

Guião para o preenchimento da Matriz Financeira



A participação no Concurso de Ideias de Negócio do rs4e – *Road Show for Entrepreneurship* requer que formem um grupo com um máximo de 5 elementos e que juntos elaborem um Plano de Negócios.

Para criarem o Plano de Negócios precisam de preencher uma *Matriz Financeira*, de modo a analisar a viabilidade económico-financeira da vossa ideia. Nesta matriz, que se encontra para *download* em www.rs4e.com, irão condensar toda a informação financeira, como as quantidades vendidas, as despesas mais comuns, os salários, entre outros, para que saibam realmente qual a necessidade de financiamento.

A matriz é simples de preencher, uma vez que só têm de inserir valores. Contudo, esses valores devem ser o mais realista possível, daí que não devem inserir valores ao calhas, mas sim inserir valores após algum raciocínio, alguma pesquisa, alguns cálculos...

A matriz financeira está dividida em 3 partes (cada parte numa folha diferente do excel):

A. Hiperligações

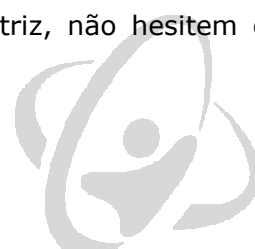
B. Pressupostos

C. Viabilidade

Nos pontos que se seguem explicamos como preencher a matriz, assim como o significado de cada um dos campos nela contidos. Apenas devem preencher os campos pintados a verde na folha *Pressupostos*. Todas as restantes folhas do Excel são somente para consulta.

No entanto, qualquer dúvida que tenham no preenchimento desta matriz, não hesitem em falar com os vossos professores ou enviar a dúvida para info@rs4e.com.

Agora só precisam de um pouco de concentração e mãos à obra!



A. HIPERLIGAÇÕES

A primeira folha do ficheiro mostra o resumo da Matriz Financeira. Este modelo está dividido em duas áreas distintas (correspondendo às próximas 2 folhas do Excel): Pressupostos e Viabilidade, tal como podem ver na figura.

Nesta fase não têm de preencher nada. Existem apenas hiperligações para irem diretamente para cada um dos campos, através de um clique.



B. PRESSUPOSTOS

1	DADOS GERAIS
2	VENDAS DOS PRODUTOS / BENS
3	CUSTO DOS PRODUTOS / BENS
4	PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS
5	FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS
6	PESSOAL
7	INVESTIMENTOS

Esta parte da matriz financeira é a única que têm de preencher, já que as outras são calculadas automaticamente. Está dividida em diversos pontos que serão explicados individualmente de seguida.

1. Dados gerais

O primeiro ponto dos Pressupostos – *Dados Gerais* – engloba um conjunto de informação importante para servir de base a todas as outras partes da Matriz. Neste sentido, é neste ponto que indicam o nome do vosso negócio e o respetivo setor de atividade. É também neste ponto que referem qual o período de análise do vosso projeto, assim como as taxas de IVA que se aplicam ao vosso negócio. Os restantes dados estão fixados para uma maior simplicidade no seu preenchimento.

A figura que se segue mostra o panorama dos Dados Gerais na Matriz Financeira.



1 DADOS GERAIS		
1.1.	Nome do Projeto	
1.2.	Setor de Atividade	
1.3.	Comércio Serviços	Sim=1; Não=0
1.4.	Ano 1	
	Ano 2	
	Ano 3	
	Ano 4	
1.5.	Taxa de IRC	20,0%
1.6.	Taxa de IVA Compras	22%
1.7.	Taxa de IVA Vendas	22%

1.1. Nome do Projeto

Neste ponto devem escrever o Nome do Projeto com o qual se identificam. Poderá ser o nome que atribuíram ao vosso negócio ou o nome que deram à vossa equipa. Este é o nome pelo qual o vosso projeto será conhecido no âmbito do concurso de Ideias de Negócio do projeto rs4e.

