

Catarina Cerdeira Magalhães Ribeiro

FERRAMENTA PARA A ANÁLISE DE PROJETOS DE INVESTIMENTO

Relatório de Estágio para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas

Orientadora: Professora Doutora Sónia Maria da Silva Faria Nogueira da Silva

Instituto Superior de Administração e Gestão

PORTO, FEVEREIRO DE 2019

Declaração de Honra

Eu, Catarina Cerdeira Magalhães Ribeiro, abaixo assinada, aluna do Mestrado em Gestão de Empresas do ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão, com o número 17 126 0001, declaro por minha honra que o presente trabalho académico foi elaborado exclusivamente por mim, e respeita os direitos de autor e não contém qualquer plágio.

Por ser verdade e me ter sido solicitada apresento esta declaração que vai ser assinada por mim.

Porto, fevereiro de 2019



Catarina Ribeiro

“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor, mas lutei para que o melhor fosse feito.
Não sou o que deveria ser, mas graças a Deus, não sou o que era antes”.

Marthin Luther King

AGRADECIMENTOS

Uma longa e difícil caminhada só é ultrapassada se tivermos perto de nós pessoas que nos dotem da capacidade de luta para permanecer. Esta caminhada começou com uma decisão própria e com um incentivo da minha família. Sendo a presença de algumas pessoas essencial para tornaram a conclusão deste relatório de estágio possível, quer direta quer indiretamente. A decisão de iniciar este percurso deu-me a força de vontade necessária para o poder concluir com sucesso.

À Professora Doutora Sónia Silva o meu profundo agradecimento pela orientação, pelo empenho, pela disponibilidade, pela atenção e acima de tudo por ser um exemplo de pessoa e de profissionalismo que espero um dia alcançar. O cuidado e carinho que tem pela profissão e pela arte de ensinar são virtudes que pretendo levar para a vida. Muito obrigada, professora!

À minha família, pais, irmão e avós, todo o carinho por me conseguirem motivar mesmo em fases de dificuldade e estarem sempre presente. Eles são a minha força, o meu orgulho e acima de tudo o meu exemplo de vida. À minha madrinha, Olinda Ribeiro, por ser o meu exemplo de vida, quer a nível pessoal quer a nível académico. A destreza, dedicação, coragem e valores pelo qual ela se rege são os ideias que pretendo um dia alcançar. Aos meus colegas de mestrado, principalmente à Anabela Correia e à Daniela Borges, por fazerem este percurso comigo, sendo um caminho de interajuda e companheirismo. Agradeço a todos os professores que contribuíram para a minha formação académica, permitindo-me crescer.

À minha querida amiga Sandra Martins e à minha querida amiga Silvina Moreira, agradeço pelo apoio emocional, pela presença assídua e pela motivação para que este relatório pudesse terminar no período estipulado. A todos os meus queridos alunos agradeço o esforço e a constante preocupação pela conclusão do relatório.

Não me querendo esquecer de ninguém, agradeço a todas as pessoas que de certa forma fizeram com que tudo fosse possível, são essas mesmas pessoas que permitem a minha evolução enquanto pessoa. Não importa o tempo que demorei a fazer esta caminhada, importa a intensidade com que a consegui terminar, foi um longo caminho e só poderia estar grata por tudo o que aconteceu e pelas pessoas que passaram nele.

Muito obrigada a todos!

RESUMO

Um projeto de investimento é, para muitas empresas, a rampa de lançamento para alcançar o sucesso empresarial e para vingar num mercado extremamente competitivo. Atualmente ter uma ideia empresarial não chega para se alcançar o sucesso, é preciso ter a capacidade de financiar essa ideia. Assim, o papel da gestão financeira é analisar a viabilidade económica dessa ideia para que seja possível financiá-la.

Neste contexto, cabe à gestão financeira apresentar respostas rápidas e fiáveis sobre a viabilidade de diferentes investimentos. De tal forma, que urge a necessidade de criação de uma ferramenta robusta que permite avaliar um projeto de investimento e sustentar os seus pressupostos.

A elaboração da ferramenta de avaliação de projetos de investimento tem por base o Microsoft ExcelTM, baseada numa ferramenta já utilizada pela maior parte das empresas / empreendedores e fornecida pelo Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas e Inovação. Esta nova ferramenta adiciona à ferramenta já existente a avaliação sob duas perspetivas: um método mais grosseiro e um método mais detalhado. Além desta versão simplificada, ainda permite adicionar o histórico da empresa (Balanço e Demonstração de Resultados) para fundamentar as taxas de crescimento projetadas para os anos seguintes ao investimento nas empresas já existentes.

Esta pesquisa torna-se assim uma base útil e sustentada para a seleção e categorização da viabilidade económico-financeira de um projeto de investimento. A utilização por parte de organizações que já operam no mercado e trabalho, permite uma diminuição do tempo recorrido na avaliação dos projetos de investimento.

Palavras-chave: Ferramenta, projeto de investimento, critérios de avaliação, avaliação económico-financeira

ABSTRACT

An investment project is for many companies a launching pad to achieve business success and to survive in an extremely competitive market.

Nowadays, a business idea is not enough to achieve success, one needs to be able to finance that idea. Thus, the role of financial management is to conduct an assessment analysis in order to be able to finance that idea.

In this context, financial management has the task to provide quick and reliable answers on the assessment of different types of investments. In such a way, that it requires the development of a robust financial tool that allows investment' assessment analysis supported by its assumptions.

The development of a financial tool for investments' assessment analysis uses Microsoft Excel™, and is based on an already existing tool for companies / entrepreneurs and provided by the *Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas e Inovação*. This new tool adds to the previous one an evaluation on two perspectives: a gross method and a more detailed method. In addition, the new tool also adds to the previous one the historical data of the companies (Balance sheet and Income statement) to support the forecasted growth rates of already ongoing companies.

This research will turn in a useful and sustainable basis for the selection and classification of investment projects based on an economic and financial viability analysis. This tool will also allow a reduction of the time expended on assessment analysis.

Keywords: Financial tool, investment project, evaluation criteria, economic-financial evaluation

LISTA DE ABREVIATURAS

AC – Ativo Corrente
ANC – Ativo Não Corrente
CF – *Cash-Flow*
CFE – *Cash-Flow* de Exploração
CFI – *Cash-flow* de Investimento
CMVMC – Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas
CP – Capital Próprio
CSS – Contribuições para a Segurança Social
DR – Demonstração de Resultados
EBIT – Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
EOEP – Estado e Outros Entes Públicos
FCFF – Free Cash-Flow to the Firm
FCFE – *Free Cash-Flow to Equity*
FEADER – Fundo Europeu Agrícola de desenvolvimento Regional
FEAMP – Fundo Europeu de Assuntos Marítimos e Pescas
FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FM – Fundo de Maneio
FSE – Fundo Social Europeu
FSE – Fornecimentos e Serviços Externos
I&D – Investigação e Desenvolvimento
IAPMEI – Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas e Inovação
INE – Instituto Nacional de Estatística
IR – Índice de Rendibilidade
IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares
IT – *Information Technologic*
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
Lda. – Sociedade por Quotas
NFM – Necessidades de Fundo de Maneio
Payback – Período de Recuperação de Capital
PDR – Plano de Desenvolvimento Rural
PME – Pequena e Média Empresa

PMI – Prazo Médio de Inventários
PMP – Prazo Médio de Pagamentos
PMR – Prazo Médio de Recebimentos
PNC – Passivo não Corrente
PRC – Período de Recuperação de Capital
SNC – Sistema de Normalização Contabilística
SS – Segurança Social
TIR – Taxa Interna de Rendibilidade
UE – União Europeia
VAL – Valor Atual Líquido
VN – Volume de Negócios
VR – Valor Residual
WACC – Custo Médio Ponderado de Capital

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
LISTA DE ABREVIATURAS.....	iv
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABELAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
ÍNDICE DE APÊNDICES	xiii
1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1. Enquadramento do Trabalho	1
1.2. Objetivos	2
1.3. Metodologias	3
1.4. Estrutura.....	3
2. DIAGNÓSTICO DA EMPRESA / ORGANIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA	5
2.1. Apresentação da Empresa	6
2.1.1. Missão	6
2.1.2. Visão	6
2.1.3. Política.....	7
2.1.4. Valores	7
2.1.5. Políticas de Atuação	7
2.1.6. Áreas de Atuação	10

2.2.	Problemática Organizacional	11
3.	ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO	12
3.1	Investimentos	12
3.2	. Projetos de Investimentos.....	14
3.3.	Tipologias de Projetos de investimento.....	14
3.4.	<i>Cash flows</i>	16
3.4.1.	Classificação quanto à natureza	16
3.4.2.	Classificação quanto à ótica de avaliação	17
3.5.	Critérios de Avaliação	19
3.5.1.	O Valor Atual Líquido.....	19
3.5.2.	A Taxa Interna de Rendibilidade.....	21
3.5.3.	Índice de Rendibilidade ou Rácio Benefício/Custo.....	23
3.5.4.	<i>Payback Period</i>	24
3.5.5.	Conclusão	25
3.6.	Plano de Negócios.....	26
3.7.	Apoios e Incentivos da União Europeia	27
3.7.1.	Portugal 2020	27
3.7.2.	Vales Simplificados.....	28
3.8.	Análise de Risco.....	28
3.8.1.	Simulação Monte Carlo	29
3.8.2.	Análise da Sensibilidade.....	29
4.	METODOLOGIAS, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO	31

4.1	Metodologias, Cronograma e Duração do Estágio.....	31
4.2	Atividades desenvolvidas.....	33
4.2.1	Plano de Negócios	34
4.2.1.1	Menu	37
4.2.1.2	Regras de Utilização	37
4.2.1.3	Mapa de Pressupostos.....	39
4.2.1.4	Mapa do Promotor.....	41
4.2.1.5	Mapa do Balanço (Antes)	42
4.2.1.6	Mapa da Demonstração de Resultados (Antes)	43
4.2.1.7	Mapa das Vendas.....	43
4.2.1.8	Mapa dos CMVMC	46
4.2.1.9	Mapa de Gastos com Pessoal.....	47
4.2.1.10	Mapa dos FSE.....	50
4.2.1.11	Mapa do Ponto Crítico.....	52
4.2.1.12	Mapa do Fundo de Maneio.....	52
4.2.1.13	<i>Mapa dos Cash Flows</i>	53
4.2.1.14	Mapa de Investimento.....	54
4.2.1.15	<i>Mapa do Balanço (Depois)</i>	56
4.2.1.16	<i>Mapa Demonstração de Resultados (Depois)</i>	58
4.2.1.17	<i>Mapa de Financiamento</i>	60
4.2.1.18	<i>Mapa do Plano de Financiamento</i>	62
4.2.1.19	<i>Mapa de Indicadores</i>	63

4.2.1.20	<i>Mapa de Avaliação</i>	66
4.3	Contributos para a empresa	69
5.	REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO	70
6.	CONCLUSÃO	71
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
	APÊNDICES	75

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 Percentagem de utilização dos Critérios de Avaliação	25
Tabela 2 - Cronograma para elaboração do relatório final de estágio	32

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Multifundos - Principais parceiros-chave consoante a área de atuação da empresa.....	9
Figura 2 Circuito do Cash-Flow no processo de Decisão do Investimento	13
Figura 3 Relação entre o VAL e a TIR	22
Figura 4 Mapa do Menu.....	37
Figura 5 Mapa dos Pressupostos - Empresa XPTO, Lda.....	40
Figura 6 Mapa do Promotor (Taxas de Crescimento) - Empresa XPTO, Lda.....	41
Figura 7 Mapa do Promotor (Taxas de Depreciação) - Empresa XPTO, Lda.....	42
Figura 8 Mapa das Vendas (Vendas – Mercado Nacional) - Empresa XPTO, Lda.....	44
Figura 9 Mapa das Vendas (Serviços - Nacional) - Empresa XPTO, Lda.....	45
Figura 10 Mapa das Vendas (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.....	46
Figura 11 Mapa do CMVMC - Empresa XPTO, Lda.....	47
Figura 12 Mapa dos Gastos com Pessoal - Empresa XPTO, Lda.....	49
Figura 13 Mapa dos Gastos com Pessoal (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda..	50
Figura 14 Mapa dos FSE - Empresa XPTO, Lda.....	51
Figura 15 Mapa do Ponto Crítico - Empresa XPTO, Lda.....	52
Figura 16 Mapa do Fundo de Maneio - Empresa XPTO, Lda.....	53
Figura 17 Mapa dos Cash-flows - Empresa XPTO, Lda.....	54
Figura 18 Mapa do Investimento - Empresa XPTO, Lda.....	55
Figura 19 Mapa dos Investimentos (Depreciações dos Ativos Fixos Tangíveis) - Empresa XPTO, Lda.....	55

Figura 20 Mapa das Depreciações e Amortizações (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.	56
Figura 21 Mapa do Balanço (Depois).....	57
Figura 22 Mapa das Demonstrações de Resultados (Depois) - Empresa XPTO, Lda.	59
Figura 23 Mapa de Financiamento (Fontes de Financiamento) - Empresa XPTO, Lda.	61
Figura 24 Mapa de Financiamento (Financiamento Bancário) - Empresa XPTO, Lda.	61
Figura 25 Mapa de Financiamento (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.....	62
Figura 26 Mapa do Plano de Financiamento - Empresa XPTO, Lda.	63
Figura 27 Mapa dos Indicadores - Empresa XPTO, Lda.	64
Figura 28 Mapa de Avaliação - Empresa XPTO, Lda.....	67

ÍNDICE DE APÊNDICES

Apêndice 1 - Mapa do menu	75
Apêndice 2 - Mapa das Regras de Utilização	76
Apêndice 3 - Mapa dos Pressupostos gerais	77
Apêndice 4 - Mapa do Promotor	78
Apêndice 5 - Mapa do balanço (Antes)	79
Apêndice 6 - Mapa da Demonstração de Resultados (Antes)	81
Apêndice 7 - Mapa das Vendas	82
Apêndice 8 - Mapa do CMVMC	85
Apêndice 9 - Mapa dos Gastos com Pessoal	86
Apêndice 10 - Mapa dos FSE	89
Apêndice 11 - Mapa do Ponto Crítico	91
Apêndice 12 - Mapa do Fundo de Maneio	92
Apêndice 13 - Mapa dos <i>Cash Flows</i>	93
Apêndice 14 - Mapa do Investimento	94
Apêndice 15 - Mapa do Balanço (Depois)	96
Apêndice 16 - Mapa da Demonstração de Resultados (Depois)	98
Apêndice 17 - Mapa do Financiamento	99
Apêndice 18 - Mapa do Plano de Financiamento	100
Apêndice 19 - Mapa dos Indicadores	100
Apêndice 20 - Mapa de Avaliação	100

1. INTRODUÇÃO

*“If you are willing to work hard and ask lots of questions,
you can learn business pretty fast.”*

Steve Jobs

1.1. Enquadramento do Trabalho

No âmbito da atual conjuntura económico-social do nosso país, a academia sente cada vez mais a necessidade de envolver os alunos no mundo do trabalho e que estes o conheçam cada vez mais e melhor. Como tal, a decisão de estágio foi ponderada com o objetivo primordial de levar a teoria ao mundo prático, isto é, de colocar os conhecimentos adquiridos na parte curricular do mestrado à disposição do mercado do trabalho, iniciando assim a criação do que se pode apelidar de *networking* na área da gestão financeira. Este *networking* pode ser definido como uma rede onde se misturam o conhecimento académico e o conhecimento prático. O mundo empresarial exige uma atitude mais proativa e flexível do que a vida académica, exigindo assim competências técnicas e interpessoais desenvolvidas. O estágio permitiu desenvolver parte da minha identidade profissional e perceber melhor ainda a minha identidade com o outro, seja ele o meu colega, o meu superior ou vários parceiros, que direta ou indiretamente estarão relacionados com a organização.

O meu estágio realizou-se numa empresa de consultoria empresarial, tal como descrito no Capítulo 2. Através da informação disponibilizada no sítio eletrónico do Instituto Nacional de Estatística (INE), podemos perceber que o setor da consultoria representa 6,7%¹ do total do volume de vendas no setor dos serviços. Este é um setor em crescimento. A consultoria tem por base a análise da envolvente da empresa, seja a análise feita através da análise interna ou externa. Na área financeira, e com base nas informações obtidas, um consultor desenvolve, implanta e viabiliza um determinado projeto de investimento. Podemos concluir que uma empresa da área da consultoria

¹ O Boletim estatístico do Banco de Portugal tem por base a estatística do INE. O INE é o Instituto Nacional responsável por recolher e divulgar informação. A Estatística referida foi retirada de: <https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/bejun18.pdf>, página 295, Data de acesso: 9/02/2019.

permite ajudar as outras empresas (suas clientes) a tomar melhores decisões quanto ao seu futuro.

Neste setor da consultoria financeira há uma limitação relativa à avaliação de projetos de investimento, uma vez que a ferramenta criada e disponibilizada pelo Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas e Inovação (IAPMEI) - a plataforma FINICIA - não responde a todas as necessidades sentidas na avaliação de projetos. Deste modo, a maioria dos consultores utiliza ferramentas criadas em consonância com as capacidades disponibilizadas por processadores de cálculo (como por exemplo, o Microsoft Excel TM) ou então cria ferramentas à medida das suas necessidades.

1.2. Objetivos

A tomada de decisões tem em consideração diversos fatores, sendo a parte da gestão financeira um dos fatores com maior peso. Analisar o desempenho financeiro de uma empresa tem como ponto de partida perceber o impacto que determinado projeto de investimento terá na sua gestão financeira no longo prazo e no curto prazo (como é o caso da gestão de tesouraria) de uma organização.

A gestão financeira é responsável, entre outros, pelos movimentos de tesouraria da empresa, sendo que os bons resultados são uma consequência da gestão eficiente. Assim, é preciso, numa fase inicial, saber qual a capacidade de autofinanciamento da empresa e qual o valor que será financiado através de capitais externos, nomeadamente capitais alheios, determinando assim a facilidade com que a mesma irá depender ou aceder a Instituições Financeiras (Das e Parida, 2016).

De seguida é necessário fazer uma avaliação dos objetivos estratégicos de longo prazo e da sua correspondência com as políticas financeiras de longo prazo, assim como da gestão financeira de curto prazo, nomeadamente a gestão de tesouraria da empresa, mais precisamente ter uma avaliação da evolução do fundo de maneio da organização. Este permitirá saber qual é a capacidade que a empresa tem, no curto prazo, de conseguir liquidar todos os seus passivos correntes utilizando os ativos correntes. A eficiência da gestão financeira permitirá uma maior flexibilidade desde a gestão operacional à gestão de topo da empresa (Barine, 2012).

Neste contexto, e tomando também em consideração o referido no ponto anterior, o meu estágio, realizado na área da consultoria de projetos de investimento, teve como objetivo colmatar a necessidade sentida pela entidade acolhedora de criação de uma

aplicação/ferramenta que permitisse simplificar o processo de candidatura a um projeto de investimento. Assim, e de forma a disponibilizar no terreno os conhecimentos técnicos adquiridos durante a parte curricular do meu Mestrado, surgiu o tema do meu estágio, que se transformou no título do presente relatório: “Criação de uma Ferramenta para a Análise de Projetos de Investimento”

1.3. Metodologias

A metodologia utilizada na avaliação de projetos de investimento é baseada, principalmente, em métodos quantitativos. Numa primeira fase, a ferramenta que criei durante o estágio permite a avaliação de projetos de investimento através do cálculo dos critérios clássicos: VAL, TIR e *Payback Period*. Estes critérios têm como principal objetivo a avaliação por parte do consultor da viabilidade de um projeto de investimento e ainda permitem uma simplificação do processo de avaliação através da sua interpretação na análise de viabilidade de um projeto (e.g., Brealey, Myers e Allen, 2014).

Em segundo lugar, o uso de métodos quantitativos será para efetuar análise de sensibilidade e análise de cenários. Nesta fase, e dadas as limitações apontadas à análise de sensibilidade discutidas no Capítulo III, a ferramenta foi construída de forma a disponibilizar uma simulação de Monte Carlo. O método da Simulação de Monte Carlo é caracterizado pela construção de múltiplos cenários, baseados na distribuição de diferentes distribuições de probabilidades para cada cenário e testes estatísticos para auferir a robustez da metodologia (Brooks, 2008).

1.4. Estrutura

Este relatório está subdividido em seis capítulos. No capítulo 1, na introdução, efetua-se o enquadramento do trabalho apresentado, principalmente o tema, com destaque para os objetivos propostos e a metodologia utilizada ao longo de todo o relatório de estágio.

No capítulo que se segue, efetua-se a apresentação da entidade acolhedora, a empresa R 87 – Consulting Unipessoal, Lda., onde se descreve de forma breve a empresa, acompanhada das principais características da organização, tal como a missão, a visão, as suas políticas e ainda as áreas em que a empresa atua. Por fim, procede-se a um

agrupamento das empresas, designadas por parceiros-chave da R 87 – Consulting Unipessoal, Lda., consoante a área de atuação.

No terceiro capítulo procede-se ao enquadramento teórico sobre investimento, projetos de investimento, *cash-flows*, critérios de avaliação de um projeto de investimento, apoios e incentivos da união europeia (UE) e ainda análise de risco, onde destacamos, pelas razões já expostas no ponto anterior, o método de Monte Carlo e análise da sensibilidade.

O quarto capítulo é dedicado à metodologia. Neste capítulo apresenta-se a metodologia aplicada, o cronograma da elaboração do relatório final e a duração da experiência na R 87 – Consulting Unipessoal, Lda., tal como a aplicação criada ao longo dos quatro meses de estágio para simplificação do processo de tomada de decisão relativamente a um projeto de investimento.

No quinto capítulo realiza-se uma reflexão e autoavaliação desenvolvida durante o estágio. No sexto e último capítulo serão apresentadas as conclusões.

2. DIAGNÓSTICO DA EMPRESA / ORGANIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA

"Os dogmas de um passado calmo não funcionarão num futuro turbulento.

Como a nossa causa é nova, também precisamos de
ideias e ações novas."

Abraham Lincoln

Atualmente, a realidade que conhecemos muda a cada instante e as empresas precisam de interpretar essa mudança e de se adaptarem quase instantaneamente. Como tal, ter apenas conhecimento dos números envolvidos na realidade financeira das empresas não é um fator decisivo, mas sim a interpretação que se dá aos mesmos e saber de que forma estes podem condicionar a situação financeira da empresa (Brigham e Houston, 2012).

Assim, existe uma necessidade de olhar para a empresa como um todo, com o objetivo de criação de valor para os *stakeholders*. A gestão financeira permite uma avaliação das opções estratégicas, o que por sua vez permite selecionar qual a opção aparentemente mais valiosa para a empresa, seja de curto ou de longo prazo. A ponte entre os mercados financeiros e a empresa é feita através da gestão financeira, e apesar de ter objetivos de longo prazo, percebemos que muitas das empresas portuguesas vivem situações de tesouraria muito complicadas, o que está associado a políticas financeiras e decisões de gestão de curto prazo (Martins *et al.*, 2009).

As transformações ocorridas nos últimos tempos mostram uma economia globalizada caracterizada por uma elevada competitividade. Os mercados evoluem de forma instável e inconstante, garantindo apenas uma forte incerteza na hora da tomada de decisão. Apesar de o mercado português ter sido atingido num passado recente por uma crise financeira, já conseguiu contrariar esse ciclo recessivo, aumentando o crescimento económico ao mesmo tempo que as empresas conseguem aumentar (de forma positiva) as suas tesourarias (Caldart, 2014).

Contudo, esse contexto recessivo obrigou as empresas a procurar a otimização da gestão dos seus recursos materiais, pessoas e processos, de forma a alocá-los para responder às exigências atuais do mercado. Assim, a análise financeira torna-se uma ferramenta de extrema importância pois fornece indicadores sintéticos e precisos que permitem efetuar um diagnóstico assertivo da situação económica e financeira da

empresa, o que conduz à escolha das estratégias corporativas mais adequadas (Caldeira, 2012).

2.1. Apresentação da Empresa

A entidade acolhedora do estágio, a R87 – Consulting Unipessoal Lda., é uma empresa recente, no entanto a marca Multifundos já está presente no mercado há vários anos. A R87 – Consulting Unipessoal, Lda. será doravante denominada Multifundos.

A Multifundos surgiu para apoiar as empresas no desenvolvimento do seu negócio e também para apoiar entidades públicas e associativas no desenvolvimento e implementação dos seus projetos. A forma mais simples de definir a Multifundos é designá-la como o vínculo que liga as empresas às oportunidades de crescimento e desenvolvimento financiadas por fundos comunitários, elevando assim a sua capacidade financeira. A Multifundos é uma organização flexível, dinâmica e sensível às solicitações dos seus clientes, atuando na base de “um para um”. Este comportamento permite que se diferencie dos principais concorrentes e que se adapte de forma rápida às constantes exigências do mercado.

