se num lucro total de **1.920 €**, correspondente a **480 jantares vendidos** (cerca de **120 pessoas por dia**), ou seja, **menos 52% face ao orçamento**.

Para 2025, a estratégia passa por **reduzir de 4 para 3 dias (15, 16 e 17)**, concentrando os jantares no interior do recinto. A **Iotação máxima prevista é de 200 pessoas por dia**, mas, para efeitos orçamentais, foram considerados **150 pax/dia**, totalizando **450 jantares** durante o evento.

Adicionalmente, procedeu-se a um aumento da margem de lucro em **47%**, passando de **4 € para 7,5 €** por jantar vendido. Assim, cada jantar terá um custo unitário de **16 €** por jantar, prevendo um lucro global de **3.375€**

Jantares de Curso		
Custo do Jantar	P. Venda	Lucro
8,50 €	16,00 €	7,50 €
Qtd Pax	Nº de Dias	Total
150	3	450
Qtd Pax	Margem de Lucro	Total
450,00 €	7,50 €	3 375,00 €

Fig. 35 - Previsão Receita em Jantares de Curso

CONCESSÕES

Relativamente às concessões alimentares, iremos contar com **3 concessões** no recinto das Muralhas, ativas durante os **7 dias de evento**, cada uma com o valor de **1.800,00€**, o que perfaz um total de **5.400,00€**.

Para além disso, teremos também **2 concessões no arraial**: uma destinada à venda de salgados, no valor de **125,00€**, e outra dedicada à venda de bifanas, no valor de **250,00€**, somando assim **375,00€**.

No total, apenas em concessões, está previsto um encaixe mínimo de **5.775,00€**.

A este valor acrescerão ainda eventuais ativações de marca de tabaco aquecido e a possível colocação de uma máquina de tabaco, que poderão aumentar a receita global.

PATROCÍNIOS

A componente dos **patrocínios** é uma das mais importantes em qualquer evento, pois pode ser determinante para se alcançar **lucro ou, pelo contrário, registar prejuízo**. Quanto mais marcas se associarem, maior será também a capacidade de partilha e promoção, o que poderá traduzir-se numa maior **adesão em bilheteira**.

Relativamente a patrocínios, contamos já com alguns apoios logísticos e publicidade paga.

No que diz respeito ao arraial, teremos em parceria com a McDonald's uma associação presente no local, com uma roleta da marca, que servirá para dinamizar o espaço e gerar alguma receita — receita essa que será inteiramente para usufruto da própria da associação.

Para além disso, conseguimos incluir logótipos no cartaz e nas laterais de palco, o que nos permitiu reduzir custos associados ao recinto.

Até ao momento, já garantimos um encaixe de **2.000,00€** nesta rubrica, sendo que este valor poderá aumentar até ao **dia 11 de setembro**, com a possibilidade de **integrar lonas, laterais de palco e outras ativações**.

SUBSÍDIOS

Relativamente aos subsídios atribuídos ao evento, foi alocado o montante de **25.000,00 €**, correspondente à diferença entre o apoio global concedido pelo *Instituto Português do Desporto e Juventude* (IPDJ) e o valor já utilizado na 38.^a Semana Académica do Algarve.

Adicionalmente, foi distribuído a quantia de **10.000,00 €** proveniente da *Reitoria da Universidade do Algarve*, destinado exclusivamente às atividades e despesas relacionadas com a **Receção aos Novos Estudantes**, incluindo iniciativas como a **Serenata, Desfile, Policiamento das atividades, Kits de boas-vindas, etc.**

Foi ainda solicitado à *Câmara Municipal de Faro* (CMF) um apoio financeiro no valor global de **30.000,00 €**, a repartir entre a Semana Académica e a Receção ao Caliro, sendo que **10.000,00 €** se encontram destinados ao presente evento. Contudo, este apoio encontra-se ainda pendente de orçamentação.

Assim, até ao momento, contamos com um total de **35.000,00 €** em apoios.

TOTAL DE RECEITAS

O presente orçamento contempla o conjunto das receitas obtidas no âmbito do evento, totalizando **179.771,66 €** e integra receitas provenientes dos diferentes dias de atividades, incluindo o Arraial, os vários dias da semana, o Desfile e a Sapatada, bem como valores resultantes de concessões e patrocínios que constituíram um apoio relevante para a sustentabilidade financeira do evento.