1.1.	Nome do Projeto	
------	-----------------	--

1.2. Setor de Atividade

Neste campo devem indicar o setor de atividade onde atuam. Assim, se optarem por comercializar produtos, estão no setor do comércio, pelo que devem indicar exatamente qual o produto que comercializam (por exemplo: comércio por grosso de t-shirts). Caso optem por um negócio de prestação de serviços, então devem indicar de que serviço se trata (por exemplo: cabeleireiro).

1.2.	Setor de Atividade	
------	--------------------	--

1.3. Comércio / Serviços

Aqui pretende-se saber se o negócio consiste na comercialização de produtos e/ou na prestação de serviços.

Para tal, existem dois espaços para preencher:



- **Comércio** – se o vosso projeto se basear na compra e na venda de mercadoria, então devem colocar neste espaço o número 1. Se não, devem colocar um 0 (exemplo: loja de gomas ou venda de t-shirts)
- **Serviços** – se o vosso projeto se basear na prestação de um serviço, devem colocar neste espaço um 1. Caso contrário, deverão colocar um 0 (exemplo: lavandaria ou cabeleireiro)

Pode dar-se o caso de terem um negócio que englobe quer comércio, quer serviços e, perante essa situação, indiquem "1" em ambos os campos. Como exemplo desta situação podemos indicar uma empresa que presta serviços na área das águas para escritórios: presta um serviço ao alugar a máquina de água às empresas (aluguer considerado prestação de serviços), vendendo depois os garrafões de 18 litros de água (considerado venda de produtos).

Resumindo, nestes campos apenas se pretende que coloquem "0" e "1" nos campos comércio e serviços, ou seja, "0" onde não for o vosso setor e "1" onde for o vosso setor.

1.3.	Comércio	Sim=1; Não=0
	Serviços	

1.4. Ano de arranque e seguintes

Esta matriz faz uma análise a quatro anos, ou seja, tem em consideração o ano de arranque do projeto e os três anos seguintes. Como os projetos apresentados no âmbito do concurso de Planos de Negócio podem não começar todos no mesmo ano civil, então chamamos *Ano 1* ao ano correspondente ao ano de arranque do projeto e *Ano 2, 3 e 4* aos anos que se seguem. Deste modo, devem atribuir um ano civil a cada um dos campos em questão (por exemplo: Ano 1= 2017, Ano 2 = 2018, Ano 3 = 2019, Ano 4 = 2020).

1.4.	Ano 1	
	Ano 2	
	Ano 3	
	Ano 4	

1.5. Taxa de IRC

O IRC (Imposto sobre o Rendimento Coletivo) é o imposto que se entrega ao Estado no final de cada ano, em função dos resultados da empresa. Na Madeira esta taxa atualmente é de 20%. Este valor está fixado, pelo que não precisam de inserir nada neste campo. Consta na matriz apenas para que possam ter uma ideia do valor que se pratica na Região Autónoma da Madeira.

1.5.	Taxa de IRC	20,0%
------	-------------	-------

1.6. Taxa de IVA nas Compras

O IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) aplicado nas compras é um imposto que incide sobre os produtos que irão comprar. O IVA suportado na aquisição dos produtos que vão vender é dedutível, pelo que o seu impacto nas demonstrações financeiras é apenas de tesouraria, não influenciando os gastos. Na Madeira, as taxas de IVA são de:

- **0%** – Taxa Isenta (para serviços de saúde)
- **5%** – Taxa Reduzida (para produtos de primeira necessidade, como por exemplo: carne, peixe, pão, produtos de higiene, etc)
- **12%** – Taxa Intermédia (para serviços de restauração e hotelaria)
- **22%** – Taxa Normal (para os restantes produtos e serviços)

Por isso, a taxa a aplicar no vosso projeto depende do tipo de produtos ou serviços que vão adquirir.

1.6.	Taxa de IVA Compras	22%
------	---------------------	-----

1.7. Taxa de IVA nas Vendas

O IVA aplicado nas vendas é um imposto que incide sobre os produtos que irão vender ou sobre os serviços que irão prestar, ou seja, terão de entregar ao Estado o valor do IVA suportado pelos clientes. As taxas de IVA a aplicar nas vendas são as mesmas das compras, ou seja, 0%, 5%, 12% e 22%, dependendo dos produtos que irão vender ou dos serviços que irão prestar.