2.1.1. Missão

Na ótica de Teixeira (2011), a missão empresarial é definida como propósito para a existência de uma empresa, o que pode ser entendido como uma definição genérica, mas que resiste à passagem do tempo. A missão serve para que todos os *stakeholders* reconheçam o potencial da empresa e estejam em perfeita harmonia com o propósito, para assim terem a certeza do que poderão esperar no futuro. Desta forma, a missão torna-se parte fundamental do pensamento estratégico.

A missão da Multifundos é: “Contribuir para as políticas públicas visando o fortalecimento da competitividade do tecido empresarial nacional, intervindo sobre a componente de elaboração de projetos de investimento, planeamento estratégico, consultoria e internacionalização”. Desta forma, a empresa consegue salientar o propósito que se prende com o fortalecimento da competitividade empresarial.

2.1.2. Visão

A visão empresarial permite que os seus *stakeholders* conheçam o rumo estratégico que a empresa pretende dar à organização. Desta forma, a visão sumariza os objetivos de longo prazo da organização. O facto de se estabelecerem *a priori* os objetivos facilita

a determinação das ações necessárias para que esses objetivos sejam alcançados, devendo os mesmos ser realistas, específicos, mensuráveis, atingíveis e alcançáveis no tempo. Assim, a visão traduz-se naquilo que a empresa ambiciona ser (Teixeira, 2011).

Desta forma a visão da empresa é: “Tornar a Multifundos uma empresa e uma plataforma de referência na indústria de Fundos de Investimento e Incentivos em Portugal. Transformar a Multifundos numa empresa modelo nas várias áreas de atuação”.

2.1.3. Política

A política da empresa Multifundos prende-se com a alavancagem das suas capacidades e competências de modo a fortalecer a sua presença no mercado.

Desta forma, a intenção estratégica da empresa é: “Melhorar a competitividade e a produtividade de empresas com potencial de valorização, através do seu robustecimento financeiro. Contribuir para a inovação e a diferenciação no tecido empresarial nacional, viabilizando o desenvolvimento de novos produtos, segmentos e mercados. Preservar e desenvolver o valor do capital sob gestão, de modo a assegurar a capacidade de intervenção futura”.

2.1.4. Valores

Os valores de uma organização são um veículo que permite à empresa a liberdade para, numa perspetiva de longo prazo, conseguir alcançar todos os objetivos e tornar a sua visão uma realidade. Desta forma, os valores traduzem os comportamentos necessários a todos os colaboradores para alcançar o sucesso.

A Multifundos definiu como comportamentos / atitudes fundamentais para alcançar o sucesso: “Ser Ambicioso e apaixonado. Ser Criativo e pensar positivo. Ser Responsável e rigoroso. Ser Curioso e querer aprender. Ser Ético e ser EQUIPA!”.

2.1.5. Políticas de Atuação

A Multifundos acredita que, na visão empresarial que pretendem alcançar, o objetivo será funcionar na base de trabalho em rede, procurando o *outsourcing* como uma resposta às principais questões de mercado. Desta forma, o objetivo da empresa é

crescer, mas não em dimensão, mas sim em volume de negócios, quer para si quer para os parceiros estratégicos que a empresa tem.

A estratégia de uma empresa depende, maioritariamente, das ações adotadas para que essa estratégia seja colocada em prática. Desta forma, a estrutura organizacional é um fator importante para alcançar o sucesso, sendo que uma estrutura em rede permite uma maior flexibilização, uma maior divisão do trabalho, descentralização da tomada de decisão e ênfase nos resultados alcançados num determinado período. Assim, através de *outsourcing* e subcontratação a empresa tem a capacidade de intensificação da sua capacidade laboral (Teixeira, 2011).

A Multifundos é uma empresa de consultoria que atua ao nível da preparação das candidaturas aos fundos comunitários, elaboração e análise de projetos de investimento, prestação de serviços de consultoria de gestão, criação de negócios e marketing. Desta forma é necessário recorrer a parceiros estratégicos nas mais diversas áreas que permitam responder às necessidades de mercado. Desta forma, os principais parceiros, nas diversas áreas de atuação da empresa são os descritos na figura 1.

Na área da Formação existem duas empresas principais que auxiliam a Multifundos: o Centro Qualifica, entre os quais a CESPU e a Adice, e o Manda-te. A Adice tem como objetivo fundamental elevar o nível de qualificação da população adulta e reforçar a orientação dos jovens que não estejam atualmente empregues ou a frequentar formação. A CESPU tem como meta aumentar os níveis de qualificação e melhorar a empregabilidade da população considerada ativa, fornecendo as competências ajustadas às necessidades do mercado de trabalho. O Projeto Manda-te cria ferramentas na procura de emprego e formação, permitindo que as pessoas estejam mais bem preparadas para o mercado do trabalho.

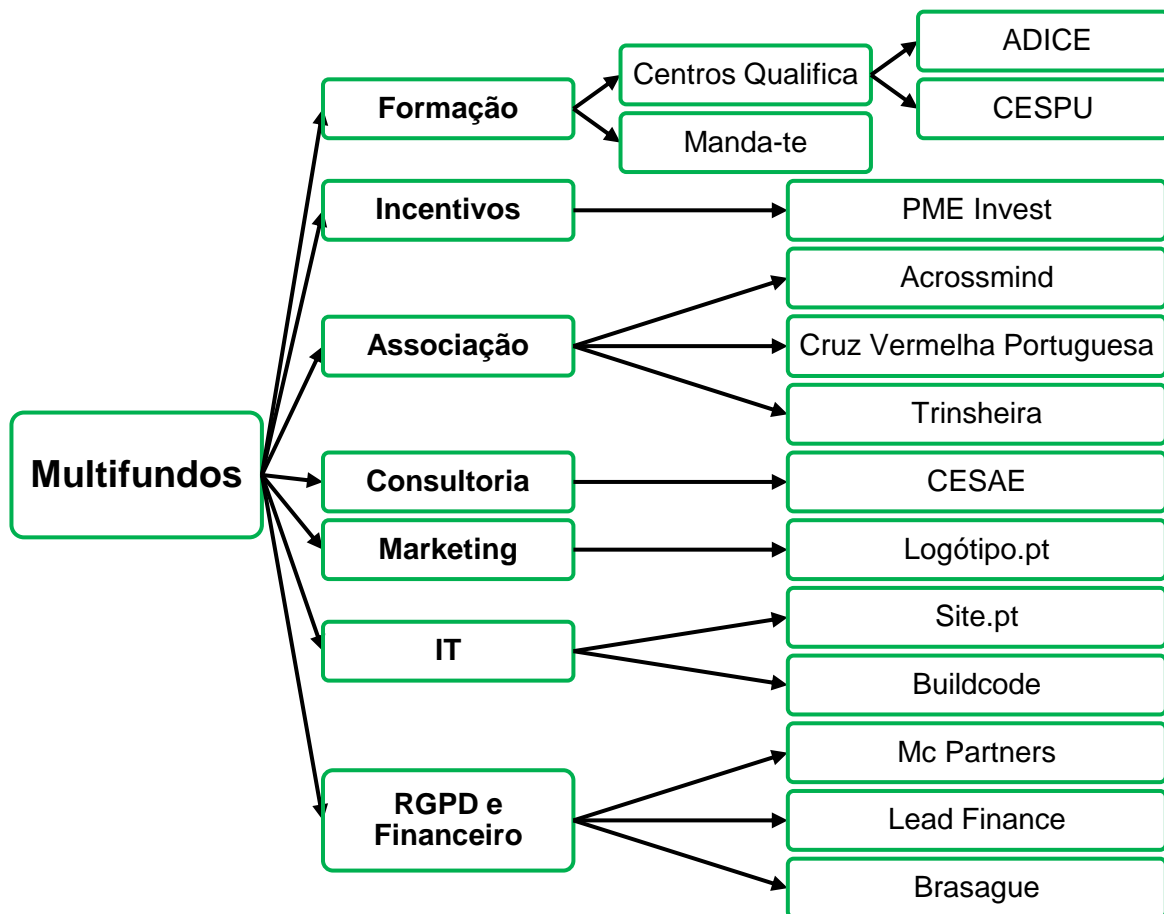
Na área dos Incentivos há um destaque para a PME Invest que está orientada para ajudar as pequenas e médias empresas (PME) nas áreas de consultoria. Na área das Associações existe uma forte ligação com três grandes associações: Acrossmind, Cruz Vermelha Portuguesa e Trinsheira. A Cruz Vermelha Portuguesa dedica-se a prevenir e aliviar o sofrimento humano, em Portugal e no mundo. O Projeto Trinsheira promove a inovação social através do *graffiti* responsável, do vídeo e do *storytelling*. A Acrossmind é uma associação sem fins lucrativos que surge com cinco eixos de atuação: formação, empreendedorismo, impacto social, desenvolvimento económico e capacitação.

Na área da Consultoria a empresa e realce é a CESAI, sendo uma empresa com destaque para a formação e qualificação. Na área do Marketing destaca-se a empresa logótipo.pt. Esta é uma agência de *design* gráfico que se foca essencialmente na criação

e desenvolvimento de logótipos e respetivas imagens corporativas. Na área das Tecnologias de Informação (IT) temos a empresa site.pt e a Buildcode, A empresa site.pt é responsável pela criação de *Web Sites* e Lojas Online Profissionais. A Buildcode é responsável pelo *software* de gestão em desenvolvimento e integração de sistemas e em desenvolvimento de soluções web específicas.

Na área da RGPD e Financeiro, os principais parceiros chave são a Mc Partners, a Lead Finance e Brasague. A Mc Partners fornece soluções integradas de consultoria que incluem as diversas áreas, tais como: Recuperação de Empresas, Consultoria de Gestão, Consultoria Organizacional e Bancária, Avaliação de Empresas (M&A), Controlo e *Reporting*, Simulações e Projeções, Internacionalização, Regularização de Dividas ao Estado e Sistemas de Incentivos. A Lead Finance dedica-se à prestação de serviços de consultoria financeira a particulares e empresas, nacionais e internacionais. A Brasague fornece serviços de contabilidade e assessoria (Fiscal, Financeira e de Gestão).

Figura 1 Multifundos - Principais parceiros-chave consoante a área de atuação da empresa



2.1.6. Áreas de Atuação

A Multifundos atua primordialmente em três grandes setores: no sistema de incentivos, na consultoria de IT e na formação.

No setor referente ao sistema de incentivos podemos destacar os fundos e o Programa de Desenvolvimento Rural (PDR2020) promovidos pelo último Quadro de Referência Estratégico Nacional 2014-2020. Este Quadro disponibiliza apoios às empresas na criação ou expansão dos seus negócios. Os sistemas de incentivo ao investimento são instrumentos que apoiam a criação de empresas, expansão ou adaptação às exigências de mercado, através do financiamento da atividade.

O setor de consultoria em IT da Multifundos está dividido em 3 partes principais: Marketing, Consultoria em IT e projetos especiais. O Marketing assume um papel preponderante no que diz respeito ao posicionamento de uma empresa e como tal é necessário saber qual é a proposta de valor da empresa. No que respeita ao nível estratégico, é necessária uma proposta de valor e de posicionamento da empresa, produto ou serviço no mercado. Relativamente ao nível comercial, é necessário saber qual o elemento diferenciador que permite a evolução da empresa e que, conseqüentemente, aumenta a possibilidade de sucesso.

A Multifundos também é responsável pela criação de um plano de comunicação para promover as empresas, utilizando os meios que tornem a comunicação o mais eficiente e eficaz possível. A presença de uma empresa nos meios digitais é fundamental, pelo que no segmento do marketing digital a Multifundos cria uma proposta de valor e posiciona a empresa. Para tal, é necessário um sítio eletrónico ou *website* que traduza uma imagem verdadeira e fiel da empresa, marcado pela presença constante e interativa nas redes sociais e utilização dos canais de comunicação apropriados.

Na área de consultoria, e antes de iniciar um plano de ação, é efetuado um diagnóstico do atual sistema de informação da organização. Desta forma é possível perceber quais são as aplicações que permitem uma melhoria das trocas de informação, através da instalação e assistência dos serviços, *backups* e aconselhamento.

Na área de projetos especiais podemos destacar a elaboração de estudos sectoriais e socioeconómicos, sendo este um fator cada vez mais importante para a internacionalização das empresas. Por outro lado, existe um setor de apoio de associações de municípios em desenvolver projetos com impacto social e ainda existe um *empowerment* internacional das *startups* portuguesas.

A Multifundos tem ainda um último setor dedicado à formação, tanto à formação para empresas, assim como à formação financiada. Na formação para empresas existe um

leque de cursos para elevar a capacidade dos recursos humanos das empresas, gerando dessa forma um potencial valor acrescentado.

2.2. Problemática Organizacional

Após a análise da necessidade estratégica de crescimento da Multifundos em termos do seu negócio (isto é, crescimento do seu volume de negócios e não da sua dimensão), o diagnóstico identificou um ponto fraco que não permitia que a empresa fosse extremamente eficiente e eficaz na realização da sua atividade laboral. Desta forma, o diagnóstico apontou para a necessidade de a empresa realizar, num período de tempo mais curto, a análise de viabilidade de projetos de investimento, com o intuito de dar resposta às empresas clientes (ou potenciais clientes) que recorrem à Multifundos. Por outro lado, a empresa necessita de uma ferramenta robusta que permita uma análise detalhada, rigorosa e precisa relativamente à situação económico-financeira após a realização do projeto, percebendo desta forma se um projeto é ou não exequível. Neste momento, deparamo-nos com as seguintes questões-chave:

→É possível a simplificação de dados que permita uma análise rápida da viabilidade de um projeto de investimento?

→É possível criar uma ferramenta que permita obter um diagnóstico económico-financeiro de empresas que já estão a laborar no mercado de trabalho (e não somente a criação de novas empresas / negócios)?

→É possível a simplificação do processo de justificação e validação de algumas variáveis consideradas como “pressupostos”, tais como as taxas de crescimento das vendas / custos?

→Esta ferramenta será realmente útil para facilitar e agilizar o processo de candidaturas a projetos de investimento?

3. ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO

“Uma operação de investimento é aquela que, após análise profunda, promete a segurança do principal e um retorno adequado.

Operações que não cumpram estes requisitos são especulativas”

Benjamim Graham

3.1 Investimentos

Segundo Silva e Queirós (2013), a noção de investimento é definida em três áreas diferentes: área contabilística, área financeira e área económica. No que diz respeito à área contabilística, investimento é um facto patrimonial ou permutativo que pode ser classificado numa conta de investimentos (classe 4 do Sistema de Normalização Contabilística - SNC). Na área financeira, um investimento, para além da definição contabilística, inclui também as necessidades de fundo de maneio, um valor que circula na empresa, mas que não é recuperável. Em termos económicos, um investimento é definido como: “troca de possibilidade de satisfação imediata e segura (consumo imediato) por uma possibilidade de satisfações diferidas no tempo (consumo diferido) sujeitas a alguma incerteza²” (Silva e Queirós, 2013). A definição no âmbito económico é o único que não necessita de aplicações monetárias.

Na ótica de Dixit e Pindyck (1994), um investimento tem como objetivo a obtenção de benefícios futuros através da aplicação de um custo imediato. A maior incerteza, à luz da teoria criada pelos autores, prende-se com a ideia de que o ambiente económico no qual se dá o investimento é incontrolável e não se consegue medir.

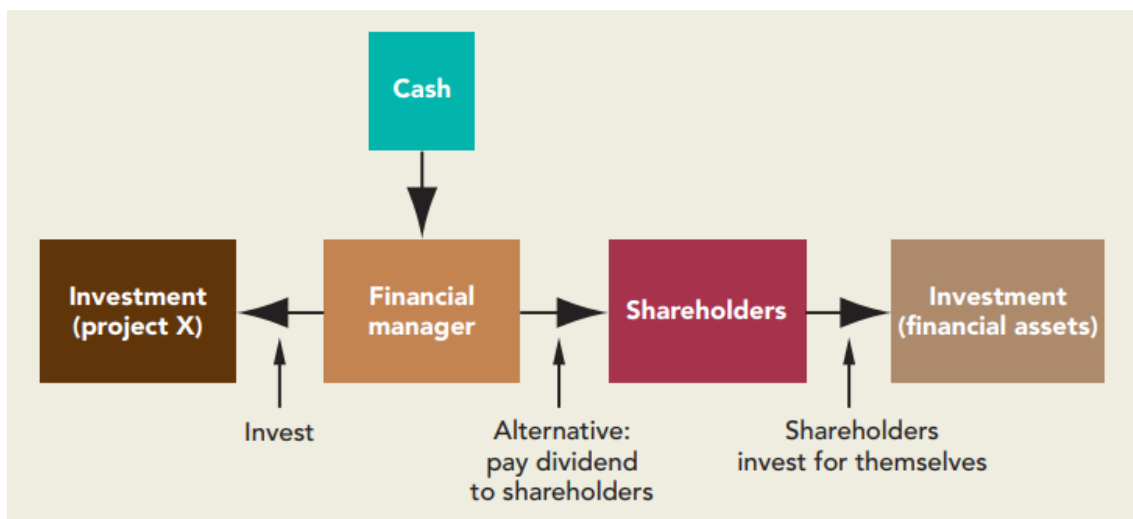
Um investimento está, desta forma, intimamente relacionado com a capacidade de obtenção de riqueza. Desta forma é necessário avaliar a rentabilidade que o investimento irá gerar para saber se é viável económica e financeiramente. A análise da viabilidade de um investimento é o fator chave para o sucesso de um determinado investimento.

A sustentabilidade da atividade operacional de uma empresa, assim como as atividades de investimento, é suportada por dois tipos de financiamento: capitais próprios e capitais alheios. O financiamento é preferencialmente feito através de capitais próprios, ou

² A incerteza está intimamente relacionada com o risco, uma vez que quando há incerteza há um risco associado. O risco só pode ser quantificado quando existem dados que permitem a quantificação do mesmo (Silva e Queirós, 2013).

melhor ainda, através de autofinanciamento. O autofinanciamento é considerado como fonte de financiamento interno e é baseado no *cash flow* líquido que as empresas conseguem gerar. Apenas quando a empresa não tem a capacidade de financiar na íntegra ou parcialmente o investimento (ou atividade operacional) recorre a fontes externas, como recurso aos sócios, através de injeções de capital, ou através de entidades credoras. As atividades de investimento podem ser financiadas no curto ou longo prazo.

Figura 2 Circuito do *Cash-Flow* no processo de Decisão do Investimento



Fonte: Brealey, Myers e Allen, (2014)

Os *cash flows* gerados pelas empresas podem ser aplicados de duas formas: i) utilização direta para um determinado projeto de investimento; ii) repartição dos *cash flows* entre os detentores dos capitais próprios e a empresa. Desta forma, os *cash flows* são distribuídos pelos detentores dos capitais próprios sob a forma de dividendos, sendo que o restante é retido pela empresa para efeitos de reinvestimento no negócio ou em outros ativos reais e / ou ativos financeiros. Assim compreende-se que os detentores de capital exigem uma taxa mínima de retorno para investirem os seus fundos em determinada empresa. Essa taxa é designada por custo de oportunidade pelo facto de eles próprios não investirem o seu capital em outros ativos. Se a empresa optar por investir num projeto, não pode distribuir lucros aos detentores de capital e, como tal, a empresa só deverá aceitar projetos de investimento que garantam uma rentabilidade superior ao custo de capital, aumentando assim o valor da organização (Brealey, Myers e Allen, 2014).

3.2. Projetos de Investimentos

Um projeto de investimento é, de forma genérica, a alocação de recursos escassos para o qual existe elevada probabilidade de gerar valor para a empresa. Contudo, é necessário saber avaliar o risco que se incorre com a aplicação desses recursos num projeto de investimento (Barros, 2007).

O projeto de investimento pode ser dividido em duas partes: a intenção do plano de investimento ao fazer a alocação dos recursos com vista à geração de valor, e o estudo explicado dessa intenção de investir. Desta forma, podemos concluir que um investimento é um conjunto de ações ordenadas, de forma transitória e que inclui a alocação dos recursos para melhorar a eficácia e a eficiência da organização (Marques, 2006).

Existem dois tipos de métodos que permitem avaliar um projeto de investimento: o método contabilístico e o método dos cash-flows. O método contabilístico tem por base a avaliação do tempo de recuperação de um determinado investimento e a taxa de rendibilidade que um investimento oferece. Por outro lado, a análise baseada nos fluxos financeiros permite uma atualização do valor líquido desses fluxos, assim como a estimação da taxa interna de rendibilidade desse investimento (Akalu, 2001). O método dos fluxos financeiros é o método mais utilizado para avaliar a viabilidade de um determinado investimento que a empresa pretende fazer (Graham e Harvey, 2002).

3.3. Tipologias de Projetos de investimento

Um projeto de investimento pode ter diversas classificações, tendo em consideração a natureza dos mesmos, os objetivos, a divisibilidade e a relação existente entre eles quando há mais do que um projeto em vigor.

Quanto à natureza, um investimento pode ser classificado como investimento real ou investimento financeiro. Um investimento real é aquele que está intimamente relacionado com a atividade produtiva da empresa, isto é, a empresa utiliza-o na criação de bens e/ou serviços. Por outro lado, um investimento financeiro é aquele que decorre da aplicação de fundos gerados por excedentes de tesouraria das empresas, e do qual se espera obter um rendimento no futuro (Soares *et al.*, 2007).

Quanto ao objetivo, um investimento pode ser classificado como diretamente produtivo, obrigatório ou estratégico. Um investimento diretamente produtivo pode ser dividido como investimento de substituição, investimento de produtividade, investimento de capacidade e investimento de inovação. O investimento de produtividade está

relacionado com a renovação do equipamento produtivo uma vez que o equipamento antigo já não traduz os resultados desejados. Este tipo de investimento é de baixo risco porque se destina somente a substituir o equipamento anterior. O investimento de produtividade está relacionado com a mudança de ativo, no entanto já pressupõe a melhoria da eficácia e da eficiência da organização, seja pela redução de custos, seja pela melhoria da qualidade. O investimento de capacidade está relacionado diretamente com a capacidade produtiva, pressupondo que existe uma variação da mesma. Nestes casos, o risco já é moderado uma vez que é necessário por parte da empresa escoar o stock que é produzido em excesso com a aquisição do ativo. O investimento de inovação está relacionado com o desenvolvimento de novos produtos e / ou serviços, este tipo de investimento acarreta um elevado risco uma vez que não existe um historial para prever a evolução da atividade económica da empresa (Silva e Queirós, 2013).

Um investimento obrigatório é aquele que tem de ser efetuado devido ao cumprimento da legislação em vigor ou devido a um novo acordo da empresa. Por outro lado, o investimento estratégico é aquele que está relacionado com a estratégia da organização e cuja rendibilidade só se verifica no longo prazo (Silva e Queirós, 2013).

Quanto à divisibilidade, um projeto de investimento pode ser considerado como divisível ou não divisível. Quando um projeto é divisível, este pode ser dividido em múltiplas partes o que permite um conhecimento maior dos recursos utilizados bem como a imputação dos recursos financeiros a cada parte. Se um projeto for indivisível então este tem de ser implementado de forma integral (Silva e Queirós, 2013).

Quanto à relação existente entre os projetos, podemos classificar como complementares, concorrentes, mutuamente exclusivos e independentes. Os investimentos complementares são aqueles no qual a implementação de um projeto afeta de forma positiva outro projeto. Os investimentos concorrentes são aqueles cuja realização irá afetar de forma negativa a realização de um outro projeto. Os investimentos mutuamente exclusivos são aqueles cuja realização de um projeto inviabiliza a realização do outro, ou seja, só se pode optar por um dos projetos. Os investimentos independentes são aqueles cuja realização de um projeto não tem qualquer impacto na realização do outro projeto, pelo que não estão relacionados (Silva e Queirós, 2013).

3.4. Cash flows

A liquidez e a gestão de tesouraria são decisões financeiras de curto prazo que podem afetar de maneira profunda a estratégia global da organização. Muitas vezes, as empresas são afetadas de maneira muito mais simples do que se prevê em termos teóricos. Desta maneira, muitas são as empresas que tentam antecipar necessidades de financiamento para evitar eventuais deficiências de tesouraria ou impossibilidade de acesso ao crédito em condições vantajosas (Graham e Harvey, 2001).

Neste contexto, o *cash flow* está relacionado com as movimentações de caixa, isto é, os movimentos de entrada e movimentos de saída de dinheiro da empresa. O *cash flow* real de uma empresa é a dedução de todos os gastos aos rendimentos da empresa, acrescidos de todos os valores que não representam fluxos monetários, tais como: amortizações e/ou depreciações, perdas por imparidade e provisões (Lopes, 2012).

Para proceder à avaliação de projetos de investimento, um passo fundamental é a estimativa do *cash flow* líquido decorrente da exploração desse projeto, também designado por *free cash flow*. Este conceito é aplicado como medida agregada do *cash flow* de investimento e do *cash flow* de exploração.