A bilheteira, tanto diária como semanal, representou a **principal fonte de receita**, demonstrando a forte adesão do público. Foram ainda contabilizados subsídios no montante de **35.000,00 €**, provenientes do apoio do Instituto Português do Desporto e Juventude e da Reitoria da Universidade do Algarve, bem como do pedido de apoio à Câmara Municipal de Faro cujo montante total de 30.000,00 € ainda se encontra pendente de confirmação estando 10.000,00 € destinados a este evento.

Por fim, foram adicionadas outras receitas que completam o total arrecadado, garantindo a viabilidade do evento e a concretização de todas as atividades previstas como a Receção aos Novos Estudantes, serenata, desfile, , investimento em artistas, policiamento das atividades e distribuição de kits de boas-vindas.

TOTAL DE RECEITAS

Orçamento Final	
Receitas	
Receita Serenata	282,22 €
Receitas Arraial	5 485,00 €
Receitas Sexta-feira	12 792,42 €
Receitas Sábado	12 054,44 €
Receitas Domingo	3 394,10 €
Receitas Segunda	4 087,73 €
Receitas Terça	7 979,39 €
Receitas Quarta	3 695,18 €
Receitas Quinta	2 648,87 €
Receita Desfile	296,34 €
Receita Sapatada	170,80 €
Concessões	5 400,00 €
Patrocínios	2 000,00 €
Bilheteira Diária (1)	0,00 €
Bilheteira Diária (2)	20 007,60 €
Bilheteira Diária (3)	17 833,80 €
Bilheteira Diária (4)	286,20 €
Bilheteira Diária (5)	1 548,60 €
Bilheteira Diária (6)	6 174,00 €
Bilheteira Diária (7)	315,00 €
Bilheteira Diária (8)	20 227,20 €
Bilheteira Semanal	15 000,00 €
Subsídios	35 000,00 €
Outras Receitas	3 375,00 €
Total	180 053,88 €

Fig. 36 - Final de Receitas

BARC

despesas



PRODUÇÃO

No presente orçamento encontram-se detalhadas diversas rúbricas que refletem as principais despesas do evento sendo que em cachês para artistas tendo em consideração o **foco estratégico** em **aumentar o público** que nos iria trazer um aumento de bilheteiras e, consequentemente, aumento nos consumos de bartes, não foi possível **reduzir o valor** destinado a esta categoria mantendo-se uma previsão de adesão de público coerente e realista de forma a garantir a concretização dos objetivos totalizando esta rúbrica **42 610,00€** em **som e iluminação** foi orçamentado o montante de **18 000,00€** em efeitos especiais como CO₂ confetis e sparkles foi orçamentado um total de **2 500,00€** em direitos de autor por parte da Sociedade Portuguesa de Autores e Direitos Conexos da Passmusica prevemos que o **valor real seja inferior** a **8 500,00€** uma vez que em alguns dias o **valor diário é mais baixo** e houve a **supressão** de um dia de recinto em despesas de **licenciamento** incluem-se o **plano de evacuação** as **licenças** da Câmara Municipal de Faro e o **pedido de parecer** e em seguros foi conseguida uma redução significativa estimando-se os custos em aproximadamente **550,00€**.

Totalizando um montante de **74 633,13€**, cerca de **42,33%** do custo total do evento.

Produção	
Cachet Artistas	42 610,00 €
Som e Iluminação	18 000,00 €
Efeitos Especiais	2 500,00 €
Direitos de Autor - Sociedade Portuguesa de Autores	5 000,00 €
Direitos Conexos - PassMusica	3 500,00 €
Licenciamento	2 500,00 €
Seguros	523,13 €
Total	74 633,13 €

Fig. 37 - Despesas de produção

CATERING & BACKSTAGE

Relativamente ao departamento de catering e backstage, no que se refere ao alojamento de bandas, depois de serem pedidos cerca de 10 orçamentos para diferentes hoteis, foram selecionados apenas **dois hotéis** para trabalharmos durante o evento, ambos com classificação **máxima de três estrelas**. O valor gasto nesta rubrica será de **3.540,00 €** no Boutique Hotel e **1.599,25 €** no Hotel Madalena, totalizando **5.139,25 €** em alojamento, conseguido, através de negociação junto dos agentes, reduzir de inicialmente **76** quartos para **55**.