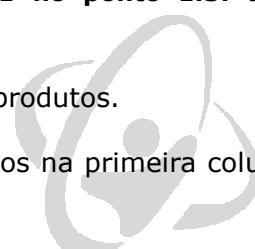
1.7.	Taxa de IVA Vendas	22%
------	--------------------	-----

2. Vendas

Nota: Preencher apenas no caso de terem selecionado *Comércio = 1* no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Nesta tabela pretende-se que registem a previsão das vossas vendas de produtos.

Em primeiro lugar enumerem os produtos que irão vender e escrevam-nos na primeira coluna da tabela.



De seguida indiquem o montante anual que esperam vender de cada produto (não em quantidades, mas em valor monetário), nos diferentes anos assinalados.

E como chegam a esta estimativa?

Primeiro, têm de definir qual é a vossa previsão diária de vendas de cada um dos produtos, ou seja, qual é o valor monetário que esperam conseguir obter por dia com a venda desse produto. Depois têm de multiplicar o valor que esperam obter num dia, pelo número de dias que trabalham num mês. Chegam, assim, ao valor da previsão mensal de vendas. De seguida, multipliquem este último valor pelos 12 meses do ano e obtêm a previsão anual de vendas, valor este que devem indicar na matriz.

Por exemplo, se tiverem um café, poderão estimar que vendem por dia 200 euros em produtos de cafetaria. Assumindo que trabalham 22 dias por mês, então vendem mensalmente 4.400 euros de produtos de cafetaria. Significa, assim, que por ano estimam vender 52.800 euros destes produtos.

Por esta lógica, e continuando com o exemplo do café, o qual funciona 22 dias por mês, poderão estimar para o primeiro ano os seguintes montantes de vendas:

- Cafetaria: 200 euros x 22 dias x 12 meses = 52.800 euros
- Bebidas: 300 euros x 22 dias x 12 meses = 79.200 euros
- Pastelaria / Padaria: 300 euros x 22 dias x 12 meses = 79.200 euros
- Diversos: 75 euros x 22 dias x 12 meses = 19.800 euros

Estas rubricas representam um total de vendas anual no valor de 231.000 euros (o que pressupõe que este café tem uma média mensal de vendas no valor de 19.250 euros).

O valor que terão de indicar deverá ser sem IVA, uma vez que o imposto que os vossos clientes vos pagam terá de ser entregue ao Estado, não sendo portanto uma receita vossa. Assim, se necessário, dividam o valor que esperam atingir pela taxa de IVA que indicaram nas Vendas (Ponto 1.7). Por exemplo, se esperam atingir um valor de 114.000 euros, dividam por 1,22 (se considerarem uma taxa de IVA de 22%) e, assim, o valor a introduzir na matriz é 93.442 euros.

A figura que se segue mostra a parte da matriz respeitante às *Vendas*.



2 VENDAS		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Produto 1					
Produto 2					
Produto 3					
Produto 4					
Produto 5					
Produto 6					
Produto 7					
Produto 8					
Produto 9					
Produto 10					
Produto 11					
Produto 12					
Produto 13					
Produto 14					
Produto 15					
Produto 16					
Produto 17					
Produto 18					
TOTAL		0,00	0,00	0,00	0,00

3. Custos dos produtos/bens

Nota: Preencher apenas no caso de terem selecionado *Comércio* = 1 no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Se o vosso negócio incidir na compra e venda de produtos, então neste ponto devem indicar quanto é que vos vai custar o produto que irão vender. Este valor deverá ser uma percentagem do preço unitário de venda, ou seja, por cada euro vendido quanto é que têm de custo em produtos.

O cálculo a efetuar é o seguinte:

$$\left(\frac{\text{ValorCompra}}{\text{ValorVenda}} \right) \times 100$$

Sabendo que:

Valor de compra – Preço a que adquirem o produto ao vosso fornecedor para depois o venderem.