3.4.1. Classificação quanto à natureza

O *cash flow* pode ser classificado quanto à sua natureza em três tipos: *cash flow* de exploração, *cash flow* de investimento e *cash flow* líquido.

O *cash flow* de investimento representa as movimentações de saída de dinheiro com o objetivo de financiar os investimentos, quer de ativos fixos tangíveis quer de ativos intangíveis, acrescidos de eventuais recebimentos de valores associados à extinção do projeto. Desta forma, percebe-se que o *cash flow* de investimento tem em conta todas as necessidades que envolve um projeto de investimento, com destaque para o investimento em capital fixo, em necessidades de fundo de maneiio e no valor residual. Relativamente às necessidades de fundo de maneiio, estas traduzem todas as necessidades que a empresa sente no que respeita ao financiamento da sua atividade de exploração. A falta de sincronização entre pagamentos e recebimentos pode conduzir a défices de tesouraria que têm de ser colmatados. Desta forma, a empresa deve dispor de fundo de maneiio que se destina exatamente a cobrir esses défices (Silva, 2013).

O *cash flow* de exploração corresponde às entradas e saídas de dinheiro diretamente relacionadas com a atividade operacional da empresa (Silva e Queirós, 2013). O *cash flow* de exploração é o excedente financeiro resultante da dedução dos encargos operacionais, incluindo os impostos, ao valor recebido pela atividade de exploração da empresa (Soares *et al.*, 2015).

O *cash flow* global de um projeto de investimento é a dedução de todos os pagamentos aos recebimentos efetuados. O *cash-flow* global aproxima-se da definição de *free cash flow* uma vez que resulta num fluxo financeiro que permite remunerar todos os *stakeholders*³ (Soares *et al.*, 2015).

3.4.2. Classificação quanto à ótica de avaliação

Os *cash flows* podem ser avaliados dependendo da perspetiva: i) avaliação na ótica do investimento (*free cash flow to firm*); ii) avaliação na ótica do investidor (*free cash flow to equity*). A perspetiva da avaliação na ótica do investimento tem como objetivo principal conduzir a uma decisão económica. Por outro lado, a avaliação na ótica do investidor tem como objetivo conjugar a decisão económica e a decisão financeira.

Na ótica do investidor é uma mais-valia calcular o *Free Cash flow to Equity*, uma vez que permite apurar o valor resultante das atividades de exploração, de investimento e ainda de financiamento através de capitais alheios.

Cash flow de exploração (CFE)

$$= \text{EBIT}^4 \times (1 - t) + \text{Depreciações e Amortizações} + \text{Provisões} \\ + \text{Imparidades} + \text{Ajustamentos}$$

(Equação 1)

³ Na perspetiva de (Savage *et al.*, 1991) os *stakeholders* podem ser definidos como um grupo ou indivíduo que é afetado ou pode afetar a organização. Desta forma os stakeholders são todas as partes interessadas na atividade da empresa.

⁴ O EBIT é um termo utilizado para designar *Earning Before Interest and taxes*, sendo que este é o Resultado operacional obtido nas demonstrações financeiras, mais precisamente na Demonstração de Resultados. Esta rúbrica permite calcular os resultados antes das deduções financeiras e fiscais

Cash flow de investimento (CFI)

$$\begin{aligned}
 &= -\text{Investimento em Ativo Fixo} \\
 &- \text{Investimento em Fundo de Maneio } (\Delta\text{NFM}) \\
 &\pm \text{Valor Residual de Investimento } \pm \text{Valor Residual das NFM}
 \end{aligned}$$

(Equação 2)

Free Cash flow to Equity

$$\begin{aligned}
 &= \text{CFE} + \text{CFI} \\
 &+ \text{Entradas de dinheiro de financiadores (capitais alheios)} \\
 &- \text{Saídas de dinheiro de financiadores (capitais alheios)}
 \end{aligned}$$

(Equação 3)

Na ótica do investimento, o cálculo do *Free Cash flow to the Firm* permite considerar as atividades de investimento e de exploração. Este indicador tem como principal característica a separação entre decisões de investimento e decisões de financiamento, pelo que não considera a forma como o investimento é financiado nem o tipo de capitais utilizados.

Cash flow de exploração (CFE)

$$\begin{aligned}
 &= \text{EBIT} \times (1 - t) + \text{Depreciações e Amortizações} + \text{Provisões} \\
 &+ \text{Imparidades} + \text{Ajustamentos}
 \end{aligned}$$

(Equação 4)

Cash flow de investimento (CFI)

$$\begin{aligned}
 &= -\text{Investimentos em Ativos Fixos} \\
 &- \text{Investimentos em Fundo de Maneio } (\Delta\text{NFM}) \\
 &\pm \text{Valor Residual de Investimentos } \pm \text{Valor Residual das NFM}
 \end{aligned}$$

(Equação 5)

Free Cash flow to the Firm = CFE + CFI

(Equação 6)

3.5. Critérios de Avaliação

Os critérios associados ao método dos *cash flows* atualizados que permitem a separação entre decisões de investimento e decisões de financiamento são os seguintes:

- Valor Atual Líquido (VAL);
- Taxa Interna de Rendibilidade (TIR);
- *Payback* e *Payback* atualizado;
- Índice de Rendibilidade (IR) ou rácio benefício/custo.

Estes critérios são aceites pela comunidade científica como os mais adequados na avaliação de projetos de investimento (e.g., Brealey, Myers e Allen, 2014).

Existem também outros critérios associados ao método dos *cash flows* atualizados, mas que separam os efeitos das várias fontes de financiamento do projeto. Um dos mais populares métodos é o Valor Atual Líquido Ajustado ou *Adjusted Present Value*. Este indicador permite estudar o efeito de alavancagem de um negócio, projeto de investimento ou empresa, geralmente utilizado em empresas que têm avultados custos na fase de arranque do projeto. Em conformidade com o descrito no ponto anterior, os projetos de investimento podem ser avaliados em duas perspetivas: i) a perspetiva da entidade (ou do investimento); ii) a perspetiva dos detentores de capitais próprios.

3.5.1. O Valor Atual Líquido

O Valor Atual Líquido (VAL) é o método primordialmente utilizado entre académicos e práticos, sendo dos mais usados no mundo das finanças para avaliar projetos de investimento, permitindo assim auxiliar o processo de tomada de decisão. O VAL é um indicador que permite a atualização dos *cash flows* que são gerados durante a vida do ativo atualizados ao custo de oportunidade, sendo que desta forma o indicador permite analisar a viabilidade económica de um projeto de investimento com base na capacidade de cobrir o valor monetário investido no momento inicial, sendo o excedente monetário o correspondente do VAL (Brealey, Myers e Allen, 2014).

O VAL pode ser traduzido, matematicamente, através da seguinte expressão:

$$VAL = -I_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

(Equação 7)

Ou seja,

$$VAL = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

(Equação 8)

Onde:

VAL – Valor Atual Líquido

I_0 – Valor do investimento Inicial

CF_n – Fluxo monetário no momento n

r – Taxa de atualização

t – Momento temporal

n – Total de períodos de vida útil do projeto

O valor do investimento no momento inicial geralmente assume valores negativos uma vez que corresponde a uma saída de fluxos monetários da empresa.

A taxa de atualização⁵ tem sempre incluído um prêmio de risco inerente à incerteza dos *cash flows* esperados libertados pelo investimento. Deste modo, a taxa de atualização deve ser diretamente proporcional ao risco inerente à alocação de capital a determinado investimento, para que assim traduza da forma mais realista possível o valor de um capital num determinado momento. Quanto maior for o risco associado ao projeto maior deverá ser a taxa de atualização (Brealey, Myers e Allen, 2014).

Com base no acima exposto, facilmente se deduz que o VAL está extremamente dependente da taxa de atualização. Esta dependência pode afetar negativamente o VAL e conduzi-lo a gerar informações distorcidas da realidade, não sendo um bom complemento à análise da rentabilidade de um projeto de investimento (Awomewe e Ogundele, 2008).

Em suma, o VAL corresponde ao excedente monetário resultante da aplicação de um recurso a um determinado investimento, sendo que a interpretação deste critério pode conduzir à decisão de aceitação ou de rejeição de um projeto. Se o valor do VAL for positivo, então o projeto é economicamente viável, ou seja, para além de cobrir o investimento inicial permite criar um excedente financeiro, remunerando assim os investidores. Neste caso, o projeto deve ser aceite pela empresa dado que a sua rentabilidade é superior à taxa de retorno exigida pelos investidores. Se o valor do VAL

⁵ Taxa de atualização é uma forma alternativa de expressar uma taxa que valoriza o dinheiro no tempo, tais como: taxa de custo de capital, taxa de custo de oportunidade, taxa de rentabilidade exigida, etc.

for igual a zero, então só remunera o investimento inicial, não acrescentando qualquer valor à organização. Neste caso é indiferente avançar ou não avançar com o projeto de investimento. Se o valor do VAL for negativo o projeto torna-se economicamente inviável, não cobrindo o investimento inicial, ou seja, não há remuneração dos capitais investidos, pelo que a empresa deve rejeitar o projeto (Silva e Queirós, 2013).

3.5.2. A Taxa Interna de Rendibilidade

A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) é outro dos critérios mais usados na avaliação de investimentos, podendo ser analisada em duas perspetivas: como a taxa de atualização dos fluxos de caixa que conduz o VAL a zero, ou como a taxa de rendibilidade máxima de um projeto. Um projeto de investimento deve ser aceite quando a sua taxa de rendibilidade for superior ao custo de capital, isto é, à taxa de rendibilidade exigida pelos investidores (Brealey, Myers e Allen, 2014).

Outra forma alternativa de interpretação da TIR é como sendo o valor mais alto ao qual um projeto poderá ser financiado sem haver perda de valor para a organização. Esta taxa de rendibilidade mostra o momento no qual os benefícios económicos futuros igualam os custos incorridos no período. Em suma, um projeto de investimento é economicamente viável se a TIR for superior ao custo de capital (Barros, 2014).

Traduzindo através de uma equação matemática, tem-se que:

$$VAL = 0 \quad \Leftrightarrow \quad -I_0 + \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+TIR)^t} = 0$$

(Equação 9)

Onde:

VAL – Valor Atual Líquido

I_0 – Valor do investimento Inicial

CF_t – Fluxo monetário no momento t

TIR – Taxa Interna de Rendibilidade

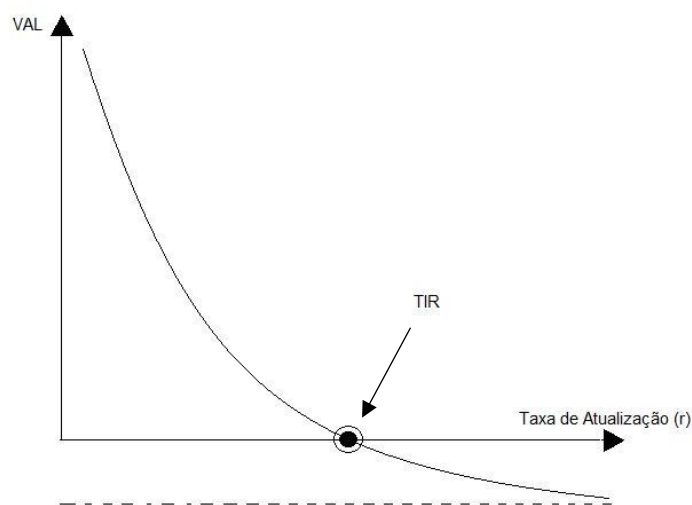
t – Momento temporal

n – Total de períodos de vida útil do projeto

Na ótica de Kim, Crick e Kim (1986) este indicador é de fácil utilização por parte da gestão, sendo que é de fácil interpretação. Através da análise da Figura 3 que representa graficamente a função VAL de um projeto, decorre que a TIR corresponde

ao ponto de interseção do eixo dos XX. Enquanto o valor da taxa de atualização for inferior ao valor do TIR, o VAL do projeto em análise apresenta um valor superior a zero, pelo que existe um excedente monetário que pode conduzir à aceitação do projeto. Por outro lado, quando a TIR é inferior à taxa de atualização o VAL é negativo, o que inviabiliza a aceitação do projeto.

Figura 3 Relação entre o VAL e a TIR



Fonte: Barros (2007)

No entanto, este indicador também apresenta algumas limitações, entre as quais se destacam as seguintes (Brealey, Myers e Allen, 2014):

- A multiplicidade de TIR que pode existir num determinado projeto, uma vez que podem ocorrer oscilações de *cash flows* que fazem com que a TIR perca o seu valor económico;
- A TIR também não permite a distinção entre projetos de investimento e projetos de financiamento, podendo criar uma margem de dúvida durante a análise desses projetos;
- Por último, em projetos mutuamente exclusivos poderá haver problemas quanto à escala e ao *timing* de ocorrência dos *cash flows*.

3.5.3. Índice de Rendibilidade ou Rácio Benefício/Custo

Este critério é usado, especialmente, em empresas com restrições financeiras, o que normalmente corresponde à realidade das PME, dado ser calculado como um rácio entre o benefício (o somatório dos *cash flows* atualizados) e o custo do investimento. Desta forma, as empresas com maiores restrições financeiras podem comparar o Índice de Rendibilidade (IR) entre projetos e selecionar o projeto que maximize esse rácio (Brealey, Myers e Allen, 2014).

Desta forma, o indicador traduz-se na seguinte equação matemática:

$$IR = \frac{\sum_{t=1}^n (CF_t (1 + wacc)^{-t} + VR(1 + wacc)^{-n})}{I_0}$$

(Equação 10)

Onde:

t – Momento temporal

n – Total de períodos de vida útil do projeto

CF_t – Valor do cash-flow gerado no momento t

VR – Valor residual do projeto de investimento

Wacc⁶ – Custo Médio Ponderado de Capital (taxa de atualização)

I₀ – Valor do Investimento Inicial

O IR é o número de vezes que se multiplica o capital, ou seja, o quociente entre o número de entradas e saídas da tesouraria. Este indicador não é considerado por si só um indicador valioso uma vez que este deverá ser um complemento ao VAL e nunca uma alternativa. Pelo que se pode obter através da seguinte equação matemática:

$$IR = \frac{\sum_{t=0}^n \text{cash} - \text{flows líq. positivo} (1 + wacc)^{-t}}{\sum_{t=0}^n \text{cash} - \text{flows líq. negativo} (1 + wacc)^{-t}}$$

(Equação 11)

⁶ O WACC é uma abreviatura utilizada para designar *Weighted Average Cost of Capital*. O Custo Médio Ponderado do Capital é a taxa de remuneração a todos os detentores de ativos da empresa. Este valor é definido pelo mercado. Este indicador calcula a média ponderada da utilização de capitais alheios com capitais próprios.

O IR é um indicador que permite hierarquizar projetos de investimento em função da rentabilidade que oferecem. Desta forma, quanto maior for o IR maior será a riqueza gerada pela empresa.

A análise do IR deverá ser agregada à análise do VAL, dado que *per se* não tem um impacto significativo. Deste modo, se o IR for superior a zero então existe recuperação do valor do investimento inicial. Assim, facilmente se verifica que a decisão de aceitar projetos com IR superior a zero é a assertiva. Por outro lado, se o valor do IR for inferior a zero, não há capacidade para o projeto cobrir o investimento inicial pelo que não é rentável. Se o valor do IR for zero, então o retorno será igual ao capital investido, pelo que a realização do investimento tornar-se-á indiferente.

3.5.4. Payback Period

Sob a perspetiva da racionalidade financeira, as empresas só estão disponíveis para avançarem com um investimento se a rentabilidade deste for superior ao custo do capital. Neste contexto, o *payback* ou o *payback* atualizado, são critérios de avaliação que permitem estimar o prazo de recuperação do investimento num dado ativo real. Este método baseia-se na comparação dos fluxos de caixa acumulados com o investimento inicial de forma a prever o tempo necessário para recuperar os capitais investidos. Se o prazo de recuperação do investimento for igual ou inferior à vida útil do mesmo, então o projeto deve ser aceite e *vice-versa* (Brealey, Myers e Allen, 2014). O *payback* é ainda denominado por Prazo de Recuperação de Capital (PRC).

$$\text{PRC} = T \quad \text{quando} \quad \sum_{t=1}^T \frac{\text{CF}_t}{(1+r)^t} = I_0$$

(Equação 12)

Onde:

PRC – Período de Recuperação de Capital

CF_t – *Cash flow* no momento t

I₀ – Valor do Investimento Inicial

r – Taxa de atualização

O PRC evidencia a preocupação da gestão em garantir a liquidez necessária para a atividade de exploração da empresa, bem como gerir o risco do investimento com o intuito de recuperar de forma rápida o investimento (Ross, Westerfield e Jaffe, 2003).

O PRC é um critério complementar à avaliação de investimentos, não devendo conduzir essas decisões. Assim, não deve ser utilizado de forma isolada, mas como complemento aos anteriores critérios VAL e TIR.

Como tal, deve-se avaliar o valor dos capitais a recuperar e ter noção desse impacto nas contas de tesouraria da empresa (Menezes, 2001).

3.5.5. Conclusão

A utilização dos indicadores deve ser ponderada consoante o projeto de investimento que esteja em estudo e consoante a capacidade de avaliação e interpretação do utilizador dos critérios de avaliação.

No entanto, há critérios de avaliação que são mais utilizados do que outros. Graham e Harvey (2001) realizaram um estudo que permitiu o conhecimento do grau de utilização dos critérios de avaliação pelos profissionais. Para a realização deste estudo, os autores selecionaram uma amostra de 392 diretores financeiros. As conclusões do estudo apontam que as grandes empresas utilizam mais o VAL em comparação com as pequenas empresas. Por outro lado, as empresas mais alavancadas financeiramente são mais propensas à utilização dos critérios VAL e TIR.

Graham e Harvey (2001) também concluem que a utilização dos critérios não está correlacionada com a dimensão da organização. No entanto, os autores demonstram evidência de que empresas com elevado grau de endividamento têm tendência a recorrer a análises de risco, mais precisamente a análises de sensibilidade e de simulação de diferentes cenários. As pequenas empresas utilizam como critério preferencial o *payback*. Esta utilização torna o *payback* o terceiro critério mais utilizado.

Tabela 1 Percentagem de utilização dos Critérios de Avaliação

Critério de Avaliação Utilizado	% de utilização
Taxa Interna de Rendibilidade	75,61 %
Valor Atual Líquido	74,93 %
<i>Payback Period</i>	56,74 %
<i>Payback Period</i> Atualizado	29,45 %
Índice de Rendibilidade	11,87 %

Fonte: Adaptado de Graham e Harvey (2001)

A utilização destes critérios de avaliação está correlacionada com as necessidades financeiras da organização. Verifica-se na tabela acima que o VAL e a TIR apresentam valores de utilização muito próximos. Estes resultados podem traduzir a facilidade de cálculo destes critérios, quer pela informação simplificada que providenciam e pela facilidade de interpretação. O *payback* é muitas vezes utilizado pelas pequenas empresas, o que traduz a necessidade de recuperação do capital investido no menor prazo de tempo possível.

3.6. Plano de Negócios

O plano de negócios é um documento que representa, de certa forma, o rumo que a empresa pretende seguir, pelo menos, numa perspetiva de médio prazo. O plano de negócios deve analisar um conjunto de vertentes relacionadas com o caminho estratégico mais adequado e alinhado com os objetivos da empresa. Por isso, deverão ser analisadas as seguintes vertentes: o mercado externo, os preços, as operações, a concorrência, entre outros, com o objetivo de conduzir a organização a maximizar as suas margens comerciais (Fernandes, 2013).

O plano de negócios deve ser sempre orientado para o futuro, mas baseado em pressupostos realistas, sendo um documento que deve respeitar uma determinada organização na sua elaboração, nomeadamente, deve destacar os objetivos de curto e de longo prazo, avaliar a situação atual e definir estratégias para o futuro da empresa. Para um plano de negócios ser adequado é necessário haver um estudo que permita um projeto sólido, através de diversos estudos de mercado (Schilit, 1987).

O plano de negócios é um documento que sintetiza a informação chave da ideia do negócio, a forma de implementação dessa mesma ideia e ainda referir os resultados que a organização deseja alcançar. O plano de negócios é uma ferramenta necessária no que respeita à análise da viabilidade de um projeto de investimento, tanto para o processo de estimação da rendibilidade esperada do negócio, como para se estimar eventuais necessidades de financiamento durante a vida útil do investimento.

Na eventualidade de a empresa ter de recorrer a potenciais investidores (detentores de capitais próprios ou credores), é indispensável a apresentação de um plano de negócios que inclua a apresentação da empresa e uma análise detalhada da viabilidade do projeto de investimento e do seu impacto ao nível estratégico, operacional, financeiro, técnico e / ou estrutural (DeThomas e Derammelaere, 2008).

3.7. Apoios e Incentivos da União Europeia

3.7.1. Portugal 2020

O projeto Portugal 2020 é um acordo entre Portugal e a União Europeia, o qual conta com a presença de 5 fundos europeus estruturais e de investimento: FEDER (Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional), Fundo de Coesão, FSE (Fundo Social Europeu), FEADER (Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural) e FEAMP (Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas).

Do ponto de vista da Administração Central, o objetivo principal da criação do Portugal 2020 prende-se com a necessidade de alcançar a estabilidade e solidez macroeconómica. Do ponto de vista empresarial, o objetivo estratégico prende-se com as necessidades de investimento, e para tal, o país receberá cerca de 25 mil milhões de euros até ao final do ano de 2020.

O projeto Portugal 2020 assenta em 4 pilares fundamentais: competitividade e internacionalização, inclusão social e emprego, capital humano e sustentabilidade e eficiência no uso de recursos.

A competitividade e internacionalização são fatores chave para a interligação de toda a cadeia de valor, que permite o reforço da investigação aliada ao desenvolvimento tecnológico e inovação. Assim, o objetivo é diminuir a carga do estado nas empresas, permitindo dessa forma o desenvolvimento das mesmas.

A inclusão social e o emprego incidem na sustentabilidade e na qualidade de empresa, promovendo o emprego jovem, a inclusão social, o combate à pobreza e à discriminação e a assistência técnica.

O Capital Humano é o motor da sociedade e, como tal, é um ponto de convergência económica e social. Assim, é promovido o sucesso educativo, o combate ao abandono escolar e a qualificação dos jovens para facilitar a sua empregabilidade. A aposta na formação superior e na formação avançada é realizada com o intuito de aumentar os diplomados, a par da melhoria na formação da população adulta e do sistema de educação e formação.

A sustentabilidade e eficiência no uso de recursos tem como principais objetivos a diminuição das emissões de carbono, transversais a qualquer setor, e a adaptação às alterações climáticas com a finalidade de se proteger o ambiente.

3.7.2. Vales Simplificados

Os vales simplificados são utilizados em situações específicas e para pequenos investimentos. Estes programas têm objetivos diferentes, no entanto todos eles têm como objetivo central promover o crescimento das PME.

O Vale Indústria 4.0 tem como principal característica permitir o desenvolvimento das PME no mercado digital, alavancando as potencialidades das empresas naquilo que é considerado o futuro.

O Vale Oportunidades de Internacionalização permitirá às empresas a oportunidade de explorarem novos mercados, como é o caso dos mercados estrangeiros. A utilização de empresas de consultoria auxilia na criação de novas estratégias para o desenvolvimento externo.

O Vale Empreendedorismo permite, através de atividades de consultoria, auxiliar os empreendedores a iniciar a atividade profissional, quer a nível de criação de planos de negócios quer a nível do recurso à economia digital.

O Vale Internacionalização está relacionado com a ajuda a custos relacionados com os estudos noutros países que permitam um estudo de mercado mais realista, quer em termos de deslocações, estadias, viagens e / ou feiras. O objetivo é a captação de novos consumidores.

O Vale Inovação tem como objetivo permitir a troca de conhecimento, a inovação organizacional, a presença das marcas online, o *design*, a proteção da propriedade, a qualidade e a inovação ecológica.

O Vale I&D tem como principal objetivo auxiliar as PME no desenvolvimento de novos produtos, promover a valorização económica através da investigação e aumentar a participação nacional em projetos internacionais.

3.8. Análise de Risco

A aplicação dos critérios de avaliação tem sempre por base um cenário único no futuro, ou seja, aquele com maior probabilidade associada de acontecimento. Contudo, o futuro é incerto, sendo assim necessário prever o impacto no valor do projeto provocado por alterações em variáveis consideradas como críticas ou chave dado que uma pequena alteração no seu valor causa um efeito maior do que proporcional nos critérios de seleção, como é o caso do VAL e da TIR. Por outras palavras, é importante incluir uma análise do risco e da incerteza. Além da análise de sensibilidade do valor do projeto a

determinadas variáveis críticas ou chave, a análise de cenários permite analisar o efeito da interação simultânea de diversos pressupostos (variáveis independentes) sobre os diferentes critérios de avaliação. No entanto, a análise de cenários clássica restringe-se a 3 contextos: o esperado, o pessimista e o otimista. Uma forma de ultrapassar esta limitação é a simulação de Monte Carlo, descrita na secção seguinte.