Quanto ao catering, foi efetuado o cálculo do número de jantares necessários, acrescido de uma margem de **cinco jantares adicionais**, ficando todos alocados no restaurante **SevenCuts**, ao valor unitário de **20,00 € + IVA**, correspondendo a **49 jantares**. Foi ainda calculado o custo de bebidas de backstage e adicionados **200,00 €** ao valor real, prevendo assim eventuais despesas adicionais com produtos necessários para satisfazer artistas ou pedidos de última hora.

Na alimentação **CORC**, o custo unitário foi fixado em **4,50 €** por refeição, considerando **8 dias de evento** para **50 pessoas**, resultando no valor global referente a esta rubrica, tendo em conta que a maioria do numero total de pessoas não terá refeição pelo período de almoço.

CATERING & BACKSTAGE

	Qtd	Custo un	Custo total
Grey Goose (Unidade)	8	38,13 €	305,04 €
Sumo de Maracujá (Pack = 6 unidades)	3	6,64 €	19,93 €
Sumo de Laranja (Pack = 6 unidades)	2	6,64 €	13,28 €
Água (Pack)	23	5,15 €	118,51 €
Gelo (pacotes)	15	1,02 €	15,26 €
Garrafa Coca-cola (1,5L) (Pack = 6 unidades)	1	9,30 €	9,30 €
Compal de Manga (Unidade)	3	1,48 €	4,43 €
Wisky Premium/Serviço (Unidade)	6	17,22 €	103,32 €
Jack Daniels (Unidade)	3	9,30 €	27,90 €
Red Bull (Unidade)	55	1,07 €	58,86 €
Garrafa Coca-cola Zero (1,5L) (Pack)	1	9,30 €	9,30 €
Eristoff (Unidade)	7	9,84 €	68,88 €
Sumo de Limão (Unidade)	1	6,64 €	6,64 €
Monster (Pack)	40	1,23 €	49,20 €
Gin Tanqueray ou Beefeater (Unidade)	3	21,53 €	64,58 €
Gold Label (Unidade)	3	29,52 €	88,56 €
Red Bull de Melancia e Morango com pêssego	15	1,07 €	16,05 €
Wisky Gold Label (Unidade)	3	29,52 €	88,56 €
Ballena ou Gin Tanqueray (Unidade)	2	22,14 €	44,28 €
Red Bull sem açúcar (Unidade)	14	1,07 €	14,98 €
Total			1 126,85 €

Fig. 38 - Consumos Backstage

Alimentação C.O.R.C			
Nº de pax	Valor Unitário	Dias	Total
50	4,50 €	8	1 800,00 €

Fig. 39 - Consumo Interno

RECINTO

Na rubrica **Recinto**, estão contabilizadas as principais despesas associadas à infraestrutura e operacionalização do espaço do evento, incluindo segurança privada (**14.514,00 €**), limpeza do recinto (**7.000,00 €**), instalação elétrica (**6.888,00 €**), apoio médico (**4.700,00 €**), aluguer de vedação (**7.150,00 €**), aluguer de contentores (**2.275,50 €**), aluguer de sanitários (**3.763,80 €**), aluguer de stands, tendas e estrado (**11.500,00 €**), aluguer de baías (**900,00 €**), consumo de água e eletricidade (**1.000,00 €**), diversos (**1.000,00 €**) e aluguer de empilhador (**2.000,00 €**).

Foi feito um esforço nas negociações junto dos fornecedores e parceiros de forma a reduzir o risco financeiro associado ao evento, conseguindo-se algumas reduções de custos nesta rubrica. Paralelamente, espera-se aumentar a **receita dos bares** através da dinamização do **Arraial Académico** de Abertura, contribuindo assim para um maior equilíbrio orçamental do evento.

Recinto	
Segurança Privada	14 514,00 €
Limpeza Recinto	7 000,00 €
Instalação Elétrica	6 888,00 €
Apoio Médico	4 700,00 €
Aluguer Vedação	7 150,00 €
Aluguer Contentores	2 275,50 €
Aluguer Sanitários	3 763,80 €
Aluguer Stands e Tendas & Estrado	11 500,00 €
Aluguer Baías	900,00 €
Consumo Água e Eletricidade	1 000,00 €
Diversos	1 000,00 €
Aluguer Empilhador	2 000,00 €
Total	62 691,30 €

Fig. 40 - Despesas Recinto

CENTRAL DE COMPRAS

Na rubrica **Central de Compras**, foi realizada uma análise detalhada baseada nas médias de consumo dos anos de **2023 e 2024**, com o objetivo de projetar as necessidades de stock para o evento.