Valor de venda – Preço a que vão vender o produto ao vosso cliente.

A título de exemplo, se venderem um produto por 250 Euros e o adquirirem ao fornecedor por 100 Euros, então teriam um custo das vendas de 40%.

No caso da restauração, por exemplo, teriam de indicar por cada refeição vendida, quanto é que a mesma vos custaria, considerando ingredientes, bebidas, etc. Se considerarmos que 10

Euros é o preço de uma refeição média por pessoa, então indicaríamos um custo da refeição (em termos de ingredientes) na ordem dos 25 a 30%, que tradicionalmente é o custo direto dela.

No entanto, se o negócio em causa for um serviço, não necessitam de preencher esta tabela.

A figura em baixo mostra a parte da matriz referente a este ponto.

3 CUSTO DOS PRODUTOS / BENS		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Produto 1					
Produto 2					
Produto 3					
Produto 4					
Produto 5					
Produto 6					
Produto 7					
Produto 8					
Produto 9					
Produto 10					
Produto 11					
Produto 12					
Produto 13					
Produto 14					
Produto 15					
Produto 16					
Produto 17					
Produto 18					

4. Prestações de serviços

Nota: Preencher apenas no caso de terem selecionado *Serviços = 1* no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Neste ponto pretende-se que registem a vossa previsão das prestações de serviços.

Assim, indiquem na primeira coluna da tabela quais os serviços que irão prestar, atribuindo-lhes um nome.

Em seguida, para cada um desses serviços, indiquem o montante de prestações de serviços que esperam atingir em cada um dos anos em análise.

Mais uma vez não se esqueçam de que o valor que terão de indicar deverá ser sem IVA, já que o imposto que os vossos clientes vos pagam terá de ser entregue ao Estado, não sendo, portanto, uma receita vossa. Assim, se necessário, dividam o valor que esperam atingir pela taxa de IVA que indicaram nas Vendas (Ponto 1.7). Por exemplo, se esperam atingir um valor de 114.000 euros, dividam por 1,22 (se considerarem uma taxa de IVA de 22%) e, assim, o valor a introduzir na matriz é 93.442 euros.

À semelhança do cálculo efetuado na previsão das vendas, também aqui devem pensar da mesma forma.

Se o vosso negócio for, por exemplo, um Centro de Estudos e Apoio Escolar, partindo duma base mensal (uma vez que os alunos pagam mensalidades) e considerando que cada nível de explicações tem um número diferente de alunos, poderão considerar o seguinte:

- Explicações individuais (5º - 6º ano): 200 euros x 25 alunos = 5.000 euros
- Explicações individuais (7º - 9º ano): 240 euros x 20 alunos = 4.800 euros
- Explicações individuais (10º - 11º ano): 300 euros x 25 alunos = 7.500 euros
- Explicações individuais (12º ano): 360 euros x 35 alunos = 12.600 euros
- Explicações individuais (universitário): 480 euros x 10 alunos = 4.800 euros

Estes valores referem-se à previsão de prestações de serviços mensais, pelo que se terá de multiplicar por 12 meses para se obter os valores anuais a inserir na matriz financeira.

A figura seguinte mostra o Ponto 4 dos Pressupostos.

4 PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Serviço 1					
Serviço 2					
Serviço 3					
Serviço 4					
Serviço 5					
Serviço 6					
Serviço 7					
Serviço 8					
Serviço 9					
Serviço 10					
Serviço 11					
Serviço 12					
Serviço 13					
Serviço 14					
Serviço 15					
Serviço 16					
Serviço 17					
Serviço 18					
TOTAL		0,00	0,00	0,00	0,00



5. Fornecimentos e serviços externos (FSE)

Os Fornecimentos e Serviços Externos dizem respeito às despesas que existem para que um negócio funcione, ao qual pertencem as seguintes rubricas:

- Eletricidade, Água, Gás, ...
- Combustíveis – gasolina, gasóleo, ...
- Material de Escritório – canetas, papel, dossiers, agrafadores, furadores, tinteiros, ...
- Rendas e Alugueres – rendas e/ou alugueres de lojas, armazéns, fábricas, escritórios, máquinas, viaturas, ...
- Comunicações – telefones fixos, telemóveis, correios, Internet, estafetas, ...
- Seguros – seguro de incêndio, seguro de automóveis, seguro multiriscos, seguro de equipamentos, ...
- Ferramentas e Outros Materiais de Desgaste Rápido – chaves de fendas, martelos, cabos de rede, ...
- Deslocações e Estadas – viagens, hotéis, alimentação, táxi, portagens, ...
- Honorários – recibos verdes de empregados que não estejam no quadro da empresa, entre outros, ...
- Conservação e Reparação – reparação de fechaduras, substituição de lâmpadas, ...
- Marketing e Publicidade – brindes, campanhas de marketing e publicidade em jornais, revistas, TV, Internet, *outdoors*, cartazes, folhetos, ...
- Limpeza, Higiene e Conforto – detergentes de limpeza, sabonete, papel higiénico, empresa de limpeza, ...
- Contabilidade, Advogados, etc
- Outros Gastos – tudo o que não se enquadra em nenhum dos anteriores

Com base nestas rubricas, definam quais as despesas que preveem ter mensalmente para o desenvolvimento do vosso negócio e multipliquem-nas por 12, uma vez que na matriz devem apenas indicar o montante anual de cada uma dessas rubricas.

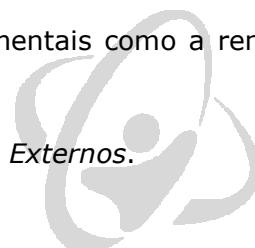
Por exemplo, se preveem gastar 100 euros de eletricidade por mês, então devem indicar na matriz que no Ano 1 o vosso gasto de eletricidade é de 1200 euros (100 euros x 12 meses).

No entanto, não precisam de ter todas estas despesas. Por isso, preencham apenas aquelas rubricas que consideram ter no vosso negócio.

Além disso, algumas das despesas que têm de incorrer não precisam de existir necessariamente em todos os anos, já que poderão ser despesas pontuais ou esporádicas (como por exemplo campanhas de publicidade efetuadas no arranque do negócio).

É importante que não se esqueçam de indicar aquelas despesas fundamentais como a renda da loja/escritório, a eletricidade, etc.

A figura seguinte ilustra o quadro referente aos *Fornecimentos e Serviços Externos*.



5 FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Eletricidade, Água, Gás				
Combustíveis				
Material de Escritório				
Rendas e Alugueres				
Comunicações				
Seguros				
Ferramentas e Outros Materiais de Desgaste Rápido				
Deslocações e Estadas				
Honorários				
Conservação e Reparação				
Marketing e Publicidade				
Limpeza, Higiene e Conforto				
Contabilidade, Advogados, etc				
Outros Gastos				
TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00

6. Pessoal

Nos gastos com o pessoal deverão referir, em primeiro lugar, o nome das pessoas que vão trabalhar na empresa, dividindo-os por 2 grupos:

- **Sócios** – indivíduos que pertencem ao Conselho de Administração ou à Gerência da empresa. Os salários praticados para cargos de Administração/Gerência poderão variar entre 1500 e 5000 euros, dependendo do tipo de projeto e do respetivo grau de desenvolvimento e complexidade.
- **Outros** – Todos os outros empregados que não sejam sócios da empresa, como por exemplo vendedores, técnicos, secretárias, etc.

Se não souberem desde já quem são as pessoas que irão trabalhar convosco, mas uma vez que sabem quantos colaboradores precisam de contratar e que funções estes irão desempenhar, indiquem somente o cargo destes colaboradores (por exemplo: empregado bar 1, empregado bar 2, vendedor, rececionista, motorista, etc).