3.8.1. Simulação Monte Carlo

A simulação de Monte Carlo é um método estatístico que se baseia em técnicas de amostragem aleatória, pertencendo assim ao mundo das ciências exatas usada em situações de risco ou vulnerabilidade.

A simulação de Monte Carlo é uma metodologia de análise do risco que permite analisar o impacto no valor do projeto provocado por diferentes (milhares ou centenas de milhar) combinações possíveis que as variáveis críticas podem assumir e, conseqüentemente, analisar a distribuição dos valores de mercado que o projeto pode assumir, isto é, traduz-se num intervalo de valores que o VAL do projeto pode assumir (e todos os outros critérios). Tal como explicado, este método baseia-se na distribuição de probabilidades do valor do projeto (ou na distribuição de probabilidades de outros critérios de avaliação).

Este método consiste num processo de simulação que pressupõe o recurso a software informáticos. No entanto, é possível desenvolver esta análise em Microsoft Excel™ através da utilização de um suplemento, que permite a aplicação da metodologia de Monte Carlo aos principais critérios de avaliação de projetos. A principal ferramenta da gestão financeira é o Microsoft Excel™, logo a análise complementar de Monte Carlo faz sentido com a análise pretendida.

3.8.2. Análise da Sensibilidade

A realização de análises de sensibilidade dos critérios de avaliação, como é o caso do VAL, a alterações nas variáveis consideradas como críticas ou chave de um projeto é considerado um processo de suma importância e indispensável na avaliação de investimentos. As alterações provocadas em cada variável são analisadas de forma isolada, também designado por *ceteris paribus*, que significa mantendo-se tudo o resto constante.

Este tipo de análise permite detetar as variáveis que mais influenciam o VAL, isto é, permite identificar o grau de sensibilidade do VAL a alterações nessas variáveis críticas.

4. METODOLOGIAS, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO

4.1 Metodologias, Cronograma e Duração do Estágio

A ferramenta de análise de viabilidade económico-financeira de projetos de investimentos durante o estágio foi desenvolvida de acordo com o mapa apresentado na Tabela 2. A ferramenta criada durante o estágio foi inspirada na plataforma FINICIA, disponibilizada pelo IAPMEI, juntamente com mapas internos utilizados pela Multifundos. Deste modo, foi criado um plano de negócios tendo como suporte o processador de cálculo Microsoft Excel TM, e é dirigido à avaliação de investimentos de empresas em fase de crescimento ou de maturidade, e não para empresas em fase de arranque, pelo que assim é mais fácil a justificação de alguns pressupostos, como é o caso das taxas de crescimento das variáveis críticas. No entanto, este foco em empresas que já atuam no mercado conduz à necessidade de se expandir o plano de negócios, integrando uma parte dedicada ao seu histórico financeiro, isto é, à análise económico-financeira.

A criação da ferramenta, bem como todos os pressupostos subjacentes, ocorreram durante o período de estágio curricular, realizado entre setembro de 2018 e dezembro de 2018, de acordo com o seguinte cronograma (Tabela 2).

Tabela 2 - Cronograma para elaboração do relatório final de estágio

	2018						2019			
	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Jan	Fev
Pré Projeto do Estágio Profissional	■									
Relatório Final do Projeto de Estágio Profissional	■	■	■							
Estágio Profissional					■	■	■	■		
Relatório de Estágio Profissional					■	■	■	■	■	■
Introdução					■	■	■	■		
Diagnóstico da Empresa / organização da problemática					■	■	■	■		
Enquadramento Técnico e Científico					■	■	■	■	■	■
Metodologia, atividades desenvolvidas e contributos para a organização					■	■	■	■		
Reflexão e autoavaliação do trabalho									■	■
Conclusão									■	■

Fonte: Elaboração Própria

4.2 Atividades desenvolvidas

O estágio curricular, para obtenção do grau de mestre no Instituto Superior de Administração e Gestão, foi desenvolvido como trabalho final no âmbito do Mestrado em Gestão de Empresas e teve a duração de 4 meses, tendo decorrido nas instalações da empresa R87 – Consulting Unipessoal, Lda.

O Capítulo III foi dedicado ao enquadramento técnico-científico das atividades desenvolvidas durante o estágio, onde se destaca a importância do financiamento nas atividades de investimento das empresas. Desta forma, a Multifundos preocupa-se não só com a análise de viabilidade dos investimentos, mas também com o recurso ao respetivo financiamento desses investimentos. Assim, a Multifundos assume um papel muito ativo na preparação das candidaturas das suas empresas clientes a fundos comunitários, mais precisamente as candidaturas a incentivos. Os fundos comunitários são a energia financeira necessária para algumas organizações conseguirem alavancar as suas estratégias financeiras e, como tal, conseguirem alcançar os seus objetivos no longo prazo.

Neste contexto, os incentivos tornam-se parte do dia-a-dia da organização, pelo que os mais utilizados são os Vales Simplificados e as candidaturas ao Portugal 2020, explicados na secção 3.7 do Capítulo anterior. Desta forma, é necessário proceder à gestão das candidaturas, simplificando-as o mais possível. Essa necessidade levou à criação de uma ferramenta que a empresa pudesse utilizar em duas etapas distintas: 1) numa fase inicial, proceder à análise da viabilidade de um projeto de investimento de forma expedita; 2) numa fase posterior, proceder de forma detalhada à criação de um plano de investimento através do preenchimento de todas as rubricas da ferramenta criada.

A ferramenta criada no âmbito deste estágio e colocada ao dispor da entidade acolhedora será apresentada e explicada de seguida. Para facilitar a compreensão, a ferramenta será apresentada de forma aplicada a um caso prático para melhor ilustrar as funcionalidades da mesma. Este exemplo é um caso real de uma candidatura submetida no âmbito do programa de incentivos Investe Jovem, sendo que os dados foram ligeiramente distorcidos para salvaguardarem a identidade dos promotores.

Por defeito, a ferramenta apresenta para o caso base um horizonte temporal de 10 anos, tal como será apresentado em apêndice. No entanto, o exemplo do projeto de investimento para aplicação prática da ferramenta apresenta um horizonte temporal de 5 anos, o que conduziu a algumas alterações na ferramenta padrão. Esse exemplo

refere-se à criação de uma nova empresa, que pretende comercializar três produtos, designados por A, B e C, e ainda comercializa um serviço, designado por serviço A. A empresa tem um ramo de atuação reduzido, enquadrando-se na categoria de microempresa. Esta empresa será denominada XPTO, Lda.

A Empresa XPTO, Lda. conta com dois promotores, sendo que um desses promotores preenchia as condições para se candidatar ao programa de incentivos Investe Jovem para obtenção de fundos para a criação do negócio.

4.2.1 Plano de Negócios

“O *Business Plan* é o cartão de visita e a melhor oportunidade de se apresentar o negócio aos clientes”
Arthur R. DeThomas

O plano de negócios é um conceito abrangente que pode ser analisado de diversas perspetivas. Assim, existem diversas classificações para planos de negócios consoante a finalidade para o qual cada plano é criado (DeThomas e Derammelaere, 2008).

Tal como já referido, o plano de negócios deve ser construído com base em pressupostos realistas. Desta forma, o IAPMEI⁷ disponibiliza um modelo financeiro e um Guia Explicativo para a Criação de um Plano de Negócios que permite selecionar as variáveis que têm mais impacto para a avaliação de um projeto de investimento. Deste modo, conclui-se que as empresas / negócios precisarão de um plano de negócios otimizado que permita um crescimento sustentado, e que também permita analisar toda a envolvente interna e externa à empresa e a todos os outros eixos estratégicos que estão subjacentes ao plano de negócios.

⁷ O IAPMEI é um parceiro estratégico público de apoio às micro, pequenas e médias empresas em diversos setores, tais como o setor industrial, comercial, de serviços e construção. O IAPMEI promove entre diversas ações com diferentes intuitos, entre eles, fomentar o espírito competitivo empresarial e promove o desenvolvimento de estratégias de crescimento e internacionalização das empresas portuguesas.

Segundo o Guia Explicativo para a Criação de um Plano de Negócios do IAPMEI, o plano de negócios deverá ter a seguinte estrutura:

- Sumário Executivo
- O histórico da ideia e/ou dos promotores
- O Mercado Subjacente
- A Nova Ideia e o seu Posicionamento no mercado
- O projeto / produto / ideia
- Estratégia Comercial
- Gestão e Controlo do Negócio
- Investimento necessário
- Projeções Financeiras / Modelo Financeiro

Um dos componentes da estrutura base da elaboração de um plano de negócios é o modelo financeiro, que é o tema que foi desenvolvido durante o estágio e o foco deste relatório. Perante a importância da análise da componente financeira, o Programa FINICIA⁸ do IAPMEI criou um modelo financeiro do plano de negócios,

O Modelo Financeiro do Plano de Negócios do IAPMEI é adequado para simular a criação de uma nova empresa ou de um novo investimento, não tendo em conta o historial da empresa, sendo possível realizar uma avaliação num horizonte de 5 ou de 10 anos. Esta deficiência nesse Modelo Financeiro motivou a criação e o desenvolvimento de uma ferramenta com as seguintes capacidades: i) realizar uma avaliação num horizonte de 10 anos; ii) considerar o histórico da empresa; iii) facilitar o cálculo dos diversos mapas que integram a ferramenta, tendo em conta o cálculo da informação agregada referente a cada mapa. Assim, o objetivo principal da criação dessa ferramenta é otimizar algumas características do modelo já existente disponibilizado pelo IAPMEI.

⁸ O programa FINICIA, é um dos produtos / serviços que o IAPMEI disponibiliza, sendo que os instrumentos de dívida têm o intuito de responder às necessidades de financiamento de iniciativas empresariais de base local. Para tal, o programa seleciona empresas ou projetos com características que os tornam diferenciadores e permitam ser valorizados economicamente ou socialmente, através do desenvolvimento económico local (consoante os protocolos existentes com os municípios). Estes projetos devem ser próximos do mercado e devem ser concretizados por empresas existentes ou novas, constituindo-se a linha de **crédito** com o envolvimento de um município, um banco e uma sociedade de Garantia mútua. O Estado, através da Sociedade de Garantia Mútua protocolada, assegura a cobertura de risco do financiamento bancário até 75% do valor em dívida.

Tal como já referido, a ferramenta foi desenvolvida no Microsoft Excel TM, numa lógica *Workbook*, com várias folhas. As folhas comportam os mapas que serão descritos nas secções seguintes.

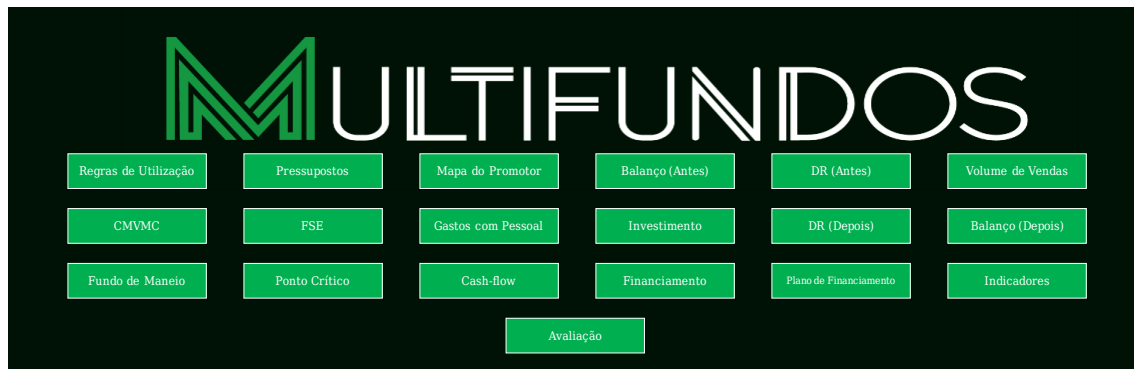
Em resumo, a ferramenta é constituída pelas seguintes folhas:

- Mapa do menu (Apêndice 1);
- Mapa das Regras de Utilização (Apêndice 2);
- Mapa dos Pressupostos Gerais (Apêndice 3);
- Mapa do Promotor (Apêndice 4);
- Mapa do Balanço (Antes) (Apêndice 5);
- Mapa da Demonstração de Resultados (Antes) (Apêndice 6);
- Mapa das Vendas (Apêndice 7);
- Mapa do CMVMC (Apêndice 8);
- Mapa dos Gastos com Pessoal (Apêndice 9);
- Mapa dos FSE (Apêndice 10);
- Mapa do Ponto Crítico (Apêndice 11);
- Mapa do Fundo de Maneio (Apêndice 12);
- Mapa dos *Cash Flows* (Apêndice 13);
- Mapa do Investimento (Apêndice 14);
- Mapa do Balanço (Depois) (Apêndice 15);
- Mapa da Demonstração de Resultados (Depois) (Apêndice 16);
- Mapa do Financiamento (Apêndice 17);
- Mapa do Plano de Financiamento (Apêndice 18);
- Mapa dos Indicadores (Apêndice 19);
- Mapa de Avaliação (Apêndice 20).

4.2.1.1 Menu

A folha de menu dará acesso a todas as restantes folhas de cada mapa. Tem como objetivo facilitar o acesso a toda a ferramenta através de macros que permitem a movimentação ao longo da ferramenta.

Figura 4 Mapa do Menu



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.2 Regras de Utilização

Esta folha tem como principal objetivo explicar como funciona a ferramenta e os passos que devem ser seguidos para se conseguir obter os melhores resultados com a utilização da mesma.

Antes da utilização da ferramenta é necessário conhecer alguns conceitos prévios, tal como é o caso das células verdes contêm cálculos / fórmulas automáticas que não devem ser alteradas. No entanto, se o utilizador considerar que o mais correto será alterar esses cálculos / fórmulas poderá fazê-lo. A utilização do modelo prevê que o seu utilizador tenha conhecimentos mínimos nas áreas de contabilidade e gestão que permitam analisar rendimentos e gastos, bem como efetuar a interpretação económico –financeira na análise de resultados.

No mapa referente às regras de utilização, existe uma breve explicação dos passos necessários para o preenchimento total da ferramenta. As regras são enumeradas na Figura 2 do Apêndice.

As principais regras passam pelo preenchimento de células destinadas a esse fim (células brancas), enquanto todas as células verdes não devem ser alteradas. No entanto se o utilizador achar correto a alteração das mesmas, poderá fazê-lo desde que respeite os fundamentos da ferramenta.

Em primeiro lugar, o utilizador deverá permitir que o Microsoft Excel™ ative todas as macros. Para tal, o utilizador deverá ceder a permissão no momento após a abertura do ficheiro. De seguida deverá ler atentamente todos os passos relativos a cada uma das folhas

Na folha seguinte, o Mapa de Pressupostos (Apêndice 3), o utilizador deverá colocar o nome da empresa na célula D3; deste modo, o nome aparecerá em todas as folhas de forma automática.

Na folha de Mapa do Promotor (Apêndice 4), o utilizador deverá preencher os pressupostos, entre os quais, as taxas de crescimento do negócio no futuro, tendo que decidir se será mais apropriado utilizar taxas que representam o crescimento histórico ou taxas esperadas. As taxas de crescimento histórico só poderão ser utilizadas em empresas que não estejam em processo de criação e devem ser cuidadosamente analisadas de modo a permitir que o utilizador perceba se o investimento poderá afetar o crescimento que a empresa apresentou nos últimos tempos.

Na folha do Balanço (antes) e DR (Antes), que correspondem aos Apêndices 5 e 6, o utilizador só deverá preencher estes Mapas se a empresa já tiver iniciado a sua atividade económica. O não preenchimento das folhas não é prejudicial para a análise da viabilidade do projeto de investimento.

Na folha das vendas (Apêndice 7) deverá apenas optar por uma das opções disponibilizadas, o preenchimento das duas opções inviabiliza a ferramenta. O utilizador, caso opte pela opção 2 (mais rigorosa e mais cautelosa) deverá prever as quantidades vendidas, os preços unitários dos produtos e dos serviços. O valor dos preços dos produtos e dos serviços deverá ser sem IVA.

Na folha do CMVMC (Apêndice 8), que significa custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, o utilizador deverá, à semelhança do que acontece na folha do VN, optar pela opção 1 ou 2. Caso o utilizador opte pela opção 1 deverá inserir o valor total do CMVMC para o primeiro ano, sendo que este valor tem de incluir o IVA. Caso o utilizador opte pela opção 2, deverá preencher a margem bruta, sendo o IVA acrescentado no final.

Na folha de Gastos com Pessoal (Apêndice 9) o utilizador também poderá optar pela opção 1 ou 2. Na opção 1, o utilizador opta por um agregado dos valores, no entanto neste processo não será calculado qualquer valor relacionado com impostos. Na opção 2 deverá proceder ao cálculo de cada uma das variáveis; desta forma todos os gastos serão detalhados, juntamente com os impostos.

Na folha de FSE (Apêndice 10), o utilizador deverá, tal como nos Mapas anteriores, escolher a opção 1 ou 2 consoante o valor que pretende calcular. Na opção 1 o valor

agregado já deverá incluir o IVA, e na opção 2 os valores mensais também deverão incluir o valor do IVA, que será deduzido depois.

Na folha dos Investimentos (Apêndice 14), o utilizador deverá indicar o valor dos investimentos que irão ser realizados em cada um dos anos e em cada rubrica (classificadas segundo o SNC).

Na folha do Fundo de Maneio (Apêndice 12), o utilizador não deverá proceder a qualquer alteração. A folha é completamente automática. O valor da reserva mínima deverá ser introduzido na folha do Mapa do Promotor. Este é o valor mínimo que a empresa deseja manter de disponibilidades ao longo do tempo.

Na folha de Financiamento (Apêndice 17), o utilizador deverá indicar as fontes de financiamento utilizadas e o valor de cada uma delas, durante o tempo indicado. Nesta mesma folha, o utilizador poderá optar por valores positivos ou negativos, consoante o valor represente um aumento ou uma diminuição.

No final da página existem 2 macros que permitem a transição para o Menu ou para a página seguinte, que será a de Pressupostos.

4.2.1.3 Mapa de Pressupostos

No Mapa de Pressupostos, o utilizador deve inserir o nome da empresa que irá realizar o projeto de investimento, utilizando a célula D3 e a unidade monetária, sendo inicialmente considerado o Euro.

De seguida deve indicar o ano 0, também designado como ano pré-projeto, e os prazos médios em dias, sendo que a passagem para meses é feita de forma automática, com exceção do prazo do pagamento do IVA, em que deve ser preenchido o mês, o preenchimento em dias é feito automaticamente. Os prazos médios de pagamento devem ser efetuados sempre de acordo com a estratégia da organização, no entanto também é necessário ter em consideração os ciclos de tesouraria, isto é, as condições de exploração da empresa ou do setor no caso de ser uma *startup*.

As taxas de IVA já estão preenchidas para facilitar o processo de análise. No entanto, estas devem ser de acordo com cada área de negócio. As taxas de contribuições para a segurança social, quer na ótica da entidade empregadora quer na ótica do empregado, também traduz as percentagens atuais por categoria, órgão social e colaborador. As taxas são valores fixados por lei e devem estar de acordo com estas.

Os dois métodos de avaliação referidos na secção 3.4.2. são considerados na Ferramenta: i) *Free Cash Flow to the Firm*, e ii) *Free Cash Flow to Equity*.

Regressando ao exemplo da avaliação da empresa XPTO, Lda., foram considerados todos os valores de acordo com o setor onde pretende atuar e foram considerados os valores padrão ou tabelados através da lei em vigor. Os prazos de pagamentos, recebimentos e inventários são extremamente pequenos e estão em linha com os praticados pelo setor de atividade. O prazo médio de pagamentos é superior ao prazo médio de recebimentos em cerca de 6 dias, permitindo uma flexibilidade de tesouraria. As taxas de IVA são todas definidas para 23,00%, de acordo com o produto ou investimento realizado. Para as outras taxas utilizadas na ferramenta foi utilizado o que o programa definia por defeito.

Figura 5 Mapa dos Pressupostos - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda	
Unidade monetária	Euros		
Ano pre-projeto (Ano 0)	2018		
Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	3,00	0,10	A definir em função da prática da empresa e do sector assim como
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	9,00	0,30	
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	18,00	0,60	
Prazo de pagamento de IVA (Trimestral= 4; Mensal = 12)		4,00	
Taxa de IVA - Vendas	23,00%		Em função do tipo de produtos e serviços
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23,00%		
Taxa de IVA - CMVMC	23,00%		
Taxa de IVA - FSE	23,00%		
Taxa de IVA - Investimento	23,00%		
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	23,75%		Em vigor no ano base
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23,75%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	11,00%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11,00%		
Taxa média de IRS	15,00%		
Taxa de IRC	25,00%		Definida por Lei
Taxa de Aplicações Financeiras Curto Prazo	2,00%		Ver condições de mercado e risco da empresa na ótica
Taxa de juro de empréstimo Curto Prazo	4,00%		
Taxa de juro de empréstimo ML Prazo	5,00%		
Taxa de juro de ativos sem risco - Rf (Obrig Tesouro)	0,25%	DTA: Quando não se aplica <i>Beta</i> , colocar para o prémio de risco (p^e) adequado à $Beta = 100\%$ se não conhecer Na maioria dos projetos considerar 0% e utilizar Não a perpetuidade mas sim o valor residual o valor do Ativo Fixo não Amortizado e o Valor	
Prémio de risco de mercado = $(R_m * R_f)$ ou p^e	5,00%		
Beta U de empresas de referência	100,00%		
Taxa de crescimento dos cash flows na perpetuidade	0,00		
* Rendimento esperado de mercado (entenda-se mercado acionista de referência)			

Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.4 Mapa do Promotor

Tal como já explicado, o Mapa do Promotor permite a utilização de dois tipos de taxas de crescimento. A taxa de crescimento esperada baseia-se no valor que o utilizador estima que o negócio consiga alcançar no caso de ausência de histórico ou no caso de o crescimento ser considerado exponencial (não se estimando deste modo que cresça à taxa histórica). A taxa histórica é a taxa média de um horizonte temporal de 6 anos anteriores ao projeto, excluindo taxas de crescimento de zero pontos percentuais.

Neste contexto, a empresa XPTO não tem histórico pelo que a taxa de crescimento terá obrigatoriamente de ser estimada com base nas taxas de crescimento observadas no setor em causa. As taxas de depreciação estão relacionadas com a Lei em Vigor, mais precisamente com o decreto regulamentar 25 / 2009.

Figura 6 Mapa do Promotor (Taxas de Crescimento) - Empresa XPTO, Lda.

Empresa: XPTO, Lda

Taxa de crescimento

Esperada	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas	0,000%	90,670%	4,895%	2,500%	0,000%
CMVMC	0,000%	1,400%	1,300%	1,200%	1,100%
FSE	0,000%	1,400%	1,300%	1,200%	1,100%
Gastos com o Pessoal	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
% Subsídios à Exploração	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Outros rendimentos e ganhos	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Outros gastos e perdas	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Outras reservas	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%

Fonte: Elaboração Própria

Decorre da análise da figura anterior que as taxas de evolução dos CMVMC e dos FSE são semelhantes, no entanto os Gastos com pessoal não apresentam qualquer crescimento ao longo dos anos em análise. As taxas de crescimento desta empresa foram estimadas com base em previsões relativas ao setor e à área geográfica de atuação. As vendas, em 2019, têm um crescimento bastante elevado, o que pode ser justificado com o facto de em 2018 a empresa só laborar durante meio ano. No entanto, ao longo dos anos o crescimento abranda, até deixar de crescer em 2022, sendo que se trata de uma microempresa que não aparenta ter as condições necessárias para sustentar elevadas taxas de crescimento indefinidamente.

No que respeita às taxas de depreciação, a figura seguinte apresenta as taxas fiscalmente aceites para os ativos em que a empresa XPTO, Lda. pretende investir. As

taxas de depreciação, por defeito, já estão inseridas na ferramenta. No entanto, o utilizador deve proceder à alteração sempre que as mesmas sejam legalmente alteradas. O decreto regulamentar acima referido permite esclarecer em cada setor e por equipamento a taxa mais adequada para depreciação de cada ativo detido pela empresa no futuro.

Figura 7 Mapa do Promotor (Taxas de Depreciação) - Empresa XPTO, Lda.