A partir destes dados, foram calculados os custos com base nos valores propostos pela **Novadis (distribuidora oficial da Sagres)**, permitindo uma previsão orçamental mais precisa e ajustada à realidade do consumo.

Importa destacar que não haverá custos associados à aquisição de garrafas de **CO₂**, uma vez que existe em **stock 50 unidades** disponíveis para utilização, sendo pouco provável a necessidade de compra adicional.

Após a análise de consumo, optou-se ainda por **excluir bebidas com baixa procura e rotação de bar**, de modo a direcionar o investimento para produtos que apresentam **maior margem de lucro** e **maior adesão** por parte do público.

Esta estratégia permite uma gestão mais eficiente dos recursos, reduzindo gastos desnecessários e reforçando o foco nos itens de maior rentabilidade, otimizando assim a operação de bares e o retorno financeiro do evento.

CENTRAL DE COMPRAS

Tipo	Mercadoria	2023	Valor	2024	Valor	Media Ord.	2025	Média Valor	Consumos médios		Valor consumido	Total
									Custo Un. s/IVA	Custo Un. c/IVA		
Mercadoria	Cerveja (lt)	11.000	10.502,79 €	10.130	11.140,41 €	10.565	11.622	10.821,60 €	0,87 €	1,07 €	10.149,06 €	
Mercadoria	Soda (lt)	1.200	1.575,98 €	2.040	3.542,49 €	1.620	1.782	2.559,24 €	1,05 €	1,29 €	1.888,93 €	
Mercadoria	Sangria - Jantares de Cunho (lt)	0	- €	320	668,80 €	320	352	668,80 €	1,85 €	2,03 €	580,80 €	14.224,05 €
Produto	CO2 (un)	9	430,07 €	20	1.562,03 €	15	16	996,05 €	39,63 €	48,74 €	632,10 €	
Mercadoria	Águas (un)	4.320	1.253,96 €	5.184	997,98 €	4.752	5.227	1.125,97 €	0,19 €	0,23 €	993,17 €	
Mercadoria	Monster Original 24x0,5L (un)	384	467,70 €	600	752,76 €	492	541	610,23 €	1,00 €	1,23 €	541,20 €	
Mercadoria	Monster White 24x0,5L (un)	168	204,69 €	144	180,66 €	156	172	192,63 €	1,00 €	1,23 €	171,60 €	
Mercadoria	Monster Mango 24x0,5L (un)	168	204,69 €	96	120,44 €	132	145	162,52 €	1,00 €	1,23 €	145,20 €	
Mercadoria	Coca Cola 8x1,5L (un)	200	292,90 €	200	300,12 €	200	220	296,51 €	1,26 €	1,55 €	277,20 €	
Mercadoria	Sprite 12x1,5L (un)	72	64,73 €	120	133,21 €	96	106	98,97 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Gelo (un)	310	324,72 €	300	276,75 €	305	336	300,74 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Vodka Eristoff (un)	177	1.637,18 €	151	1.504,41 €	164	180	1.570,80 €	8,15 €	10,02 €	1.888,42 €	
Mercadoria	Whisky William Lawson (un)	35	307,81 €	64	613,22 €	50	54	460,52 €	8,39 €	10,32 €	561,91 €	
Mercadoria	Tequila El Dorado (un)	57	543,35 €	47	474,04 €	52	57	508,70 €	8,09 €	9,95 €	569,18 €	
Mercadoria	Lico Belaço (un)	7	65,27 €	10	97,05 €	9	9	81,16 €	7,99 €	9,83 €	91,89 €	
Mercadoria	Gin Bombay (un)	24	280,44 €	27	337,08 €	26	28	308,76 €	11,89 €	14,62 €	410,22 €	
Mercadoria	Absinto Milbar (un)	28	254,52 €	35	399,93 €	32	35	327,23 €	9,85 €	12,12 €	419,80 €	
Mercadoria	Triple Sec (un)	1	5,48 €	0	- €	1	1	2,74 €	5,25 €	6,46 €	3,55 €	
VIP	Gin Bulldog (un)	1	21,36 €	0	- €	1	1	10,68 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Gin Gordons (un)	-	- €	2	24,33 €	1	1	12,16 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Vodka GreyGoose (un)	8	291,76 €	11	391,69 €	10	10	341,73 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Vodka Ciroc (un)	2	55,48 €	0	- €	1	1	27,74 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	W. Bourbon J Daniels 70CL (un)	2	39,24 €	0	- €	1	1	19,62 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Rum Caio Grande (un)	8	57,96 €	15	183,58 €	12	13	120,77 €	11,45 €	14,08 €	178,16 €	
Mercadoria	Malibu (un)	5	52,83 €	12	131,22 €	9	9	92,02 €	9,50 €	11,69 €	109,25 €	
VIP	Vodka Absolut (un)	11	164,39 €	6	88,19 €	9	9	126,29 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Vodka Morango	8	36,90 €	14	66,99 €	11	12	51,94 €	4,09 €	5,03 €	60,87 €	
Mercadoria	Aqua Tonka Schneppen (un)	60	87,82 €	12	139,16 €	35	40	50,87 €	1,19 €	1,46 €	57,96 €	
Mercadoria	Jol Laranja (un)	72	70,85 €	84	86,79 €	78	86	78,82 €	0,89 €	1,09 €	93,93 €	
Mercadoria	Jol Laranja/Maracujá (un)	138	135,79 €	120	123,98 €	129	142	129,89 €	0,89 €	1,09 €	155,34 €	
Mercadoria	Jol Limão (un)	72	70,85 €	120	123,98 €	95	106	97,42 €	0,89 €	1,09 €	115,60 €	
Mercadoria	Groselha (un)	1	3,55 €	0	- €	1	1	1,78 €	12,65 €	8,56 €	8,56 €	
Mercadoria	Copos de Shot	10.700	371,26 €	0	- €	5.350	5.885	185,63 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Tónica Royal (un)	-	- €	60	54,39 €	30	33	27,20 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Cognac Hennessy	-	- €	1	38,07 €	1	1	19,03 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Tequila Morango	-	- €	4	55,84 €	2	2	27,92 €	- €	0,00 €	0,00 €	
VIP	Tequila Manga	-	- €	4	55,84 €	2	2	27,92 €	- €	0,00 €	0,00 €	
Mercadoria	Redbull	-	- €	72	77,05 €	36	40	38,52 €	- €	0,00 €	0,00 €	