Em segundo lugar, devem indicar o mês em que se prevê a entrada de cada um dos trabalhadores na empresa (preenchendo a segunda coluna da tabela: *admissão*). Nesta coluna devem apenas colocar o número referente ao mês em questão, sendo que devem fazer uma contagem contínua, em que o primeiro mês do primeiro ano corresponde ao mês "1" e o último mês do último ano consiste no mês "48".

Por exemplo, se um indivíduo entrasse em janeiro do 1º ano, colocariam 1; se fosse em junho do 1º ano seria o 6; se fosse admitido em janeiro do 2º ano, colocariam 13.

Para vos ajudar a corresponder cada mês a um número, consultem a tabela que se segue:

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ANO 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ANO 2	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
ANO 3	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
ANO 4	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48

Seguidamente, para cada um dos quatro anos em análise, devem indicar dois valores: o *Vencimento Base* e os *Abonos Mensais*, cujas explicações estão abaixo indicadas:

- Vencimento Base – diz respeito ao salário mensal que pretendem pagar a cada um dos funcionários assinalados (este é o salário bruto, ao qual depois serão calculados automaticamente pela matriz os encargos com a Segurança Social).
- Abonos Mensais – caso existam, consistem nas comissões e nas ajudas de custo a que os funcionários têm direito mensalmente.

É importante que saibam que em Portugal os trabalhadores recebem 14 meses de salário, incluindo os vencimentos respeitantes aos 12 meses do ano, mais o subsídio de férias e o subsídio de Natal. Assim, quando indicarem o valor do vencimento base do pessoal, automaticamente serão considerados nos gastos os subsídios atrás referidos.

A figura seguinte apresenta parte da grelha referente ao *Pessoal*.

6 PESSOAL		Admissão*	Ano 1 V. Base Comis. + Aj. Custo
SÓCIOS	S1	49	
	S2	49	
	S3	49	
	S4	49	
	S5	49	
OUTROS	O1	49	
	O2	49	
	O3	49	
	O4	49	
	O5	49	
	O6	49	
	O7	49	
	O8	49	
	O9	49	
	O10	49	
	O11	49	
	O12	49	
	O13	49	
	O14	49	
	O15	49	
	O16	49	
	O17	49	
	O18	49	
Nº Pessoas ao Serviço		0	

7. Investimentos

Por último, no que toca aos *Pressupostos*, terão de analisar os investimentos que vão realizar para começarem o negócio.

Assim, devem indicar quais os equipamentos que irão adquirir e assinalar o valor dos mesmos na coluna de Investimento Inicial. Se por outro lado, prevê algum crescimento e entenderes que poderá ser necessário efetuar mais algum investimento nos restantes anos, só tens de introduzir o respetivo valor na coluna.

De seguida apresentam-se os principais investimentos que normalmente se realizam na generalidade dos negócios, os quais estão agrupados em categorias:

- Computadores – inclui todo o equipamento relacionado com material informático.
- Veículos – inclui automóveis de passageiros, de mercadorias, ...
- Mobiliário comercial – inclui todo o mobiliário que equipa a loja ou o escritório (cadeiras, secretárias, estantes, ...)
- Fotocopiadoras e Impressoras
- Edifícios comerciais – gastos com aquisição de lojas, armazéns, edifícios, ...

Contudo, deverão adaptar a matriz ao vosso negócio, acrescentando os investimentos que considerarem necessários.

De referir, ainda, que só deve ser preenchido um valor por cada linha, ou seja, se já tiverem assinalado “computadores” no ano de 2010 e quiserem voltar a comprar computadores no ano de 2011, então terão de preencher uma nova linha e alterar a taxa de depreciação para o mesmo valor de 2010. No caso de teres necessidade de investir em um bem não contemplado nestas categorias e não souberes a respetiva taxa de apreciação, não te preocupes. Envia um email para info@rs4e.com com a respetiva dúvida e na volta receberás um email com a resposta.

A figura em baixo ilustra a tabela respeitante aos *Investimentos*.