Taxas de depreciação		2018
Propriedades de investimento		
Edifícios e Outras construções		2,000%
Outras propriedades de investimento		10,000%
Activos fixos tangíveis		
Edifícios e Outras Construções		2,000%
Equipamento Básico		20,000%
Equipamento de Transporte		25,000%
Equipamento Administrativo		20,000%
Equipamentos biológicos		25,000%
Outros activos fixos tangíveis		25,000%
Activos Intangíveis		
Projectos de desenvolvimento		33,333%
Programas de computador		33,333%
Propriedade industrial		33,333%
Outros activos intangíveis		33,333%
Reserva Segurança Tesouraria		1 000,00 €



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.5 Mapa do Balanço (Antes)

Este Mapa é apenas utilizado em empresas que tenham um histórico, isto é, em empresas que permitam efetuar uma análise histórica das taxas de crescimento e do estado financeiro atual da empresa. Este mapa tem como função auxiliar no processo de estimação de taxas de crescimento esperadas. Caso não seja possível avaliar o histórico porque se trata de uma nova empresa / negócio, este mapa não deverá ser preenchido, e por conseguinte, não será analisado.

Relativamente à empresa XPTO, Lda., esta não apresenta histórico uma vez que a empresa será criada no Ano 0, logo o investimento inicial corresponde à criação da própria empresa.

4.2.1.6 Mapa da Demonstração de Resultados (Antes)

Este Mapa tem como principal função estudar os resultados que a empresa obteve em anos anteriores ao ano pré-projeto. Este Mapa serve como um estudo inicial das principais rúbricas que ilustram o estado atual da empresa. Desta forma, a empresa consegue analisar as taxas de crescimento atuais das principais variáveis económicas e financeiras, sendo que é necessário ter o cuidado de perceber quando a empresa tem crescimentos exponenciais devido ao investimento que irão efetuar.

Relativamente à empresa XPTO, Lda. esta não apresenta histórico, uma vez que a empresa será criada no Ano 0, sendo que não tem qualquer rúbrica a preencher neste mapa.

4.2.1.7 Mapa das Vendas

O Mapa das Vendas permite efetuar uma análise do volume de negócios (vendas e serviços) esperado durante um horizonte temporal de 10 anos. Neste mapa é possível optar pela opção 1 ou opção 2. A opção 1 é uma opção para uma avaliação bruta que inclui o valor das vendas aglomerado já com o valor do IVA incluído, podendo separar-se por mercados para um cálculo mais detalhado do valor do IVA. Enquanto a opção 2 permite uma análise mais detalhada, por produto / serviço e por mercado de atuação. O Mapa das Vendas permite uma análise rápida a quatro categorias de produtos ou serviços (por defeito). Os preços inseridos deverão ser preços correntes uma vez que a taxa de atualização / crescimento dos preços dos produtos é inserida em termos nominais. Na tabela dos produtos / serviços todos os valores inseridos devem ser sem o valor do IVA, dado que este será acrescentado no cálculo final. O nome dos produtos pode ser atualizado neste Mapa, sendo que essa atualização é automática nas restantes folhas.

No caso da empresa XPTO, Lda., optou-se pela opção 2 com o intuito de obter uma análise mais cuidada e rigorosa, tornando-se assim mais útil. Deste modo, é possível efetuar a previsão das quantidades vendidas no ano 2018 juntamente com um preço unitário estimado, não incluindo o valor do IVA. A empresa comercializa 3 produtos

(produto A, B e C) e um serviço (serviço A), sendo que é o produto A que tem maior impacto nos resultados das vendas.

Para efetuar a previsão das vendas esperadas, a empresa XPTO, Lda. realizou um estudo de mercado. Esse estudo aponta para as seguintes previsões: venda de 3 000 unidades do produto A no 1º ano, a um preço de 6,61€; venda de 1 500 unidades do produto B no 1º ano, a um preço de 16,52€; venda de 290 unidades do produto C 1º ano, a um preço de 59,49€, o que difere bastante dos preços médios dos produtos A e B.

Figura 8 Mapa das Vendas (Vendas – Mercado Nacional) - Empresa XPTO, Lda.

Empresa: XPTO, Lda					
	2018	2019	2020	2021	2022
Taxa de variação Preço	0%	0%	0%	0%	0%
OPÇÃO 1					
	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas - Nacional		- €	- €	- €	- €
Vendas - Exportação		- €	- €	- €	- €
Serviços - Nacional		- €	- €	- €	- €
Serviços - Exportação		- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €
OPÇÃO 2					
VENDAS - Mercado Nacional	2018	2019	2020	2021	2022
Produto A	19 829 €	37 808 €	39 659 €	40 651 €	40 651 €
Quantidades vendidas	3 000	5 720	6 000	6 150	6 150
Taxa de crescimento	0,00%	90,67%	4,90%	2,50%	0,00%
Preço Unitário	6,61 €	6,61 €	6,61 €	6,61 €	6,61 €
Produto B	24 780 €	54 319 €	57 095 €	57 095 €	57 095 €
Quantidades vendidas	1 500	3 288	3 456	3 456	3 456
Taxa de crescimento	0,00%	119%	5%	0%	0%
Preço Unitário	16,52 €	16,52 €	16,52 €	16,52 €	16,52 €
Produto C	17 251 €	32 718 €	34 324 €	35 395 €	35 395 €
Quantidades vendidas	290	550	577	595	595
Taxa de crescimento	0%	90%	5%	3%	0%
Preço Unitário	59,49 €	59,49 €	59,49 €	59,49 €	59,49 €
Produto D	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €
TOTAL	61 861 €	124 845 €	131 078 €	133 140 €	133 140 €

Fonte: Elaboração Própria

Através da análise da figura acima podemos perceber que há uma subida acentuada entre o primeiro e o segundo ano de atividade, justificável pelo facto de a laboração

plena da atividade só decorrer no 2.º ano. Como o negócio insere-se na comercialização física e local de determinados produtos, a taxa de crescimento é considerada muito baixa, sendo que posteriormente se torna nula uma vez que não há margem de crescimento desta empresa.

Por outro lado, o único serviço prestado pela empresa, o serviço A, apresenta a maior contribuição para o volume de negócios da empresa, apresentando taxas de crescimento semelhantes aos produtos comercializados, ao longo dos anos em análise. Neste caso, a empresa percebeu que o serviço não cresceria à mesma taxa dos produtos pelo que procedeu a uma ligeira alteração (de uma célula verde), respeitando os fundamentos da ferramenta. Este crescimento é justificado pela empresa oferecer um serviço que a diferenciará da concorrência, sendo que é a única empresa a fazê-lo na envolvente geográfica da empresa.

Figura 9 Mapa das Vendas (Serviços - Nacional) - Empresa XPTO, Lda.

SERVIÇOS - Nacional	2018	2019	2020	2021	2022
Serviço A	10 325,20 €	22 633 €	23 789 €	23 789 €	23 789 €
Taxa de crescimento	0%	119%	5%	0%	0%
Serviço B		- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	91%	5%	3%	0%
Serviço C		- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	91%	5%	3%	0%
Serviço D		- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	91%	5%	3%	0%
TOTAL	10 325 €	22 633 €	23 789 €	23 789 €	23 789 €

Fonte: Elaboração Própria

A seguinte figura representa um quadro resumo de todos os movimentos relativos às vendas e serviços e impostos inerentes, quer seja no mercado nacional quer no mercado internacional. No final do documento, é apresentado o volume de negócios com e sem IVA, juntamente com o valor do imposto.

Figura 10 Mapa das Vendas (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.

	2018	2019	2020	2021	2022
Total de Vendas - Nac.	72 198,37 €	140 100,00 €	147 027,44 €	150 494,61 €	150 494,61 €
Total de Vendas - Exp.	- €	- €	- €	- €	- €
Total de Serviços - Nac.	- €	- €	- €	- €	- €
Total de Serviços - Exp.	- €	- €	- €	- €	- €
Total IVA - Vendas	16 605,63 €	32 223,00 €	33 816,31 €	34 613,76 €	34 613,76 €
Total IVA - Serviços	- €	- €	- €	- €	- €
Volume de Negócios	72 198,37 €	140 100,00 €	147 027,44 €	150 494,61 €	150 494,61 €
Total de IVA	16 605,63 €	32 223,00 €	33 816,31 €	34 613,76 €	34 613,76 €
Vol. Negócios + IVA	88 804,00 €	172 323,00 €	180 843,75 €	185 108,37 €	185 108,37 €



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.8 Mapa dos CMVMC

No Mapa dos CMVMC, há também a possibilidade de se selecionar a opção 1 ou opção 2 consoante o tipo de informação que o utilizador pretende gerar. Na opção 1, o utilizador deverá inserir o valor do custo das mercadorias já com o IVA incluído. Enquanto a opção 2 permite a discriminação dos gastos consoante cada categoria de produtos apresentados no mapa de vendas. Nesta 2.^a opção também é necessário preencher o valor da margem bruta para ser possível o apuramento do valor dos custos das vendas. Assim, o Mapa dos CMVMC permite apurar os custos das vendas no final de cada ano em estudo.

Na empresa XPTO optou-se pela opção 2, pelo que se considera a comercialização de 3 produtos, sendo necessário notar que cada produto apresenta uma margem diferente. O CMVMC representa 63,3% das vendas (sem inclusão dos serviços) e 51,4% das vendas mais serviços prestados.

Figura 11 Mapa do CMVMC - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
OPÇÃO 1						
		2018	2019	2020	2021	2022
CMVMC			- €	- €	- €	- €
OPÇÃO 2						
CMVMC	Margem Bruta	2018	2019	2020	2021	2022
MERCADO NACIONAL		45 662 €	92 253 €	96 859 €	98 348 €	98 348 €
Produto A	20%	15 863 €	30 247 €	31 727 €	32 521 €	32 521 €
Produto B	25%	18 585 €	40 739 €	42 821 €	42 821 €	42 821 €
Produto C	35%	11 213 €	21 267 €	22 311 €	23 007 €	23 007 €
Produto D		- €	- €	- €	- €	- €
MERCADO EXTERNO		- €	- €	- €	- €	- €
Produto A *		- €	- €	- €	- €	- €
Produto B *		- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL CMVMC		45 662 €	92 253 €	96 859 €	98 348 €	98 348 €
IVA		10 502 €	21 218 €	22 278 €	22 620 €	22 620 €
TOTAL CMVMC + IVA		56 164 €	113 471 €	119 136 €	120 968 €	120 968 €

Volume de Negócios

Menu

FSE

Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.9 Mapa de Gastos com Pessoal

O mapa dos Gastos com Pessoal permite a diferenciação de duas classes principais: órgãos sociais e colaboradores. Os níveis I, II e III correspondem a órgãos sociais e os níveis IV, V e VI correspondem a colaboradores. Existe ainda a possibilidade de se escolher o número de meses de atividade da empresa. Por defeito, o programa considera que a seguir ao ano do pré-projeto a empresa tem 14 meses de atividade, nos quais 12 são os meses normais de laboração incluindo mais 2 meses de subsídios (de Férias e de Natal). Relativamente aos quadros de pessoal é necessário preencher o número de colaboradores por cada nível hierárquico e ainda o salário referente a cada nível, sendo que o valor do salário deverá ser unitário, isto é, por trabalhador.

O utilizador deve também proceder à inserção do subsídio de alimentação por colaborador. Caso o utilizador não o faça, o programa está formatado para atribuir o valor de 5,93€, sendo que assumirá esse valor para todos os níveis da organização (sendo possível alterar). O seguro de acidentes de trabalho também é incluído nos quadros, devendo ser introduzida uma percentagem sobre o salário que traduza o custo desse seguro. Por defeito, e por ser a percentagem mais frequente, o programa assumirá 1%.

O valor das comissões ou formações ao longo dos anos em análise deve ser preenchido pelo utilizador. No final deste mapa existe uma tabela que irá resumir todas as contribuições para a Segurança Social e para o IRS.

A empresa XPTO, Lda. conta com 2 promotores, tendo sido incluídos na categoria de órgãos sociais. A XPTO, Lda. definiu que numa fase inicial o mais correto seria definir um ordenado de 750€ para uma das categorias, no qual se insere um colaborador / promotor, e um ordenado de 700€ para outra categoria, no qual se insere o outro colaborador / promotor.

Os mapas anteriores mostram que no primeiro ano do projeto a empresa labora apenas 6 meses, enquanto nos restantes anos são considerados 12 meses + 2 meses de subsídios, incluí o subsídio de natal e de férias.

No Mapa dos Gastos com Pessoal é considerado que não há taxa de crescimento, uma vez que a empresa considera que é fundamental manter o valor o mais baixo possível para fazer face a outras despesas mais importantes, pelo menos durante a fase de arranque. Relativamente à informação agregada, é possível verificar os valores anuais dos ordenados, Segurança Social, Seguros de Acidentes de trabalho e ainda o Subsídio de Alimentação. Desta forma, é possível ver o total de gastos por nível. No caso do subsídio de alimentação, foi considerado o valor 6€ por dia. Foi também assumido o valor de 3% sobre o salário bruto anual.

Figura 12 Mapa dos Gastos com Pessoal - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
		2018	2019	2020	2021	2022
Nº de meses de trabalho		6	14	14	14	14
Tx.crescimento (Salário+Sub.Ali)		0%	0%	0%	0%	0%

OPÇÃO 1						
		2018	2019	2020	2021	2022
Gastos com Pessoal			- €	- €	- €	- €

OPÇÃO 2							
		2018	2019	2020	2021	2022	
N í v e l I I	Nº de Pessoas	1	1	1	1	1	
	Salário Bruto	750 €	4 500 €	11 586 €	11 586 €	11 586 €	
	Segurança Social	23,75%	1 069 €	2 752 €	2 752 €	2 752 €	
	Seguro Acidentes	3%	135 €	348 €	348 €	348 €	
	Sub. Alimentação	6,00 €	396 €	1 452 €	1 452 €	1 452 €	
	Comissões		- €	- €	- €	- €	
	Formação		- €	- €	- €	- €	
	Outros		- €	- €	- €	- €	
	Gastos com Pessoal		6 100 €	16 137 €	16 137 €	16 137 €	16 137 €

N í v e l I I	Nº de Pessoas	1	1	1	1	1	
	Salário Bruto	700 €	4 200 €	10 813 €	10 813 €	10 813 €	
	Segurança Social	23,75%	998 €	2 568 €	2 568 €	2 568 €	
	Seguro Acidentes	3%	126 €	324 €	324 €	324 €	
	Sub. Alimentação	6,00 €	396 €	1 452 €	1 452 €	1 452 €	
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	
	Formação		- €	- €	- €	- €	
	Outros		- €	- €	- €	- €	
	Gastos com Pessoal		5 720 €	15 157 €	15 157 €	15 157 €	15 157 €

Fonte: Elaboração Própria

No final do Mapa dos Gastos com Pessoal é possível analisar um quadro resumo de todos os gastos relacionados com o pessoal da empresa, organizado por níveis. Ainda é possível observar um quadro referente às retenções efetuados pelo colaborador, quer em relação à segurança social ou em relação ao IRS.

Figura 13 Mapa dos Gastos com Pessoal (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.

	2018	2019	2020	2021	2022
Remunerações	8 700 €	22 399 €	22 399 €	22 399 €	22 399 €
Nível I, II, III (orgãos sociais)	8 700 €	22 399 €	22 399 €	22 399 €	22 399 €
Nível IV, V, VI (pessoal)	- €	- €	- €	- €	- €
Segurança Social	2 066 €	5 320 €	5 320 €	5 320 €	5 320 €
Nível I, II, III (orgãos sociais)	2 066 €	5 320 €	5 320 €	5 320 €	5 320 €
Nível IV, V, VI (pessoal)	- €	- €	- €	- €	- €
Sub. Alimentação	792 €	2 904 €	2 904 €	2 904 €	2 904 €
Seguro Acidentes	261 €	672 €	672 €	672 €	672 €
Comissões	- €	- €	- €	- €	- €
Outros Gastos	- €	- €	- €	- €	- €
Total de gastos	11 819 €	31 295 €	31 295 €	31 295 €	31 295 €

		2018	2019	2020	2021	2022
Retenção SS Colaborador						
Nível I, II e III (orgãos sociais)	11,00%	957,00 €	2 463,89 €	2 463,89 €	2 463,89 €	2 463,89 €
Nível IV, V, VI (pessoal)	11,00%	- €	- €	- €	- €	- €
Retenção IRS Colaborador						
	15,00%	1 305,00 €	3 359,85 €	3 359,85 €	3 359,85 €	3 359,85 €
Total das Retenções		2 262,00 €	5 823,74 €	5 823,74 €	5 823,74 €	5 823,74 €



Fonte: Elaboração Própria

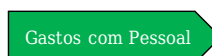
4.2.1.10 Mapa dos FSE

No Mapa dos FSE é necessário inserir o valor mensal previsto consoante cada alínea relativa a este tipo de gastos, de acordo com o SNC. Apesar de o valor referente ao IVA ser preenchido automaticamente, é sempre possível proceder a alterações desde que sejam feitas respeitando os fundamentos da ferramenta, como é o caso da taxa de IVA da água que foi alterada para 6%, apresentando assim uma taxa diferente dos restantes fornecimentos. Novamente, e dado que o primeiro ano de laboração foi de 6 meses, a o número de meses de laboração deve ser alterado de 12 para 6 meses somente nesse ano.

Através da análise da figura seguinte, é possível perceber que a rubrica que tem maior peso no total dos FSE são as rendas e alugueres e a rubrica da eletricidade. Na empresa XPTO, Lda. os FSE representam cerca de 4,8% do Volume de Vendas.

Figura 14 Mapa dos FSE - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda					
		2018	2019	2020	2021	2022	
Nº de meses por ano		6	12	12	12	12	
OPÇÃO 1							
		2018	2019	2020	2021	2022	
FSE			- €	- €	- €	- €	
OPÇÃO 2							
Serviços Especializados	IVA	Valor Mensal	2018	2019	2020	2021	2022
Trabalhos Especializados	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Publicidade e Propaganda	23%	50,00 €	300,00 €	608,40 €	616,31 €	623,70 €	630,57 €
Vigilância e Segurança	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Honorários	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Comissões	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Conservação e reparação	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Materiais							
Ferramentas e utensílios	23%	35,00 €	210,00 €	425,88 €	431,42 €	436,59 €	441,40 €
Livros e documentação técnica	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Material de Escritório	23%	30,00 €	180,00 €	365,04 €	369,79 €	374,22 €	378,34 €
Artigos para oferta	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Energia e Fluidos							
Eletricidade	23%	150,00 €	900,00 €	1 825,20 €	1 848,93 €	1 871,11 €	1 891,70 €
Combustíveis	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Água	6%	15,00 €	90,00 €	182,52 €	184,89 €	187,11 €	189,17 €
Deslocações, estadias e transportes							
Deslocações e Estadias	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Transporte de pessoal	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Transporte de mercadorias	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Serviços Diversos							
Rendas e alugueres	23%	275,00 €	1 650,00 €	3 346,20 €	3 389,71 €	3 430,37 €	3 468,12 €
Comunicação	23%	25,00 €	150,00 €	304,20 €	308,16 €	311,85 €	315,28 €
Seguros	23%	25,00 €	150,00 €	304,20 €	308,16 €	311,85 €	315,28 €
Royalties	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Contencioso e notariado	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Despesas de representação	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Limpeza, higiene e controlo	23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros serviços	23%	100,00 €	600,00 €	1 216,80 €	1 232,62 €	1 247,41 €	1 261,13 €
Inserir valor com iva incluído							
Total dos FSE			3 439,02 €	6 974,34 €	7 065,02 €	7 149,77 €	7 228,45 €
Valor do IVA			790,98 €	1 604,10 €	1 624,95 €	1 644,45 €	1 662,54 €
Valor dos FSE com IVA			4 230,00 €	8 578,44 €	8 689,97 €	8 794,22 €	8 890,99 €



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.11 Mapa do Ponto Crítico

Figura 15 Mapa do Ponto Crítico - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
	2018	2019	2020	2021	2022	
Vendas e Serviços Prestados	72 198,37 €	140 100,00 €	147 027,44 €	150 494,61 €	150 494,61 €	
Variação dos Inventários de Produção	- €	- €	- €	- €	- €	
CMVMC	45 671,65 €	86 719,82 €	90 979,96 €	93 522,86 €	93 522,86 €	
FSE	3 439,02 €	6 974,34 €	7 065,02 €	7 149,77 €	7 228,45 €	
Margem de Contribuição	23 087,70 €	46 405,84 €	48 982,46 €	49 821,98 €	49 743,30 €	
Ponto Crítico	33 303,72 €	87 128,11 €	86 354,28 €	85 422,90 €	84 095,69 €	

Financiamento

Menu

DR (Depois)

Fonte: Elaboração Própria

O mapa do ponto crítico representado na figura anterior é completamente automático, não sendo necessário proceder a qualquer tipo de cálculo, é um mapa meramente informativo. O ponto crítico das vendas representa o valor mínimo de vendas que a empresa terá de realizar para cobrir todos os custos e começar a gerar lucro. Desta forma, no caso da XPTO, Lda. o valor do ponto crítico de vendas começa a estabilizar a partir de 2020, começando a diminuir progressivamente a partir de 2022.

4.2.1.12 Mapa do Fundo de Maneio

O Mapa do Fundo de Maneio é totalmente automatizado pelo que é meramente informativo, serve apenas para se analisar as necessidades e recursos. O fundo de maneio é o excedente dos ativos cíclicos sobre os passivos cíclicos. Neste quadro é necessário indicar os valores das rubricas clientes, fornecedores e inventários presentes na Demonstração Financeira do Balanço.

A figura abaixo representa o fundo de maneio que a empresa XPTO, Lda. necessita para financiar a sua atividade de exploração nos próximos anos. Assim, decorre da análise dessa figura que a empresa pode sofrer de problemas de tesouraria no longo prazo, sendo que os pagamentos a pronto aos fornecedores pode gerar problemas de liquidez.

Figura 16 Mapa do Fundo de Maneio - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
Necessidades de Fundo de Maneio		2018	2019	2020	2021	2022
Reserva Segurança Tesouraria		1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €
Cliente	PMR (mês)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Valor	740 €	1 436 €	1 507 €	1 543 €	1 543 €
Inventários	PMR (mês)	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
	Valor	2 284 €	4 336 €	4 549 €	4 676 €	4 676 €
Estado	Valor	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL das Necessidades		4 023,62 €	6 772,02 €	7 056,03 €	7 218,71 €	7 218,71 €
Recursos Fundo de Maneio		2018	2019	2020	2021	2022
Fornecedores	PMP (mês)	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
	Valor	1 510,15 €	2 881,10 €	3 014,88 €	3 095,68 €	3 098,10 €
Estado	Valor	2 006,00 €	5 470,00 €	6 138,00 €	6 353,00 €	3 656,20 €
TOTAL dos Recursos		3 516,15 €	8 351,10 €	9 152,88 €	9 448,68 €	6 781,00 €
Necessidades de Fundo de Maneio		507,46 € -	1 579,08 € -	2 096,85 € -	2 229,97 €	437,71 €
Necessidades de Fundo de Maneio (variação)		507,46 € -	2 086,54 € -	517,77 € -	133,12 €	2 667,68 €
		2018	2019	2020	2021	2022
ESTADO	SS	503,88 €	555,98 €	555,98 €	555,98 €	555,98 €
	IRS	217,50 €	239,99 €	239,99 €	239,99 €	239,99 €
	IVA	246,49 €	2 668,34 €	2 816,49 €	2 864,76 €	2 860,24 €
	TOTAL	967,86 €	3 464,30 €	3 612,46 €	3 660,73 €	3 656,20 €

Gastos com Pessoal

Menu

Investimento

Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.13 Mapa dos Cash Flows

O Mapa de *Cash Flows* é um mapa totalmente otimizado, sendo a par do anteriores, um mapa meramente informativo. Este mapa permite obter a soma dos meios libertos do projeto com a necessidade de investir ou desinvestir no fundo de maneio.

A seguinte figura representa o mapa de *cash flows* da empresa XPTO, Lda., onde se observa que a partir do segundo ano o *free cash-flow* é positivo, mas em termos acumulados, apenas a partir do 3º ano a empresa começa a recuperar os *cash flows* negativos acumulados, sendo que no 4.º ano já apresenta um valor acumulado positivo.