Fig. 41 - Previsão de Consumos

BILHETEIRAS

Relativamente à bilheteira, mantivemos o mesmo pressuposto aplicado na Semana Académica, **não estando previstos** custos com material técnico fornecido pela **3cket**. No entanto, foi orçamentado o valor de **400,00 €** para garantir suporte técnico durante o fim de semana, período em que se espera maior afluência de público. Este valor contempla também as despesas com **duas noites de alojamento** em hotel para o técnico, caso seja necessário acionar este apoio.

Bilheteira	
Outras despesas	400,00 €

Fig. 42 - Previsão de despesas em bilheteiras

COMUNICAÇÃO

Na rubrica Comunicação, as despesas estão essencialmente associadas aos **Kits Caliro**. Para esta edição, foi feita uma análise às edições anteriores, com especial atenção ao ano de 2024, em que foram produzidos **800 kits**. Este ano, optou-se por aumentar a produção para **1.200 kits**, mantendo o orçamento dentro da média. O valor por kit foi definido em **2,55 € + IVA**, incluindo *lanyard, caderno, caneta, garrafa e outros brindes diversos*.

Relativamente ao serviço de videomaker, foi possível negociar uma redução significativa do valor, passando de **1.400 € + IVA** para **900 € + IVA**, para a gravação e edição de 5 vídeos ao longo do evento.

Por fim, prevê-se ainda uma verba destinada à publicidade e promoção da página oficial da **Receção ao Caliro**, assim como a outras despesas de comunicação que se revelem necessárias para reforçar a visibilidade do evento.



Fig. 43 - Kits Caliro

ATIVIDADES

Na rubrica **Atividades** estão incluídas diversas ações programadas para a **Receção ao Caliro**, como a **Sapatada**, **Serenata**, **Sunset** e várias iniciativas no recinto.

A **Sapatada** não terá qualquer custo associado nesta rubrica, estando apenas previstas **receitas** provenientes das vendas de bar, já contabilizadas noutra secção.

Para a **Serenata**, consideram-se os custos relativos a **8 jantares** para o grupo **Inversus**, bem como outras despesas que possam surgir.

No caso do **Sunset**, foram incluídos os custos com licenças e policiamento, ajustados com base nos valores do ano anterior, acrescidos de uma margem de **300 €** para eventuais aumentos de encargos.

As atividades no recinto englobam todas as despesas associadas a iniciativas como Miss e Mister UAlg, Besta Superstar, Olimpíadas da Cerveja, entre outras, garantindo assim uma programação diversificada e atrativa ao longo do evento.