7 INVESTIMENTOS		Investimento Inicial	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Tx Depreciação	EQUIPAMENTOS					
33,33%	Computadores					
25,00%	Automóveis, Veículos Comerciais					
12,50%	Mobiliário Comercial					
25,00%	Fotocopiadoras, Impressoras					
5,00%	Edifícios Comerciais (lojas, armazéns, escritórios, ...)					
25,00%	Equipamento 6					
25,00%	Equipamento 7					
25,00%	Equipamento 8					
25,00%	Equipamento 9					
25,00%	Equipamento 10					
25,00%	Equipamento 11					
25,00%	Equipamento 12					
25,00%	Equipamento 13					
25,00%	Equipamento 14					
25,00%	Equipamento 15					
25,00%	Equipamento 16					
25,00%	Equipamento 17					
25,00%	Equipamento 18					
25,00%	Equipamento 19					
25,00%	Equipamento 20					
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

C. VIABILIDADE

Esta folha da Matriz Financeira é calculada automaticamente com base nos pressupostos que preencheram. Neste sentido, é calculada a Demonstração dos Resultados, a Rentabilidade Económico-Financeira do vosso negócio e as Necessidades de Financiamento que têm.

Uma vez que todos estes campos são preenchidos automaticamente a partir dos dados inseridos nos pressupostos, não têm de preencher nada.

De seguida apresentam-se breves comentários sobre cada um dos indicadores de viabilidade.

1. Demonstração dos Resultados

A Demonstração dos Resultados (DR) apresenta uma análise, por ano, dos Rendimentos e dos Gastos da empresa, apresentando o Resultado Líquido da mesma em cada um dos anos em análise.

Assim, nos Rendimentos podem verificar as vendas que a empresa teve e/ou o valor dos serviços prestados.

Quanto aos Gastos, podem verificar cada uma das rubricas correspondentes, nomeadamente o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, os fornecimentos e serviços externos, os gastos com o pessoal e os gastos com as depreciações do exercício.

A DR mostra ainda o imposto sobre o rendimento do exercício.

Por fim, podem observar o Resultado Líquido que a vossa empresa terá em cada um dos quatro anos em análise, obtido através da subtração do imposto sobre o rendimento do exercício ao resultado antes de imposto.

Na figura seguinte está presente a Demonstração dos Resultados, calculada automaticamente após o preenchimento dos Pressupostos.



1 DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
RENDIMENTOS				
Vendas	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestações de serviços	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL RENDIMENTOS	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS				
Custo das merc.vendidas e matérias consumidas	0,00	0,00	0,00	0,00
Fornecimentos e serviços externos	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos com o pessoal	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos com depreciações do exercício	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS OPERACIONAIS				
Juros e rendimentos similares obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros e gastos similares suportados	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS ANTES DE IMPOSTOS				
Impostos s/ Rendimento do Exercício	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS LÍQUIDOS				
	0,00	0,00	0,00	0,00

2. Rentabilidade Económico-Financeira

A figura seguinte mostra o aspeto visual do cálculo da Rentabilidade Económico-Financeira, para os quatro anos em análise.

2 RENTABILIDADE ECONÓMICO - FINANCEIRA					
	Ano Zero	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Cash Flow Exploração		0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Investimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Líquido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Líquido Atualizado (10%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Líquido Atualizado Acumulado			0,00		
Taxa Interna de Rendibilidade			#NÚM!		
Payback (Meses)			>48		

Deste quadro é importante observarem essencialmente três valores, tendo em conta que o projeto é para 4 anos:

- **VAL (Valor Atualizado Líquido)** – é a contribuição líquida de um projeto para a criação de riqueza. É o valor de retorno líquido de cada ano do projeto, atualizado para o momento em que se realiza o investimento, tendo em conta os valores de investimento inicial e o custo de oportunidade do capital investido. O VAL acumulado é a soma dos VAL de cada ano do projeto, novamente reportado ao ano de investimento inicial.