Figura 17 Mapa dos Cash-flows - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
	2018	2019	2020	2021	2022	
Meios Libertos do Projecto						
Resultados Operacionais	6 749,07 €	7 928,80 €	9 861,27 €	10 794,40 €	11 038,90 €	
Depreciações e amortizações	2 269,69 €	4 539,37 €	4 539,37 €	4 134,71 €	3 730,04 €	
Provisões do exercício	- €	- €	- €	- €	- €	
Investim./Desinvest Fundo Maneio						
Fundo de Maneio	507,46 € -	2 086,54 € -	517,77 € -	133,12 €	2 667,68 €	
CASH FLOW de Exploração						
	9 526,22 €	10 381,63 €	13 882,87 €	14 795,99 €	17 436,62 €	
Investim./Desinvest. em Capital Fixo						
Capital Fixo	- 41 573,00 €	- €	- €	- €	- €	
Free cash-flow						
	- 32 046,78 €	10 381,63 €	13 882,87 €	14 795,99 €	17 436,62 €	
CASH FLOW acumulado						
	- 32 046,78 € -	21 665,15 € -	7 782,28 €	7 013,71 €	24 450,33 €	

DR (Depois)

Menu

Plano de Financiamento

Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.14 Mapa de Investimento

O Mapa de Investimentos permite uma visão expedita dos investimentos a realizar no período horizontal de 5 anos e o respetivo valor dos mesmos. Os valores da estimativa do investimento são incluídos sem taxas de IVA. De seguida, há uma projeção dos investimentos no espaço temporal desejado, permitindo assim obter os valores acumulados. O IVA é acrescentado no final do documento. O Mapa seguinte ao Mapa do Investimento permite o cálculo automatizado das depreciações e amortizações no período – **Mapa das Depreciações e Amortizações**.

No caso em análise, a empresa XPTO, Lda., são realizados vários investimentos, mas apenas no ano de arranque do projeto em 2018. Os investimentos são realizados em 4 rubricas, organizadas segundo o SNC – classe 4. A classe que apresenta um valor mais elevado é a classe relativa a Ativos fixos tangíveis – Edifícios e outras construções, que alcança um valor de cerca de 23000€ e que corresponde à remodelação de um espaço comercial. O Valor do IVA aparece no final num montante global de 4324,21€.

Figura 18 Mapa do Investimento - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
Investimentos a realizar	2018	2019	2020	2021	2022	
Propriedades de investimento						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções						
Outras propriedades de investimento						
Total	- €	- €	- €	- €	- €	
Activos fixos tangíveis						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções	22 772,00 €					
Equipamento Básico	10 277,00 €					
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo	6 096,00 €					
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
Total	39 145,00 €	- €	- €	- €	- €	
Activos Intangíveis						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador	2 428,00 €					
Propriedade industrial						
Outros activos intangíveis						
Total	2 428,00 €	- €	- €	- €	- €	
Total Investimento	41 573,00 €	- €	- €	- €	- €	
IVA 23%	4 324,23 €	- €	- €	- €	- €	

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente ao cálculo das depreciações, este não deve ser alterado, e o método utilizado é o método das quotas constantes. Como no primeiro ano (2018) a empresa só labora 6 meses, então a depreciação efetuada neste ano é apenas metade do apurado nos anos seguintes. O cálculo das depreciações, no primeiro ano, é efetuado utilizando o número de meses em que a empresa se encontra ativa. Essa informação foi inserida na folha dos FSE.

Figura 19 Mapa dos Investimentos (Depreciações dos Ativos Fixos Tangíveis) - Empresa XPTO, Lda.

Activos fixos tangíveis						
Edifícios e Outras Construções	2,00%	227,72 €	455,44 €	455,44 €	455,44 €	455,44 €
	2018	227,72 €	455,44 €	455,44 €	455,44 €	455,44 €
	2019		- €	- €	- €	- €
	2020			- €	- €	- €
	2021				- €	- €
	2022					- €
Equipamento básico	20,00%	1 027,70 €	2 055,40 €	2 055,40 €	2 055,40 €	2 055,40 €
	2018	1 027,70 €	2 055,40 €	2 055,40 €	2 055,40 €	2 055,40 €
	2019		- €	- €	- €	- €
	2020			- €	- €	- €
	2021				- €	- €
	2022					- €

Fonte: Elaboração Própria

No final do mapa de investimentos existe um quadro resumo que permite a verificação dos valores ilíquidos, depreciações e valores líquidos. O total das depreciações é constante a partir de 2019 e não se altera ao longo dos anos porque não está previsto nenhum investimento adicional além do investimento inicial. Relativamente aos ativos intangíveis, estes depreciaram ao final de 3 anos, sendo que no ano 2021 estes perdem o valor.

A análise é feita de forma completamente automática, pelo que é meramente informativa para o utilizador da ferramenta.

Figura 20 Mapa das Depreciações e Amortizações (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.

Depreciações & Amortizações acumuladas	2018	2019	2020	2021	2022
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €
Activos fixos tangíveis	1 865,02 €	3 730,04 €	3 730,04 €	3 730,04 €	3 730,04 €
Activos Intangíveis	404,67 €	809,33 €	809,33 €	404,67 €	- €
TOTAL	2 269,69 €	4 539,37 €	4 539,37 €	4 134,71 €	3 730,04 €

Valores Líquidos	2018	2019	2020	2021	2022
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €
Activos fixos tangíveis	37 279,98 €	33 549,94 €	29 819,90 €	26 089,86 €	22 359,82 €
Activos Intangíveis	2 023,33 €	1 214,00 €	404,67 €	- €	- €
TOTAL	39 303,31 €	34 763,94 €	30 224,57 €	26 089,86 €	22 359,82 €



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.15 Mapa do Balanço (Depois)

O Balanço representa a situação patrimonial da empresa, onde figuram os elementos do ativo, do passivo e do capital próprio. Os ativos de uma empresa representam todos os bens e direitos da empresa que se traduzam em benefícios económicos presentes ou futuros para a empresa. O passivo corresponde a todas obrigações da empresa. O Capital Próprio é a situação líquida da empresa, ou seja, a diferença entre os ativos e os passivos.

O Mapa do Balanço é uma ferramenta meramente informativa, pelo que é preenchida de modo completamente autónomo. O utilizador deve apenas ler e interpretar a informação no Balanço para perceber a projecção económica da empresa.

Este mapa é uma demonstração financeira importante e previsional que deve ser inserida na candidatura da empresa de um projeto de investimento.

Figura 21 Mapa do Balanço (Depois)

Empresa: XPTO, Lda

ATIVO	2018	2019	2020	2021	2022	Δ	2019	Δ	2020	Δ	2021	Δ	2022	Taxa Média
Activo Não Corrente	39 303 €	34 764 €	30 225 €	26 090 €	22 360 €		-12%		-13%		-14%		-14%	-13%
Activos fixos tangíveis	37 280 €	33 550 €	29 820 €	26 090 €	22 360 €		-10%		-11%		-13%		-14%	-12%
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%	0%
Activos Intangíveis	2 023 €	1 214 €	405 €	- €	- €		-40%		-67%		-100%		0%	-52%
Investimentos financeiros							0%		0%		0%		0%	0%
Activo corrente	16 101 €	27 048 €	27 216 €	25 141 €	18 753 €		68%		1%		-8%		-25%	9%
Inventários	2 284 €	4 336 €	4 549 €	4 676 €	4 676 €		90%		5%		3%		0%	24%
Clientes	1 436 €	1 436 €	1 436 €	1 436 €	1 436 €		0%		0%		0%		0%	0%
Estado e Outros Entes Públicos	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%	0%
Accionistas/sócios							0%		0%		0%		0%	0%
Outras contas a receber							0%		0%		0%		0%	0%
Diferimentos							0%		0%		0%		0%	0%
Caixa e depósitos bancários	12 382 €	21 276 €	21 231 €	19 029 €	12 640 €		72%		0%		-10%		-34%	7%
TOTAL ACTIVO	55 405 €	61 812 €	57 441 €	51 231 €	41 112 €		12%		-7%		-11%		-20%	-7%

CAPITAL PRÓPRIO	2018	2019	2020	2021	2022	Δ	2019	Δ	2020	Δ	2021	Δ	2022	Taxa Média
Capital realizado	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €		0%		0%		0%		0%	0%
Acções (quotas próprias)							0%		0%		0%		0%	0%
Outros instrumentos de capital próprio	4 317 €	4 317 €	4 317 €	4 317 €	4 317 €		0%		0%		0%		0%	0%
Reservas							0%		0%		0%		0%	0%
Excedentes de revalorização							0%		0%		0%		0%	0%
Outras variações no capital próprio	2 573 €	2 573 €	2 573 €	2 573 €	2 573 €		0%		0%		0%		0%	0%
Resultado líquido do período	6 749 €	7 929 €	9 861 €	10 794 €	11 039 €		17%		24%		9%		2%	13%
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	18 639 €	19 818 €	21 751 €	22 684 €	22 928 €		6%		10%		4%		1%	5%

PASSIVO	2018	2019	2020	2021	2022	Δ	2019	Δ	2020	Δ	2021	Δ	2022	Taxa Média
Passivo não corrente	31 000 €	31 000 €	23 250 €	15 500 €	7 750 €		0%		-25%		-33%		-50%	-27%
Provisões							0%		0%		0%		0%	0%
Financiamentos obtidos	31 000 €	31 000 €	23 250 €	15 500 €	7 750 €		0%		-25%		-33%		-50%	-27%
Outras Contas a pagar							0%		0%		0%		0%	0%
Passivo corrente	5 766 €	10 994 €	12 440 €	13 047 €	10 434 €		91%		13%		5%		-20%	22%
Fornecedores	1 510 €	2 881 €	3 015 €	3 096 €	3 098 €		91%		5%		3%		0%	25%
Estado e Outros Entes Públicos	4 256 €	8 113 €	9 425 €	9 951 €	7 336 €		91%		16%		6%		-26%	22%
Accionistas/sócios							0%		0%		0%		0%	0%
Financiamentos Obtidos	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%	0%
Outras contas a pagar							0%		0%		0%		0%	0%
TOTAL PASSIVO	36 766 €	41 994 €	35 690 €	28 547 €	18 184 €		14%		-15%		-20%		-36%	-14%

Observações	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo
-------------	-------	-------	-------	-------	-------

Plano de Financiamento

Menu

Indicadores

Fonte: Elaboração Própria

A análise do Balanço permite apenas perceber a evolução das principais rubricas. No caso da XPTO, Lda. é observada uma diminuição (em percentagem) do ativo, do passivo e do capital próprio, que pode ser justificada por não estar previsto nenhum investimento adicional além do investimento previsional.

Comparando a diferença entre o Ativo Não Corrente e o Ativo Corrente, verifica-se o crescimento do Ativo Corrente em 2019 e 2020. O Ativo Não Corrente corresponde a todos os elementos do ativo que tenham uma permanência na empresa superior a 1 ano. Enquanto que o Ativo Corrente tem a duração na empresa inferior a um ano.

Tal como referido anteriormente, um dos focos de preocupação da empresa XPTO, Lda. é a gestão dos seus ativos e passivos cíclicos (isto é, de curto prazo), uma vez que os prazos médios de recebimentos e pagamentos diferem apenas 6 dias, o que pode contribuir para uma situação de défice na sua tesouraria. E como se pode verificar no Mapa acima, o Ativo Corrente corresponde a cerca de 71% do valor do Ativo e o Passivo Não Corrente corresponde a perto de 84% do Passivo Total.

A teoria financeira (e.g., Neves, 2012), defende que o aumento do valor do Ativo e Passivo de longo prazo (não corrente) demonstra uma capacidade de gestão de tesouraria no curto prazo. No entanto, no caso da XPTO, Lda. o valor do Ativo Corrente é superior ao do Passivo Corrente, o que gera uma capacidade de liquidez das suas obrigações no curto prazo.

As observações, inseridas no final do mapa, permite que o utilizador verifique se o Balanço se encontra correto. Sendo que o utilizador que não domine a área contabilística, terá de proceder a certos ajustes financeiros para que o balanço se encontre equilibrado.

4.2.1.16 Mapa Demonstração de Resultados (Depois)

A Demonstração de Resultados é a demonstração financeira que permite apurar a diferença entre os Rendimentos e os Gastos. Este mapa tem como principal objetivo calcular o resultado líquido do período, ou seja, a capacidade que a empresa tem de gerar lucro. Esta demonstração financeira tem como principal vantagem a comparação das principais rubricas que afetam os resultados ao longo do tempo em análise (1 ano fiscal).

O mapa da Demonstração de Resultados é um mapa meramente informativo e completamente automatizado, pelo que não deverá ser preenchido pelo utilizador da ferramenta.

Figura 22 Mapa das Demonstrações de Resultados (Depois) - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda									
	2018	2019	2020	2021	2022	Δ 2019	Δ 2020	Δ 2021	Δ 2022	Taxa Média	
Vendas e serviços prestados	72 198 €	140 100 €	147 027 €	150 495 €	150 495 €	94,05%	4,94%	2,36%	0,00%	25,34%	
Subsídios à Exploração	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Variação nos inventários da produção						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Trabalhos para a própria entidade						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
CMVMC	- 45 672 €	- 86 720 €	- 90 980 €	- 93 523 €	- 93 523 €	89,88%	4,91%	2,80%	0,00%	24,40%	
Fornecimento e serviços externos	- 3 439 €	- 6 974 €	- 7 065 €	- 7 150 €	- 7 228 €	102,80%	1,30%	1,20%	1,10%	26,60%	
Gastos com o pessoal	- 11 819 €	- 31 295 €	- 31 295 €	- 31 295 €	- 31 295 €	164,78%	0,00%	0,00%	0,00%	41,19%	
Imparidade de inventários (perdas/reversões)						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Provisões (aumentos/reduções)						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Aumentos/reduções de justo valor						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Outros rendimentos e ganhos						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Outros gastos e perdas						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	11 268 €	15 111 €	17 688 €	18 527 €	18 449 €	34,10%	17,05%	4,75%	-0,42%	13,87%	
Gastos/reversões de depreciação e amortização	- 2 270 €	- 4 539 €	- 4 539 €	- 4 135 €	- 3 730 €	100,00%	0,00%	-8,91%	-9,79%	20,32%	
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
EBIT (Resultado Operacional)	8 999 €	10 572 €	13 148 €	14 393 €	14 719 €	17,48%	24,37%	9,46%	2,27%	13,40%	
Juros e rendimentos similares obtidos						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Juros e gastos similares suportados	- €	622 €	622 €	467 €	311 €	0,00%	0,00%	###	-33,33%	-14,58%	
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	8 999 €	11 194 €	13 771 €	14 859 €	15 030 €	24,40%	23,02%	7,90%	1,15%	14,12%	
Imposto sobre o rendimento do período 25%	- 2 250 €	- 2 799 €	- 3 443 €	- 3 715 €	- 3 757 €	24,40%	23,02%	7,90%	1,15%	14,12%	
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	6 749 €	8 396 €	10 328 €	11 145 €	11 272 €	24,40%	23,02%	7,90%	1,15%	14,12%	

Ponto Crítico

Menu

Cash-flow

Fonte: Elaboração Própria

No caso da empresa XPTO, Lda., é observada (na Figura 22) uma evolução positiva nos resultados da empresa, sendo que a partir do ano 2021 assiste-se a uma estagnação do crescimento desses lucros (o que é refletido na taxa de crescimento dos resultados líquidos de apenas 2,27%). As vendas é a única rubrica de rendimentos prevista e, como tal, tem impacto direto no resultado. Relativamente às rubricas de gastos, a que tem mais destaque é o CMVMC que representa cerca de 70% do total dos gastos da empresa (no ano de 2018), o que leva a uma necessidade de criação de uma relação de proximidade com os fornecedores para se reforçar o poder negocial com os mesmos. Os Gastos com Pessoal representam cerca de 18% do total de gastos (no ano de 2018), e são uma rubrica para a qual não prevê crescimento durante o período em análise.

4.2.1.17 *Mapa de Financiamento*

O mapa de Financiamento permite conhecer as necessidades de financiamento, bem como todas as fontes de financiamento utilizadas. O financiamento da empresa é um dos tópicos mais sensíveis na gestão financeira. O *mix* das fontes de financiamento – capitais próprios e capitais alheios - devem ser equilibradas para que não haja uma dependência muito grande de capitais alheios. No entanto, a gestão não deve permitir capitais próprios “parados” na empresa, ou seja, deve evitar o subinvestimento de forma a maximizar a rendibilidade da empresa. E quando a empresa recorre a um financiamento externo, deverá analisar todas alternativas possíveis.

Este Mapa permite ainda obter uma visão sintética e expedita da previsão dos empréstimos bancários contraídos durante o tempo de análise, disponibilizando assim informação sobre o capital em dívida, o valor pago em juros e imposto de selo.

É importante referir que quando o utilizador inicia a utilização da ferramenta deve estabelecer a margem de segurança das disponibilidades; por defeito opta-se pelo valor de 2%. De seguida deverá preencher todos os espaços referentes às fontes de financiamento utilizados durante o horizonte temporal em análise e o montante das mesmas, seja capital próprio, capital alheio ou recurso a subsídios (reembolsáveis ou a fundo perdido).

Se houver necessidade de recorrer a uma instituição financeira no período em análise, são projetados os quadros referentes a todos os anos, no qual o utilizador deve proceder à inserção do número de anos do empréstimo, bem como a taxa de juro e o número de anos de carência (caso tenha negociado essa possibilidade com a instituição financeira).

No caso da empresa XPTO, Lda., o Mapa da Figura 23 (abaixo) permite perceber que todos os anos as fontes de financiamento são superiores às necessidades de financiamento, permitindo desse modo uma gestão financeira dos excedentes. No ano pré-projeto, a empresa recorre a praticamente todas as fontes de financiamento que o programa permite inserir, sendo a de maior relevância a do financiamento externo (bancário) no valor de 31 000€, correspondendo a 59% do valor do financiamento.

Figura 23 Mapa de Financiamento (Fontes de Financiamento) - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
	2018	2019	2020	2021	2022	
Investimento	42 080,46 € -	1 579,08 € -	2 096,85 € -	2 229,97 €	437,71 €	
Margem de segurança	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	
Necessidades de financiamento	42 900,00 € -	1 600,00 € -	2 100,00 € -	2 300,00 €	400,00 €	

Fontes de Financiamento	2018	2019	2020	2021	2022
Meios Libertos	9 018,76 €	12 468,17 €	14 400,64 €	14 929,11 €	14 768,94 €
Capital	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €
Outros instrumentos de capital (+/-)	4 316,60 €	4 316,60 €	4 316,60 €	4 316,60 €	4 316,60 €
Empréstimos de Sócios (+) ou Reembolsos a sócios (-)					
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito	31 000,00 €				
Subsídios (+/-)	2 573,00 €	2 573,00 €	2 573,00 €	2 573,00 €	2 573,00 €
TOTAL	51 908,36 €	24 357,77 €	26 290,24 €	26 818,71 €	26 658,54 €

Fonte: Elaboração Própria

A necessidade de recorrer a um empréstimo financeiro no ano 2018 irá permitir uma análise no quadro dos empréstimos bancários (Figura 24), ficando-se dessa forma a conhecer as condições do empréstimo, que são as seguintes: um empréstimo no valor de 31000€ que será reembolsado num prazo de 4 anos, pagando juros a uma taxa de 2%, sendo o Imposto de Selo por defeito 0,4% (sendo possível alterar pelo utilizador). Este empréstimo terá um período de carência de 1 ano, isto é, no primeiro ano (2018) o empréstimo não acarretará qualquer custo para a organização. No entanto, no segundo ano de laboração já começa o pagamento de juros, sendo que a empresa só começa a reembolsar o capital em 2020.

A Figura seguinte reflete o serviço da dívida ao longo do período em análise. No entanto, durante esse mesmo período o financiamento bancário não será liquidado na totalidade pela empresa.

Figura 24 Mapa de Financiamento (Financiamento Bancário) - Empresa XPTO, Lda.

N.º de anos reembolso	4
Taxa de juro associada	2%
N.º anos de carência	1

Período:		2018	2019	2020	2021	2022
2018	Capital em dívida (início período)	31 000,00 €	31 000,00 €	31 000,00 €	23 250,00 €	15 500,00 €
	Taxa de Juro	2,00%	2%	2,00%	2,00%	2,00%
	Juro Anual	- €	620,00 €	620,00 €	465,00 €	310,00 €
	Reembolso Anual	- €	- €	7 750,00 €	7 750,00 €	7 750,00 €
	Imposto Selo 0,40%	- €	2,48 €	2,48 €	1,86 €	1,24 €
	Serviço da dívida	- €	622,48 €	8 372,48 €	8 216,86 €	8 061,24 €
	Valor em dívida	31 000,00 €	31 000,00 €	23 250,00 €	15 500,00 €	7 750,00 €

Fonte: Elaboração Própria

No final do mapa podemos obter um quadro resumo (Figura 25) relativamente aos valores em dívida, bem como o montante a ser pago em juros. No caso da XPTO, Lda., podemos resumir o serviço da dívida através da figura seguinte:

Figura 25 Mapa de Financiamento (Quadro Resumo) - Empresa XPTO, Lda.

Capital em dívida	31 000,00 €	23 250,00 €	15 500,00 €	7 750,00 €	- €
Juros pagos com Imposto Selo incluído	- €	622,48 €	466,86 €	311,24 €	155,62 €
Reembolso	- €	7 750,00 €	7 750,00 €	7 750,00 €	7 750,00 €



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.18 Mapa do Plano de Financiamento

O Mapa do Plano de Financiamento permite obter a diferença entre as origens de fundos e a aplicação dos mesmos fundos. Este Mapa é calculado de forma completamente automática, não sendo necessária a intervenção do utilizador. Este Mapa permite a análise de ciclos de tesouraria de forma a antecipar eventuais problemas de tesouraria, não pondo assim em causa a atividade de exploração da empresa.

No caso da empresa em análise, a XPTO, Lda., as previsões ilustradas no Mapa 26 apontam para ciclos de tesouraria positivos. No período temporal em análise, a empresa consegue obter sempre saldos de tesouraria positivos, o que é um indicador que a empresa será eficiente a gerir a sua tesouraria.

Também é possível observar no Mapa seguinte que as aplicações e as origens de fundos apresentam taxas de crescimento bastante baixas a partir de 2019.

Figura 26 Mapa do Plano de Financiamento - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
	2018	2019	2020	2021	2022	
ORIGENS DE FUNDOS						
Meios Libertos Brutos	6 729,07 €	6 032,36 €	8 608,98 €	10 257,83 €	10 988,49 €	
Capital Social (entrada de fundos)	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	
Outros instrumentos de capital	6 889,60 €	6 889,60 €	6 889,60 €	6 889,60 €	6 889,60 €	
Empréstimos Obtidos	31 000,00 €	- €	- €	- €	- €	
Desinvest. em Capital Fixo						
Desinvest. em FMN	- €	1 579,08 €	2 096,85 €	2 229,97 €	- €	
Proveitos Financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	
Total das Origens	49 618,67 €	16 342,88 €	18 401,73 €	19 917,46 €	22 878,09 €	
APLICAÇÕES DE FUNDOS						
Inv. Capital Fixo	41 573,00 €	- €	- €	- €	- €	
Inv Fundo de Maneio	507,46 €	- €	- €	- €	437,71 €	
Imposto sobre os Lucros	2 249,69 €	2 642,93 €	3 287,09 €	3 598,13 €	3 679,63 €	
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos	- €	- €	7 750,00 €	7 750,00 €	7 750,00 €	
Encargos Financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	
Total das Aplicações	44 330,15 €	2 642,93 €	11 037,09 €	11 348,13 €	11 867,34 €	
Saldo de Tesouraria Anual	5 288,52 €	13 699,95 €	7 364,64 €	8 569,32 €	11 010,74 €	
Saldo de Tesouraria Acumulado	5 288,52 €	18 988,47 €	26 353,11 €	34 922,43 €	45 933,18 €	
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	31 000,00 €	- €	- €	- €	- €	
Soma Controlo	- 25 711,48 €	18 988,47 €	26 353,11 €	34 922,43 €	45 933,18 €	



Fonte: Elaboração Própria

4.2.1.19 Mapa de Indicadores

Os rácios económicos são uma ferramenta importante que permite a análise global da situação financeira, económica, de produtividade, de rentabilidade, de funcionamento e técnica.

O mapa de indicadores permite obter uma visão de toda a situação económico-financeira durante o período em análise, mais concretamente no último ano. Este mapa é completamente automático e não necessita de qualquer introdução de valores por parte do utilizador.

O utilizador deverá possuir conhecimentos na área para facilitar a sua compreensão, contudo, no final do mapa existe uma caixa de observações geradas de modo completamente automático. No entanto, é importante ter em consideração que nem todos os negócios apresentam comportamentos idênticos, muito pelo contrário, pelo que

o utilizador deverá interpretar a análise tendo em consideração o setor onde a empresa atua.

Tal como já referido, as observações são feitas de forma automática, não sendo aconselhável a sua remoção, mas poderão sofrer alterações consoante o utilizador considere que tal seja necessário para conferir fiabilidade à análise financeira. Deste modo, os indicadores que alteram as observações são os seguintes: a Taxa de crescimento do negócio, a Autonomia Financeira, a Solvabilidade Total e a Liquidez Reduzida.