Atividades	
Policimento	1 000,00 €
Procissão das Velas	300,00 €
Batismo	400,00 €
Serenata	300,00 €
Diversos	800,00 €
Total	2 800,00 €

Fig. 44 - Atividades

TOTAL DESPESAS

O custo total do evento está orçamentado em 175.534,48 €, sendo que **78%** deste valor está concentrado nas rubricas de **Produção e Recinto**, refletindo o investimento prioritário em artistas, estrutura e serviços essenciais para a realização do evento.

Destaca-se ainda que, através de parcerias e trocas comerciais — como a cedência de **espaços publicitários, logótipos e spots de vídeo** — foi possível reduzir alguns custos, em média, **8,83%** face ao valor inicial, resultando numa poupança significativa que fixou o total desta categoria em cerca de **15.499,70 €**.

Produção	
Cachet Artistas	42 610,00 €
Som e Iluminação	18 000,00 €
Efeitos Especiais	2 500,00 €
Direitos de Autor - Sociedade Portuguesa de Autores	5 000,00 €
Direitos Conexos - PassMúsica	3 500,00 €
Licenciamento	2 500,00 €
Seguros	523,13 €
Catering e Backstage	
Alojamento Bandas	5 139,25 €
Catering Bandas	2 700,00 €
Alimentação CORC	1 800,00 €
Recinto	
Segurança Privada	14 514,00 €
Limpeza Recinto	7 000,00 €
Instalação Elétrica	6 888,00 €
Apoio Médico	4 700,00 €
Aluguer Vedações	7 150,00 €
Aluguer Contentores	2 275,50 €
Aluguer Sanitários	3 763,80 €
Aluguer Stands e Tendas & Estrado	11 500,00 €
Aluguer Baías	900,00 €
Consumo Água e Eletricidade	1 000,00 €
Diversos	1 000,00 €
Aluguer Empilhador	2 000,00 €
Central de Compras	
Mercadorias	20 000,00 €
Bilheteira	
Outras despesas	400,00 €
Comunicação	
Kits Caloiro	3 763,80 €
Videomaker	1 107,00 €
Divulgação	500,00 €
Atividades	
Policimento	1 000,00 €
Procissão das Velas	300,00 €
Batismo	400,00 €
Serenata	300,00 €
Diversos	800,00 €
TOTAL	175 534,48 €

Fig. 45 - Total Recinto

TOTAL

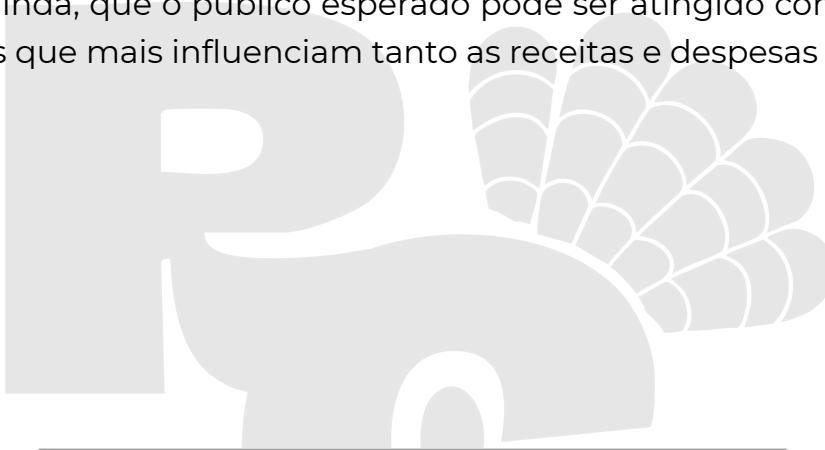


FINAL

O lucro esperado para este evento é de **4.894,40 €**. Consideramos que este orçamento está alinhado com a realidade, uma vez que mais de metade das despesas já se encontram acordadas com fornecedores e parceiros, reduzindo significativamente a margem de imprevistos.

Desta forma, a possibilidade de derrapagens orçamentais é **mínima**, garantindo maior segurança financeira na execução do evento.

Acreditamos, ainda, que o público esperado pode ser atingido com os nomes do cartaz, nos dias que mais influenciam tanto as receitas e despesas do evento.



Despesas
180 428,88 €
Receitas
175 534,48 €
Saldo Final
4 894,40 €

Fig. 46 - Saldo Final