- **TIR (Taxa Interna de Rendibilidade)** – podendo ser calculada de diferentes formas, é a taxa média anual de rendimento do investimento, que torna o valor atualizado líquido igual a zero. Pode-se considerar que só TIR superiores ao custo de oportunidade do capital determinam a viabilidade do projeto.
- **PAYBACK (Retorno do Investimento)** – é o período de vida de um projeto necessário para a recuperação do respetivo investimento inicial.

Exemplos:

Para perceberem melhor como podem analisar a viabilidade do vosso projeto olhando para os valores do VAL acumulado, da TIR e do Payback, seguem-se dois exemplos: um de um projeto viável e outro de um projeto sem viabilidade.

a) Projeto viável

O quadro seguinte mostra a rentabilidade económica-financeira de um determinado projeto, onde se esperam obter retornos líquidos futuros de 20.000 euros no Ano 1, 30.000 euros no Ano 2, 15.000 euros no Ano 3 e 12.000 euros no Ano 4, partindo de um investimento no valor de 50.000 euros.

2 RENTABILIDADE ECONÓMICO - FINANCEIRA					
	Ano Zero	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Cash Flow Exploração		20.000,00	30.000,00	15.000,00	12.000,00
Cash Flow Investimento	50.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Líquido	-50.000,00	20.000,00	30.000,00	15.000,00	12.000,00
Valor Líquido Atualizado (10%)	-50.000,00	18.181,82	24.793,39	11.269,72	8.196,16
Valor Líquido Atualizado Acumulado			12.441,09		
Taxa Interna de Rendibilidade			22,27%		
Payback (Meses)			31		

A linha do “Valor Líquido Atualizado (10%)” apresenta os valores dos Cash Flows Líquidos de cada ano, reportados para o ano 0 (ano do investimento), com um Custo de Oportunidade do Capital (COC) de 10%. A soma destes valores, deduzida no valor do investimento, origina o “Valor Líquido Atualizado Acumulado”. Este é o total de retorno, ajustado ao ano 0, que vamos ter ao longo dos 4 anos.

Será então este projeto viável?

- VAL acumulado = 12.441,09; **VAL > 0** Projeto tem viabilidade
- TIR = 22,27%; **TIR > 10% (COC)** Projeto tem viabilidade
- Payback = 31 meses; **Payback < 48 meses (4 anos)** Projeto tem viabilidade

O estudo de viabilidade económico-financeira deste projeto revela que este deve ser aceite, tendo em conta o horizonte temporal de 4 anos.

b) Projeto não viável

O quadro seguinte mostra a rentabilidade económica-financeira de um determinado projeto, onde se esperam obter retornos líquidos futuros de 5.000 euros no Ano 1, 10.000 euros no Ano 2, 15.000 euros no Ano 3 e 20.000 euros no Ano 4, partindo de um investimento no valor de 40.000 euros.

2 RENTABILIDADE ECONÓMICO - FINANCEIRA					
	Ano Zero	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Cash Flow Exploração		5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00
Cash Flow Investimento	40.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Líquido	-40.000,00	5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00
Valor Líquido Actualizado (10%)	-40.000,00	4.545,45	8.264,46	11.269,72	13.660,27
Valor Líquido Actualizado Acumulado			-2.260,09		
Taxa Interna de Rendibilidade			7,83%		
Payback (Meses)			>48		

Será então este projeto viável?

- VAL acumulado = -2.260,09; **VAL < 0** Projeto sem viabilidade
- TIR = 7,83%; **TIR < 10% (COC)** Projeto sem viabilidade
- **Payback > 48 meses (4 anos)** Projeto sem viabilidade

O estudo de viabilidade económico-financeira deste projeto revela que este não deve ser aceite, tendo em conta o horizonte temporal de 4 anos.

Resumindo:

O vosso negócio será viável se apresentar: **VAL > 0; TIR > 10%; Payback < 48 meses** (4 anos)

3. Necessidades de Financiamento

Relativamente a este ponto, a matriz mostra qual o financiamento necessário para implementarem o vosso projeto, conforme os dados que inseriram nos pressupostos.

3 NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO	
VALOR	0,00