Figura 27 Mapa dos Indicadores - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda				
	2018	2019	2020	2021	2022	
INDICADORES ECONÓMICOS						
Taxa de Crescimento do Negócio	0,000%	94,049%	4,945%	2,358%	0,000%	
Rentabilidade Líquida sobre as vendas	9,348%	5,993%	7,025%	7,405%	7,490%	
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS						
Return On Investment (ROI)	12,181%	13,447%	17,788%	21,557%	27,212%	
Rendibilidade do Ativo	16,242%	16,932%	22,645%	27,840%	35,532%	
Rotação do Ativo	130,311%	224,394%	253,219%	291,105%	363,306%	
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	0,362	0,414	0,465	0,484	0,487	
INDICADORES FINANCEIROS						
Autonomia Financeira	33,641%	32,490%	38,265%	44,555%	55,915%	
Solvabilidade Total	150,696%	148,127%	161,982%	180,360%	226,833%	
Cobertura dos encargos financeiros	0,000%	1698,325%	2112,254%	3082,838%	4728,996%	
INDICADORES DE LIQUIDEZ						
Liquidez Corrente	279,251%	248,178%	221,020%	194,536%	181,358%	
Liquidez Reduzida	239,646%	209,289%	184,904%	159,013%	136,873%	
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO						
Margem Bruta	23 087,70 €	46 405,84 €	48 982,46 €	49 821,98 €	49 743,30 €	
Grau de Alavanca Operacional	256,565%	438,961%	372,537%	346,165%	337,964%	
Grau de Alavanca Financeira	100,000%	94,439%	95,480%	96,858%	97,929%	
Observações	A empresa encontra-se estagnada, deverá pensar a estratégia a adotar para obter um crescimento					
	A empresa apresenta uma boa situação económico-financeira, uma vez que mais de 50% do passivo é coberto pelo ativo					
	A empresa apresenta valores de autonomia financeira razoável					
	A empresa consegue liquidar todos os compromissos no curto prazo					

Balço (Depois)

Menu

Avaliação

Fonte: Elaboração Própria

A Taxa de crescimento é alterada consoante seja superior, igual ou inferior a zero. No caso de a taxa de crescimento ser menor que zero “a organização terá de mudar o rumo, uma vez que os resultados apresentados têm vindo a decrescer ao longo do tempo”, no caso de ser maior que zero “a empresa apresenta-se num bom rumo estratégico, deverá prosseguir a mesma estratégia”. Por outro lado, se a taxa de crescimento tiver valor nulo no último ano “a empresa encontra-se estagnada, deverá pensar a estratégia a adotar para obter um crescimento”.

O rácio de Solvabilidade é um rácio importante no diagnóstico da situação económico-financeira, uma vez que permite perceber se a situação da empresa é viável ou não no longo prazo. Caso não seja, deverá ser pensada uma estratégia que se adapte às necessidades da organização. A solvabilidade está classificada consoante seja superior ou não a 50%. No caso de o valor situar-se acima dos 50% “a empresa apresenta uma boa situação económico-financeira, uma vez que mais de 50% do passivo é coberto pelo ativo”, caso contrário “a empresa deverá estudar a estrutura de custos da empresa, uma vez que nem todos os passivos estão cobertos pelo ativo”.

A Autonomia Financeira é também um rácio de suma importância uma vez que mede a capacidade que a empresa tem de se financiar com capitais próprios. A avaliação deste rácio é separada em 3 partes, se for superior a 70% “a empresa deverá realizar alguns investimentos, uma vez que o valor da autonomia Financeira é demasiado elevado”, se for inferior a 30% “a empresa apresenta níveis de autonomia demasiado baixos, pelo que deverá ter atenção aos investimentos a realizar” e no caso de se situar entre 30% e 70% “a empresa apresenta valores de autonomia financeira razoável”. Devendo o utilizador validar se estes valores indicados para a autonomia financeira são os mais corretos para o setor onde atua a empresa.

O rácio de Liquidez Reduzida indica a capacidade que a empresa tem de no curto prazo liquidar todas as suas dívidas. Se o valor deste rácio for superior a 1 “a empresa consegue liquidar todos os compromissos no curto prazo”, se for inferior a 40% “a empresa apresenta problemas em liquidar todas as suas dívidas” e se situar entre os 40% e os 100% “a empresa apresenta-se capaz de liquidar parte dos seus passivos”

4.2.1.20 Mapa de Avaliação

Este mapa permite uma análise rápida com base nos critérios de avaliação discutidos anteriormente no ponto 3.5, mais precisamente o VAL, a TIR e ainda o Período de Recuperação do Capital (*payback*).

Mais uma vez, este mapa é preenchido de forma automática através da ligação às outras folhas onde são preenchidos todos os pressupostos e valores previstos para o projeto, pelo que deve apenas ser interpretado pelo e não modificado pelo utilizador.

A figura 28 diz respeito ao Mapa de Avaliação da empresa XPTO, Lda., onde é possível observar que em todas as perspetivas o VAL é positivo, sendo que na perspetiva pré-financiamento o valor corresponde ao dobro da perspetiva pós-financiamento. Nas duas óticas, a TIR tem valores muito próximos de 25%, o que indica que o projeto irá criar valor dado que a TIR é superior à taxa de custo de capital. Nas mesmas condições, o *Payback* assume o valor de 3 anos, o que aponta para a recuperação do capital investido no final desse período.

Figura 28 Mapa de Avaliação - Empresa XPTO, Lda.

Empresa:		XPTO, Lda					
Na perspectiva do Projecto Pré-Endivimento = 100% CP							
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Free Cash Flow to Firm	-	32 046,78 €	10 381,63 €	13 882,87 €	14 795,99 €	17 436,62 €	17 651,33 €
Taxa de atualização $R_u = R_f + B_u \cdot (R_m - R_f)$		5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%
Factor de actualização		1,000	1,053	1,108	1,166	1,227	1,292
Fluxos actualizados	-	32 046,780 €	9 863,782 €	12 532,420 €	12 690,473 €	14 209,338 €	13 666,799 €
Fuxos atualizados acumulados	-	32 046,780 €	- 22 182,998 €	- 9 650,579 €	3 039,895 €	17 249,233 €	30 916,032 €
Valor Actual Líquido (VAL)		30 916,032 €					
Taxa Interna de Rentabilidade		25%					
Pay Back period (arred ano inteiro)		3 anos					
Na perspectiva do Projecto Pós-Financiamento							
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Free Cash Flow to Firm	-	32 046,78 €	10 381,63 €	13 882,87 €	14 795,99 €	17 436,62 €	16 909,01 €
WACC		6,66%	6,61%	6,40%	6,16%	5,81%	5,81%
Factor de actualização		1,000	1,0661	1,1343	1,2042	1,2742	1,3482
Fluxos actualizados	-	32 046,78 €	9 737,95 €	12 238,75 €	12 287,44 €	13 684,73 €	12 541,47 €
Fuxos atualizados acumulados	-	32 046,78 €	- 22 308,83 €	- 10 070,08 €	2 217,37 €	15 902,09 €	28 443,57 €
Valor Actual Líquido (VAL)		15 902,09 €					
Taxa Interna de Rentabilidade		25%					
Pay Back period		3 anos					
Na perspectiva do Investidor							
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Free Cash Flow do Equity	-	1 046,78 €	11 338,23 €	15 357,24 €	16 559,10 €	17 125,38 €	14 431,27 €
Taxa de juro de activos sem risco		0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Prémio de risco de mercado		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Taxa de Actualização $R = R_f + B_u \cdot (R_m - R_f)$		5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%
Factor actualização		1,0000	1,0525	1,1078	1,1659	1,2271	1,2915
Fluxos Actualizados	-	1 046,78 €	10 772,67 €	13 863,37 €	14 202,69 €	13 955,70 €	11 173,62 €
Fuxos atualizados acumulados	-	1 046,78 €	9 725,88 €	23 589,26 €	37 791,95 €	51 747,65 €	62 921,27 €
Valor Actual Líquido (VAL)		51 747,65 €					
Taxa Interna de Rentabilidade		1116%					
Pay Back period		1 anos					

Fonte: Elaboração Própria

Análise de Risco

O Mapa de Avaliação explicado e demonstrado na secção anterior só considera o cenário com maior probabilidade associada de acontecimento, negligenciado a incerteza à qual os *Cash-flows* futuros estão expostos. Deste modo, o passo seguinte é efetuar uma análise às fontes de risco ao qual o projeto está exposto, como é o caso das alterações nas variáveis críticas. A evidência anterior demonstra que duas dessas variáveis são as vendas e os custos variáveis (neste caso, os CMVMC). Assim, foi efetuada uma análise de sensibilidade do VAL a alterações nessas variáveis. Em resumo:

- Uma variação de 1% no volume de negócios previstos durante o período temporal provoca uma variação 6 unidades monetárias no VAL na perspetiva pré-financiamento e de 10,8 unidades monetárias na perspetiva pós-financiamento;
- Uma variação de 1% no CMVMC previstos durante o período temporal provoca uma variação 9 unidades monetárias no VAL na perspetiva pré-financiamento e de 16,8 unidades monetárias na perspetiva pós-financiamento.

Esta análise revela que o VAL é mais sensível a alterações no valor dos CMVMC do que a alterações no Volume de Negócios.

O próximo passo de análise do risco é a análise de múltiplos cenários gerada pelo método de Simulação de Monte Carlo. O Microsoft Excel™ disponibiliza as ferramentas estatísticas necessárias para a aplicação deste método. Foram consideradas como variáveis críticas (fontes de incerteza) as vendas e os CMVMC. As conclusões são as seguintes:

- Na perspetiva pré-financiamento, o VAL varia entre 29171€ e 43239€, sendo que a probabilidade acumulada de 80% aponta para um VAL médio de 34354€;
- Na perspetiva pós-financiamento, o VAL varia entre 14585€ e 21620€, sendo que a probabilidade acumulada de 80% aponta para um VAL médio de 17917€.

4.3 Contributos para a empresa

Durante a realização do estágio profissional foi possível estabelecer uma relação de proximidade entre as partes que permitiu garantir a conclusão da ferramenta com sucesso. A dedicação e o empenho na realização de tarefas revelou-se uma mais-valia para a entidade acolhedora pois pode usufruir de uma ferramenta com capacidade de agilizar o processo de análise da viabilidade de um projeto de investimento, tornando essa tarefa muito mais fácil e rápida.

Atualmente, assiste-se a uma grande competitividade entre empresas e no próprio mercado de trabalho, o que leva as empresas a tornarem-se também cada vez mais competitivas. A presença do setor da consultoria no mercado está em forte crescimento, sendo que cada vez são mais procuradas por outras empresas, principalmente com o objetivo de se candidatarem a incentivos europeus. Assim, há uma necessidade de simplificar as respostas no momento em que as consultoras são procuradas por potenciais clientes, bem como perceber quais os projetos que são viáveis economicamente e ainda diminuir ao máximo o tempo de resposta ao cliente. A rapidez é um dos requisitos que se procura neste setor, sendo que os incentivos têm prazos específicos e breves que exigem rapidez e flexibilidade na apresentação das candidaturas.

A criação da ferramenta de análise da viabilidade de um projeto de investimento é uma forma de responder a esta necessidade emergente no mercado, ajudando a Multifundos a tornar-se diferenciadora. A Multifundos não possuía uma ferramenta adequada para a análise de um projeto de investimento, pelo que esta ferramenta irá permitir simplificar o processo de tomada de decisão relativa a aplicabilidade ou não de um projeto de investimento.

O desafio proposto pela entidade acolhedora de criação dessa ferramenta obrigou-me a sair da minha zona de conforto, permitindo-me evoluir muito em termos profissionais, académicos e ao nível das minhas competências interpessoais, ao mesmo tempo que aumentou a eficiência da atividade de exploração da empresa.

5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO

O estágio na empresa R 87 - Consulting Unipessoal, Lda. decorreu entre setembro de 2018 a dezembro de 2018, o que muito contribuiu para a aquisição de novos conhecimentos e para a consolidação de outros. Durante a realização do estágio curricular foi solicitado por parte do meu orientador profissional (Mestre Orlando Monteiro) uma alteração no tema que fosse mais ao encontro do que a empresa precisaria. Este novo tema seria a criação de uma ferramenta que permitiria a eficiência e a eficácia na área da consultoria de projetos de investimento. Projetos de investimento é um tema relativamente novo na minha área curricular, pelo que foi um desafio no qual contei com a ajuda e presença assídua da minha orientadora (Professora Doutora Sónia Silva).

Após a alteração do tema do estágio, foi necessário estabelecer novos objetivos e novas expectativas para este relatório. O enquadramento técnico-científico do novo tema do estágio começou a ser preparado ainda antes de este começar, o que permitiu consolidar alguns conhecimentos e explorar novas vertentes da área financeira. A facilidade de criação de laços que experienciei na empresa entre os responsáveis e os outros colegas estagiários, permitiu simplificar e desmistificar a descoberta do mundo empresarial, assim como motivou o meu empenho e entrega ao projeto em que estive envolvida.

Em suma, o estágio foi uma experiência enriquecedora que me ofereceu uma nova perspetiva do mercado de trabalho. Apesar de não ser um ramo da área financeira que dominasse à partida, este estágio permitiu-me perceber que podemos alargar horizontes ao sair da nossa zona de conforto, o que até pode despertar novas paixões e novos caminhos profissionais.

6. CONCLUSÃO

Na conclusão de mais uma etapa, o estágio foi uma experiência enriquecedora em termos de ligação do conhecimento à prática. Muitas vezes aquilo que pretendemos desenvolver em termos profissionais é de longe o que o mercado precisa, e outras vezes temos que adaptar os conhecimentos académicos ao mercado que está em permanente mudança.

A necessidade de as empresas serem cada vez mais eficazes e eficientes torna-as cada vez mais competitivas. Assim, a competitividade e a diferenciação tornam-se os fatores-chave para alcançar o sucesso. Há assim, por parte das organizações, uma procura por novas maneiras de pensar e de simplificar o raciocínio lógico por detrás de uma tomada de decisão. A Multifundos não foge à regra de pretender ser diferenciadora e competitiva. Desta forma, era necessário a criação de uma ferramenta que permitisse que a organização pudesse dar resposta aos seus clientes de uma forma mais rápida e de uma forma mais completa. Assim, e de forma a preencher essa lacuna, nasceu o novo tema - Criação de uma Ferramenta para a análise de projetos de investimento.

Com as atuais medidas económicas, os projetos de investimento fazem parte do dia-a-dia das empresas de consultoria. Os apoios e incentivos vindos a UE são uma alavanca financeira que permite a evolução das empresas.

A ferramenta que desenvolvi durante o estágio para avaliação dos projetos de investimento acrescenta a possibilidade de analisar o crescimento / evolução da empresa em 6 anos anteriores ao investimento relativamente à ferramenta já existente e disponibilizada pelo IAPMEI. A ferramenta criada em Microsoft Excel™ tem um horizonte temporal de 10 anos, que poderá facilmente ser adaptada para contemplar 5 anos.

A ferramenta criada apresenta algumas vantagens em relação à já existente, tais como, a análise das taxas de crescimento no Balanço e Demonstração de Resultados antes e depois do investimento. A análise das taxas de crescimento nas rubricas das demonstrações financeiras permite efetuar o cálculo da taxa média de crescimento da empresa, sendo que esta poderá optar por taxas de crescimento históricas no Mapa do Promotor. As taxas de crescimento médio não incluem valor iguais a zero. A ferramenta também inclui em algumas folhas (VN, CMVMC, FSE e Gastos com Pessoal) a possibilidade de optar pela escolha de opção 1 ou 2. A opção 1 é um modo bruto de cálculo, no qual são inseridos os valores globais com o valor do IVA incluído. A opção 2 permite uma discriminação de todas as rubricas e de todos os valores associados a

cada folha, para análises mais rigorosas e detalhadas. Outra vantagem, em relação à ferramenta já existente, é a simplificação do processo de análise da viabilidade de um projeto de investimento através de algumas observações inseridas em algumas folhas, tal como na folha do balanço que permite perceber se o balanço está elaborado de forma correta ou não, bem como na folha de Indicadores onde é disponibilizada uma breve análise aos principais indicadores económicos e não necessita de estudo prévio.

No entanto, a ferramenta apresenta algumas limitações, entre as quais, a impossibilidade do cálculo das amortizações e depreciações que já existem em investimentos efetuados antes do ano 0. Desta forma, os ativos existentes antes do projeto de investimento não são contabilizados nas novas demonstrações financeiras. Outra limitação prende-se com o facto de se ao utilizar valores agregados, nomeadamente a opção 1 nas folhas que possibilitam essa opção, não permitir o cálculo de impostos que recaem sobre algumas rubricas, principalmente nos gastos com pessoal.

A ferramenta não deverá ser manuseada por um utilizador que não tenha conhecimentos na área. Cada setor reage de forma diferente a certas alterações, pelo que se torna necessário estudá-las e avaliá-las com base dos conhecimentos financeiros.

O próximo passo de melhoria desta ferramenta seria anexar uma análise estatística que permitisse efetuar uma análise de risco de cada projeto, como é o caso da simulação de Monte Carlo e da análise à sensibilidade. Esta opção foi proposta, mas deixada em *standby* pela gestão da entidade acolhedora.

Em suma, para se obter o melhor resultado possível e para se alcançar o sucesso empresarial não é suficiente o uso de uma ferramenta robusta que permita uma análise por excelência. O sucesso derivará do empenho do utilizador ao analisar toda e qualquer variável que afete o investimento e que a ferramenta não consiga analisar.

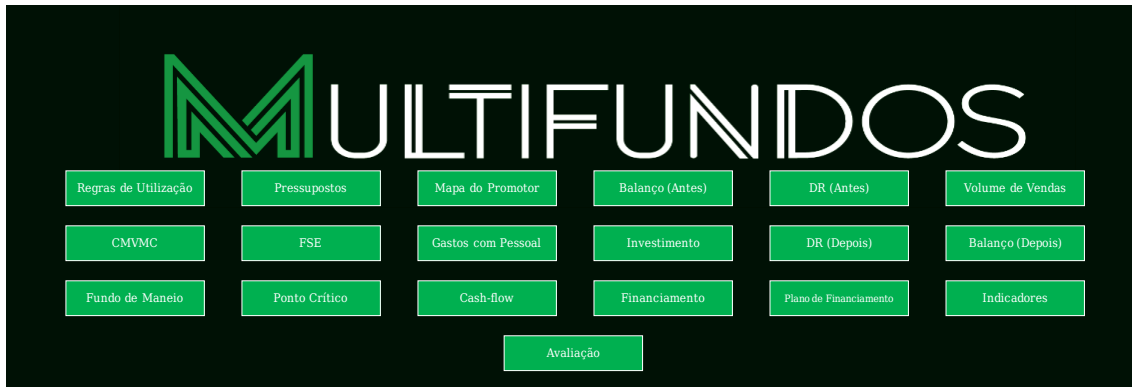
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akalu, M. M. (2001) 'Re-examining project appraisal and control: developing a focus on wealth creation'. *International Journal of Project Management*. Pergamon, 19(7), pp. 375–383.
- Awomewe, F. A. and Ogundele, O. O. (2008) *The Importance of the Payback Method in Capital Budgeting Decision*. Blekinge Institute of Technology.
- Barine, M. N. (2012) Working capital management efficiency and corporate profitability: Evidences from quoted firms in Nigeria. *Journal of Applied Finance & Banking*. SciencePress. 2(2), pp. 1-8.
- Barros, C. P. (2007) *Avaliação Financeira de Projectos de Investimento*. Escolar Editora.
- Barros, H. (2014) *Análise de Projectos de Investimento*. 5.^a Edição. Edições Sílabo.
- Brealey, R. A., Myers, S. C. e Allen, F. (2014) *Principles of corporate finance*. 11.^a Edition. New york: McGraw-Hill Irwin.
- Brigham, E. and Houston, J. (2012) *Fundamentals of Financial Management*. 7th Edition. South Western.
- Brooks, C. (2008) *Introductory Econometrics for Finance*. New York: Cambridge University Press.
- Caldart, A. (2014) 'A competitividade de Portugal e das suas empresas', *Jornal de Negócios*. Available at: https://www.jornaldenegocios.pt/opiniao/colunistas/detalhe/a_competitividade__de__portugal_e_das_suas_empresas (Accessed: 12 October 2018).
- Caldeira, J. (2012) *100 Indicadores da Gestão - Key Performance Indicators*. Atual editora.
- Das, C. P. e Parida, M. (2016) *A Study on Cash Management and Determinants of Cash Holding*. Working Paper.
- DeThomas, A. e Derammelaere, S. A. (2008) *Writing a Convincing Business Plan*. Barron's Educational Series.
- Dixit, A. K. e Pindyck, R. S. (1994) *Investment under uncertainty*. Chichester: Princeton University Press.
- Fernandes, J. C.. (2013) *Estudo de viabilidade económico-financeira de uma Academia de Ténis na Figueira da Foz*. Instituto Superior de Economia e Gestão da universidade de Lisboa.
- Graham, J. R. e Harvey, C. R. (2001) The Theory and Practise of Corporate: Evidence from the Field, *Journal of Financial Economics*. 60. pp. 187-243.

- Graham, J. R. e Harvey, C. (2002) *How do CFO's make capital budgeting and capital structure decisions?* *Journal of Applied Corporate Finance*. 15(1). pp. 8-23.
- Kim, S. H., Crick, T. e Kim, S. H. (1986) *Do executives practice what academics preach?* *Management Accounting*. 68(5), pp. 49–52.
- Lopes, M. D. (2012) *Elaboração e Análise de Projetos de Investimento*. Porto: FEUP Edições.
- Marques, A. (2006) *Concepção e Análise de Projectos de Investimento*. Edições Sílabo.
- Martins, A. et al. (2009) *Manual de Gestão Financeira Empresarial*.
- Menezes, H. C. (2001) *Princípios de Gestão Financeira*. Editorial Presença.
- Neves, J. (2012) *Análise e Relato Financeiro – Uma Visão Integrada de Gestão*. 5ª edição. Alfragide: Texto Editores.
- Ross, S. A., Westerfield, R. e Jaffe, J. F. (2003) *Corporate finance*. 6th Edition. McGraw-Hill-Irwin
- Savage, G. T. et al. (1991) *Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders, The Executive*. Academy of Management. doi: 10.2307/4165008.
- Schilit, W. K. (1987) 'How to write a winning business plan', *Business Horizons*. Elsevier, 30(5), pp. 13–22.
- Silva, E. (2013) *Gestão Financeira - Análise de Fluxos Financeiros*. Porto: Vida Económica.
- Silva, E. S. e Queirós, M. (2013) *Análise de Investimentos em Ativos Reais*. Porto: Vida Económica.
- Soares, J. O. et al. (2007) *Avaliação de Projectos de Investimento na Óptica Empresarial*. Edições Sílabo.
- Teixeira, S. (2011) *Gestão Estratégica*. Escolar Editora.

APÊNDICES

Apêndice 1 - Mapa do menu



Apêndice 2 - Mapa das Regras de Utilização



Regras de utilização

Para a melhor utilização do presente modelo o empreendedor deverá dominar conceitos básicos de análise económica e financeira ou, não sendo esse o caso, deve explorar as potencialidades do presente modelo acompanhado por alguém conhecedor desses conceitos. Por outro lado, este modelo Económico Financeiro deve ser acompanhado de informação qualitativa detalhada sobre o projecto e de explicação dos pressupostos de cálculos efetuados.

Principais regras de utilização:

Só devem ser inseridos valores nas células com fundo branco;

Os valores que se encontrem a verde, poderão ser alterados, mas dentro dos mesmos parâmetros;

A utilização deste modelo tem por base um trabalho prévio por parte do utilizador no que diz respeito à previsão de rendimentos e de custos;

No caso de pretender efectuar uma análise de sensibilidade, utilize este mesmo modelo, mas com diferentes valores.

Passos para preenchimento:

- 1** Para que o possa tirar partido de todas as funcionalidades do modelo, deverá confirmar se o nível de segurança das Macros esta em Médio. Para isso basta ir às Ferramentas - Macro - Segurança e no Nível de Segurança escolher / confirmar se está no Médio. Caso não esteja coloque a opção já indicada e feche o ficheiro. Quando reabrir , seleccione Aceitar Macro.
- 2** Colocar o nome da empresa na célula D3 na sheet de "Pressupostos";
- 3** Colocar as taxas de crescimento, na sheet de Mapa do Promotor, que a Empresa espera ter, caso o crescimento seja exponencial. Senão for poderá optar por as taxas de crescimento históricas.
- 4** Na Sheet da Balanço (Antes) e DR (Antes) deverá preencher com valor Históricos, caso não tenha deixe em branco.
- 5** Na sheet VN poderá optar pela opção I e pela Opção II. Caso opte pela opção I deverá agrupar o total do valor das vendas. Caso opte pela opção II, deverá estimar o volume de negócios da empresa, através das quantidades vendidas, preço de venda dos produtos e de prestação de serviços.
- 6** Na Sheet de CMVMC poderá optar pela opção I e pela Opção II. Se optar pela opção II deverá, na célula correspondente, indicar as margens brutas de negócio para cada um dos produtos vendidos; Por outro lado, caso opte pela Opção I, pode optar por usar o valor de cmvmc agregado, para análises mais brutas
- 7** Na Sheet de FSE poderá optar pela opção I e pela Opção II. Na opção II opta por estimar um valor médio mensal para cada umas das rubricas que se adaptem à empresa / negócio; Se optar pela opção I, pode optar por usar o valor de Vendas agregado, para análises mais brutas.
- 8** Na Sheet de Gastos com Pessoal poderá optar pela opção I e pela Opção II. Na opção I, poderá escolher um valor agregado para o cálculo de um valor agregado. Na segunda opção, os níveis I, II e III correspondem a categorias de Órgãos Sociais, enquanto que os níveis IV, V e VI correspondem a Colaboradores.
- 9** Posteriormente, definir o quadro de investimento da empresa / projecto na sheet de Investimentos, repartida pelas diferentes rubricas de investimento em activo fixo;
- 10** Na sheet de Fundo Maneio, não deverá proceder a qualquer cálculo. A Reserva de Segurança de Tesouraria já deverá ter sido introduzida na sheet Mapa do Promotor. Esta rubrica representa um valor mínimo de disponibilidades a manter ao longo do projecto;
- 11** Após a definição de todos estes pressupostos tem que definir a forma de financiamento do projecto na sheet Financiamento. Deverá indicar o valor de capital social inicial e eventuais aumentos, bem como o nível de suprimentos da empresa e / ou o valor dos empréstimos bancários;
- 10** Os inputs do modelo estão inseridos, sendo necessário apenas fazer o acerto de disponibilidades.
- 11** No caso de pretender considerar um nº superior de produtos serviços do que os previstos na folha VN - recomenda-se:
a) copiar a folha VN para uma folha desprotegida em que poderá considerar todos os produtos
b) Meter o valor total dos produtos para o mercado interno em VN - Produto A e o Valor total de produtos exportados em Exportações - Produto A.
- 12** Aconselha-se considerar as Imparidades em 0%, pelas implicações a nível de interpretação.
- 13** Na folha Financiamento é possível considerar valores positivos (aumentos) ou valor negativos (reembolsos) para as rúbricas:
* Outros instrumentos de capital (+/-)
* Empréstimos de Sócios (+) ou Reembolsos a sócios (-)
* Financiamento bancário e outras Inst. Crédito
* Subsídios (+/-)
- 14** A distribuição de dividendos poderá ser registada na folha PLANO FINANCEIRO
- NOTA** Não dev erá preencher as duas opções fornecidas, deverá SEMPRE optar por apenas 1

Apêndice 3 - Mapa dos Pressupostos gerais

Empresa:			
Unidade monetária	Euros		
Ano pre-projeto (Ano 0)	2018		
Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	30	1	A definir em função da prática da empresa e do sector assim como da política a prosseguir
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30	1	
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	30	1	
Prazo de pagamento de IVA (Trimestral= 4; Mensal = 12)		1	
Taxa de IVA - Vendas	23,00%		Em função do tipo de produtos e serviços
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23,00%		
Taxa de IVA - CMVMC	23,00%		
Taxa de IVA - FSE	23,00%		
Taxa de IVA - Investimento	23,00%		
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	23,75%		Em vigor no ano base
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23,75%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	11,00%		
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11,00%		Definida por Lei
Taxa média de IRS	15,00%		
Taxa de IRC	25,00%		
Taxa de Aplicações Financeiras Curto Prazo	2,00%		Ver condições de mercado e risco da empresa na ótica bancária
Taxa de juro de empréstimo Curto Prazo	4,00%		
Taxa de juro de empréstimo ML Prazo	5,00%		
Taxa de juro de ativos sem risco - Rf (Obrig Tesouro)	0,25%		NOTA: Quando não se aplica <u>Beta</u> , colocar: valor para o prémio de risco (p ^o) adequado ao proj Beta = 100% se não conhecer Na maioria dos projetos considerar 0% e utilizar Não a perpetuidade mas sim o valor residual o valor do Ativo Fixo não Amortizado e o Valor Residual do F Maneio no último ano. VER Folha Avaliação em que existem as 2 Hipóteses.
Prémio de risco de mercado = (Rm*-Rf) ou p ^o	5,00%		
Beta U de empresas de referência	100,00%		
Taxa de crescimento dos cash flows na perpetuidade	0,05		
* Rendimento esperado de mercado (entenda-se mercado acionista de refer			

Métodos de avaliação considerados:

Free Cash Flow to Firm

Em linhas gerais, o método dos fluxos de caixa descontados consiste em estimar-se os fluxos de caixa futuros da empresa e trazê-los a valor presente por uma determinada taxa de desconto (WACC). Por outras palavras - o **valor de uma empresa** = Valor presente (atual) dos fluxos FCFF (fluxo de caixa líquido para a firma, do inglês Free Cash Flow to Firm). $FCFF = CFL = EBITx(1-t) + Amortiz - Investimento$ (Capital Fixo - Fundo de Maneio Necessário).

Na ótica do Investidor o Valor = Valor da Empresa - Dívida Financeira Líquida de Ativos Financeiros.

AVALIACÃO DO PROJETO: $FCFF = CFL = EBITx(1-t) + Amortiz - Investimento$ (Capital Fixo - Fundo de Maneio Necessário) + valor residual investim (ano n)

1. Na análise do projeto ou pré-financiamento em que se ignora a forma de financiamento o que é = 100% Cap Próprio) a tx de utilização $R = Rf + Bu*(Rm - Rf)$.
2. Na análise pós-financiamento, considerando os **efeitos do capital alheio refletidos na taxa de utilização**, utiliza-se o **wacc (cmppc) = $Rcp*CP / (CP+CA) + Rca*(1-t)*CA / (CP+CA)$** em que $Rcp = Rf + Bp*(Rm - Rf)$. $Bp = Bu*(1+(1-t)*(CA/CP))$ com CA e CP do projeto

3. Na análise na Ótica do Investidor (Free Cash Flow to Equity)

No método de avaliação pelo desconto de fluxos de caixa líquido do acionista (FCFE - do inglês Free Cashflow to Equity), o objetivo é avaliar directamente o património líquido da empresa.

Na avaliação do projeto na ótica do Investidor ou do Capital Próprio:

$FCFet = Result. Líquidot + Amortiz t - Investimento t$ (Cap Fixo e FMN) + Financiamento alheio t (CA) - Reembolsos Financiamento t, em que a **taxa de atualização $R = Rf + Bu*(Rm - Rf)$**

Regras de Utilização

Menu

Mapa do Promotor

Apêndice 4 - Mapa do Promotor

Empresa:

Taxa de crescimento

Esperada	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas											
CMVMC											
FSE											
Gastos com o Pessoal											
% Subsídios à Exploração											
Outros rendimentos e ganhos											
Outros gastos e perdas											
Outras reservas											

Taxa de crescimento

Histórica	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
CMVMC	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
FSE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Gastos com o Pessoal	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
% Subsídios à Exploração	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros rendimentos e ganhos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros gastos e perdas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outras reservas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Taxa de crescimento a utilizar: (escolher entre a palavra "Histórico" ou "Esperado", por defeito é escolhido o "Esperado")

Taxa de crescimento	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
CMVMC	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
FSE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Gastos com o Pessoal	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
% Subsídios à Exploração	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros rendimentos e ganhos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros gastos e perdas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outras reservas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Taxas de depreciação

2018

Propriedades de investimento

Edifícios e Outras construções	2,000%
Outras propriedades de investimento	10,000%

Ativos fixos tangíveis

Edifícios e Outras Construções	2,000%
Equipamento Básico	20,000%
Equipamento de Transporte	25,000%
Equipamento Administrativo	25,000%
Equipamentos biológicos	25,000%
Outros ativos fixos tangíveis	25,000%

Ativos Intangíveis

Projetos de desenvolvimento	33,333%
Programas de computador	33,333%
Propriedade industrial	33,333%
Outros ativos intangíveis	33,333%

Reserva Segurança Tesouraria

Pressupostos

Menu

Balanço (Antes)

Apêndice 5 - Mapa do balanço (Antes)

Empresa:																				0
ATIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ	2016	Δ	2017	Δ	2018	Taxa Média
Ativo Não Corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Ativos fixos tangíveis									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Propriedades de investimento									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Ativos Intangíveis									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Investimentos financeiros									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Ativo corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Inventários									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Clientes									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Estado e Outros Entes Públicos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Acionistas/sócios									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outras contas a receber									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Diferimentos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Caixa e depósitos bancários									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
TOTAL ACTIVO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
CAPITAL PRÓPRIO																				
Capital realizado									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Ações (quotas próprias)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outros instrumentos de capital próprio									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Reservas									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outras reservas									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Excedentes de revalorização									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outras variações no capital próprio									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Resultado líquido do período									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%

PASSIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ	2016	Δ	2017	Δ	2018	Taxa Média
Passivo não corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Provisões									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Financiamentos obtidos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outras Contas a pagar									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Passivo corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Fornecedores									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Estado e Outros Entes Públicos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Acionistas/sócios									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Financiamentos Obtidos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outras contas a pagar									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
TOTAL PASSIVO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%

Observações	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo
--------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Mapa do Promotor

Menu

DR (Antes)

Apêndice 6 - Mapa da Demonstração de Resultados (Antes)

Empresa :		0																		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ	2016	Δ	2017	Δ	2018	Taxa Média
Vendas e serviços prestados									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Subsídios à Exploração									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Variação nos inventários da produção									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Trabalhos para a própria entidade									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
CMVMC									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Fornecimento e serviços externos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Gastos com o pessoal									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Imparidade de inventários (perdas/reversões)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Provisões (aumentos/reduções)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Aumentos/reduções de justo valor									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outros rendimentos e ganhos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Outros gastos e perdas									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Gastos/reversões de depreciação e amortização									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
EBIT (Resultado Operacional)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Juros e rendimentos similares obtidos									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Juros e gastos similares suportados									0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
Imposto sobre o rendimento do período	25%	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		0%		0%		0%		0%		0%		0%	0%

Balanço (Antes)

Menu

Volume de Negócios

Apêndice 7 - Mapa das Vendas

Empresa: 0

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Taxa de variação Preço											

OPÇÃO 1

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas - Nacional		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Vendas - Exportação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Serviços - Nacional		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Serviços - Exportação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

OPÇÃO 2

VENDAS - Mercado Nacional	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Produto A	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto B	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto C	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto D	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

VENDAS - Exportação	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Produto A *	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto B *	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Quantidades vendidas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Preço Unitário		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

SERVIÇOS - Nacional	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Serviço A		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço B		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço C		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço D		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

SERVIÇOS - Exportação	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Serviço A		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço B		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço C		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviço D		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de crescimento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Total de Vendas - Nac.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total de Vendas - Exp.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total de Serviços - Nac.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total de Serviços - Exp.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total IVA - Vendas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total IVA - Serviços	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Volume de Negócios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total de IVA	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Vol. Negócios + IVA	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €



Apêndice 8 - Mapa do CMVMC

Empresa: 0

OPÇÃO 1

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
CMVMC	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

OPÇÃO 2

CMVMC	Margem Bruta	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
MERCADO NACIONAL		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto A	20%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto B		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto C		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto D		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
MERCADO EXTERNO		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto A *		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Produto B *		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL CMVMC		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL CMVMC + IVA		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Volume de Negócios

Menu

FSE

Apêndice 9 - Mapa dos Gastos com Pessoal

Empresa:	0
-----------------	----------

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Nº de meses de trabalho											
Tx.crescimento (Salário+Sub.Ali)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

OPÇÃO 1

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Gastos com Pessoal	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

OPÇÃO 2

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Nível I	Nº de Pessoas											
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Gastos com Pessoal		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Nível II	Nº de Pessoas											
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Gastos com Pessoal		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N í v e l I I I	Nº de Pessoas												
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos com Pessoal			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N í v e l I V	Nº de Pessoas												
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos com Pessoal			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N í v e l V	Nº de Pessoas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos com Pessoal			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N í v e l V I	Nº de Pessoas												
	Salário Bruto		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Segurança Social	23,75%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Seguro Acidentes	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Comissões	0%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Formação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Outros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos com Pessoal			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
T O T A L	Nível I	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Nível II	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Nível III	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Nível IV	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Nível V	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Nível VI	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Remunerações	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nível I, II, III (órgãos sociais)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nível IV, V, VI (pessoal)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Segurança Social	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nível I, II, III (órgãos sociais)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nível IV, V, VI (pessoal)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Sub. Alimentação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Seguro Acidentes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Comissões	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros Gastos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total de gastos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Retenção SS Colaborador												
Nível I, II e III (órgãos sociais)	11,00%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Nível IV, V, VI (pessoal)	11,00%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Retenção IRS Colaborador												
	15,00%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das Retenções		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

FSE

Menu

Fundo de Manéio

Apêndice 10 - Mapa dos FSE

Empresa: 0													
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028		
Nº de meses por ano	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
OPÇÃO 1													
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028		
FSE	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
OPÇÃO 2													
	IVA	Valor Mensal	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Serviços Especializados													
Trabalhos Especializados	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Publicidade e Propaganda	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Vigilância e Segurança	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Honorários	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Comissões	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Conservação e reparação	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Materiais													
Ferramentas e utensílios	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Livros e documentação técnica	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Material de Escritório	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Artigos para oferta	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Energia e Fluidos													
Eletricidade	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Combustíveis	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Água	6%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Deslocações, estadias e transportes													
Deslocações e Estadias	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Transporte de pessoal	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Transporte de mercadorias	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Serviços Diversos

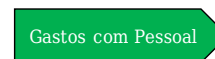
Rendas e alugueres	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Comunicação	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Seguros	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Royalties	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Contencioso e notariado	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Despesas de representação	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Limpeza, higiene e controlo	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros serviços	23%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Inserir valor com iva incluído

Total dos FSE	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
----------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Valor do IVA	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Valor dos FSE com IVA	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



Apêndice 11 - Mapa do Ponto Crítico

Empresa: 0

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas e Serviços Prestados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Variação dos Inventários de Produção	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CMVMC	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
FSE	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Margem de Contribuição	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ponto Crítico	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Financiamento

Menu

DR (Depois)

Apêndice 12 - Mapa do Fundo de Maneio

Empresa:

0

Necessidades de Fundo de Maneio		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Reserva Segurança Tesouraria		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Cliente	PMR (mês)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Investários	PMR (mês)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Estado	Valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL das Necessidades		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Recursos Fundo de Maneio		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Fornecedores	PMP (mês)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Estado	Valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL dos Recursos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Fundo de Maneio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Investimento em Fundo de Maneio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ESTADO	SS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	IRS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	IVA	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Gastos com Pessoal

Menu

Investimento

Apêndice 13 - Mapa dos *Cash Flows*

Empresa: 0											
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Meios Libertos do Projecto											
Resultados Operacionais	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Depreciações e amortizações	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Provisões do exercício	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Investim/Desinvest Fundo Maneio											
Fundo de Maneio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CASH FLOW de Exploração	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Investim./Desinvest. em Capital Fixo											
Capital Fixo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Free cash-flow	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CASH FLOW acumulado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

DR (Depois)

Menu

Plano de Financiamento

Apêndice 14 - Mapa do Investimento

Empresa: 0											
Investimentos a realizar	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Propriedades de investimento											
Terrenos e recursos naturais											
Edifícios e Outras construções											
Outras propriedades de investimento											
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos fixos tangíveis											
Terrenos e Recursos Naturais											
Edifícios e Outras Construções											
Equipamento Básico											
Equipamento de Transporte											
Equipamento Administrativo											
Equipamentos biológicos											
Outros activos fixos tangíveis											
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos Intangíveis											
Goodwill											
Projetos de desenvolvimento											
Programas de computador											
Propriedade industrial											
Outros ativos intangíveis											
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA 23%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Investimentos acumulados	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Propriedades de investimento											
Terrenos e recursos naturais	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Edifícios e Outras construções	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos fixos tangíveis											
Terrenos e Recursos Naturais	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Edifícios e Outras Construções	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Equipamento Básico	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Equipamento de Transporte	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Equipamento Administrativo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Equipamentos biológicos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros ativos fixos tangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos Intangíveis											
Goodwill	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Projetos de desenvolvimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Programas de computador	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Propriedade industrial	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros activos intangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Depreciações & Amortizações acumuladas	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos fixos tangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos Intangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Valores Líquidos	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos fixos tangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos Intangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Fundo de Maneio

Menu

Financiamento

Apêndice 15 - Mapa do Balanço (Depois)

Empresa:																								0
ATIVO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Δ 2019	Δ 2020	Δ 2021	Δ 2022	Δ 2023	Δ 2024	Δ 2025	Δ 2026	Δ 2027	Δ 2028	TaxaMédia		
Ativo Não Corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Ativos fixos tangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Propriedades de investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Ativos Intangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Investimentos financeiros												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Ativo corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Inventários	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Estado e Outros Entes Públicos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Acionistas/sócios												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Outras contas a receber												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Diferimentos												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Caixa e depósitos bancários												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
TOTAL ATIVO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	-2%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
CAPITAL PRÓPRIO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Δ 2019	Δ 2020	Δ 2021	Δ 2022	Δ 2023	Δ 2024	Δ 2025	Δ 2026	Δ 2027	Δ 2028	TaxaMédia		
Capital realizado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Ações (quotas próprias)												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Outros instrumentos de capital próprio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Reservas												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Excedentes de revalorização												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Outras variações no capital próprio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Resultado líquido do período	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		

PASSIVO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Δ 2019	Δ 2020	Δ 2021	Δ 2022	Δ 2023	Δ 2024	Δ 2025	Δ 2026	Δ 2027	Δ 2028	Taxa Média
Passivo não corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Provisões												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Financiamentos obtidos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outras Contas a pagar												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Passivo corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fornecedores	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Estado e Outros Entes Públicos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Accionistas/sócios												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Financiamentos Obtidos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outras contas a pagar												0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL PASSIVO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Observações	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo	Certo

Plano de
Financiamento

Menu

Indicadores

Apêndice 16 - Mapa da Demonstração de Resultados (Depois)

Empresa: 0																																
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Δ	2019	Δ	2020	Δ	2021	Δ	2022	Δ	2023	Δ	2024	Δ	2025	Δ	2026	Δ	2027	Δ	2028	Taxa Média
Vendas e serviços prestados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Subsídios à Exploração		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Variação nos inventários da produção													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Trabalhos para a própria entidade													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
CMVMC	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Fornecimento e serviços externos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos com o pessoal	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Imparidade de inventários (perdas/reversões)													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Provisões (aumentos/reduções)													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aumentos/reduções de justo valor													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Outros rendimentos e ganhos													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Outros gastos e perdas													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos/reversões de depreciação e amortização	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
EBIT (Resultado Operacional)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Juros e rendimentos similares obtidos													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Juros e gastos similares suportados													0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Imposto sobre o rendimento do período 25%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Ponto Crítico

Menu

Cash-flow

Apêndice 17 - Mapa do Financiamento

Empresa: 0											
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Investimento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Margem de segurança											
Necessidades de financiamento	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Fontes de Financiamento											
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Meios Libertos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital											
Outros instrumentos de capital (+/-)											
Empréstimos de Sócios (+) ou Reembolsos a sócios (-)											
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito											
Subsídios (+/-)											
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2018	Capital em dívida (início período)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro	0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0%	0,00%	0,00%
	Juro Anual	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2019	Capital em dívida (início período)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro		0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0%	0,00%
	Juro Anual		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2020	Capital em dívida (início período)			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro			0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0%
	Juro Anual			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2021	Capital em dívida (início período)				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro				0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Juro Anual				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2022	Capital em dívida (início período)					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro					0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Juro Anual					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida					- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2023	Capital em dívida (início período)						- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro						0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Juro Anual						- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual						- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%						- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida						- €	- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida						- €	- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2024	Capital em dívida (início período)							- €	- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro							0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%
	Juro Anual							- €	- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual							- €	- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%							- €	- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida							- €	- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida							- €	- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2025	Capital em dívida (início período)								- €	- €	- €	- €
	Taxa de Juro								0,00%	0%	0,00%	0,00%
	Juro Anual								- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual								- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%								- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida								- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida								- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2026	Capital em dívida (início período)									- €	- €	- €
	Taxa de Juro								0,00%	0%	0,00%	0,00%
	Juro Anual								- €	- €	- €	- €
	Reembolso Anual								- €	- €	- €	- €
	Imposto Selo 0,40%								- €	- €	- €	- €
	Serviço da dívida								- €	- €	- €	- €
	Valor em dívida								- €	- €	- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2027	Capital em dívida (início período)										- €	- €
	Taxa de Juro										0,00%	0%
	Juro Anual										- €	- €
	Reembolso Anual										- €	- €
	Imposto Selo 0,40%										- €	- €
	Serviço da dívida										- €	- €
	Valor em dívida										- €	- €

N.º de anos reembolso
Taxa de juro associada
N.º anos de carência

Período:		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
2028	Capital em dívida (início período)												- €
	Taxa de Juro												0,00%
	Juro Anual												- €
	Reembolso Anual												- €
	Imposto Selo 0,40%												- €
	Serviço da dívida												- €
	Valor em dívida												- €

Capital em dívida	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Juros pagos com Imposto Selo incluído	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reembolso	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Investimento

Menu

Ponto Crítico

Apêndice 18 - Mapa do Plano de Financiamento

Empresa: 0											
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ORIGENS DE FUNDOS											
Meios Libertos Brutos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital Social (entrada de fundos)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros instrumentos de capital	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empréstimos Obtidos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Desinvest. em Capital Fixo											
Desinvest. em FMN	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Proveitos Financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das Origens	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
APLICAÇÕES DE FUNDOS											
Inv. Capital Fixo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inv Fundo de Maneio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Imposto sobre os Lucros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Pagamento de Dividendos											
Reembolso de Empréstimos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Encargos Financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das Aplicações	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Saldo de Tesouraria Anual	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Saldo de Tesouraria Acumulado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aplicações / Empréstimo Curto Pra	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Soma Controlo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Cash-flow

Menu

Balanço (Depois)

Apêndice 19 - Mapa dos Indicadores

Empresa:											0
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
INDICADORES ECONÓMICOS											
Taxa de Crescimento do Negócio	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Rentabilidade Líquida sobre as vendas	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS											
Return On Investment (ROI)	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Rendibilidade do Ativo	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Rotação do Ativo	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
INDICADORES FINANCEIROS											
Autonomia Financeira	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Solvabilidade Total	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Cobertura dos encargos financeiros	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
INDICADORES DE LIQUIDEZ											
Liquidez Corrente	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Liquidez Reduzida	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO											
Margem Bruta	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Grau de Alavanca Operacional	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Grau de Alavanca Financeira	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Observações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Balço (Depois)

Menu

Avaliação

Apêndice 20 - Mapa de Avaliação

Empresa: 0

Na perspectiva do Projecto Pré-Financiamento = 100% CP

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Free Cash Flow to Firm	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de actualização $Ru = RF + Bu \cdot (Rm - Rf)$	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%
Factor de actualização	1,000	1,053	1,108	1,166	1,227	1,292	1,359	1,431	1,506	1,585	1,668
Fluxos actualizados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Fuxos atualizados acumulados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Valor Actual Líquido (VAL)	- €										
Taxa Interna de Rentabilidade	0%										
Pay Back period (arred ano inteiro)	0	anos									

Na perspectiva do Projecto Pós-Financiamento

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Free Cash Flow to Firm	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
WACC	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	0,00%
Factor de actualização	1,000	1,0525	1,1078	1,1659	1,2271	1,2915	1,3594	1,4307	1,5058	1,5849	1,5849
Fluxos actualizados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Fuxos atualizados acumulados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Valor Actual Líquido (VAL)	- €										
Taxa Interna de Rentabilidade	0%										
Pay Back period	0	anos									

Na perspectiva do Investidor

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Free Cash Flow do Equity	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Taxa de juro de activos sem risco	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Prémio de risco de mercado	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Taxa de Actualização $R = R_f + B_u*(R_m - R_f)$	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%
Factor actualização	1,0000	1,0525	1,1078	1,1659	1,2271	1,2915	1,3594	1,4307	1,5058	1,5849	1,6681
Fluxos Actualizados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Fuxos atualizados acumulados	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Valor Actual Líquido (VAL)	- €										
Taxa Interna de Rentabilidade	0%										
Pay Back period	0	anos									

Cálculo do WACC

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Passivo Remunerado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital Próprio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
% Passivo remunerado	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
% Capital Próprio	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
Beta $p = B_u * (1 + (1 - t) * CA/CP)$	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

CUSTO

Custo Financiamento	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Custo financiamento com efeito fiscal	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%
Custo Capital Rcp = $R_f + B_p*(R_m - R_f)$	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%
Custo ponderado	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%	5,25%

Indicadores

Menu