



# CRIA START+

APOIO À CRIAÇÃO  
DE EMPRESAS  
INOVADORAS



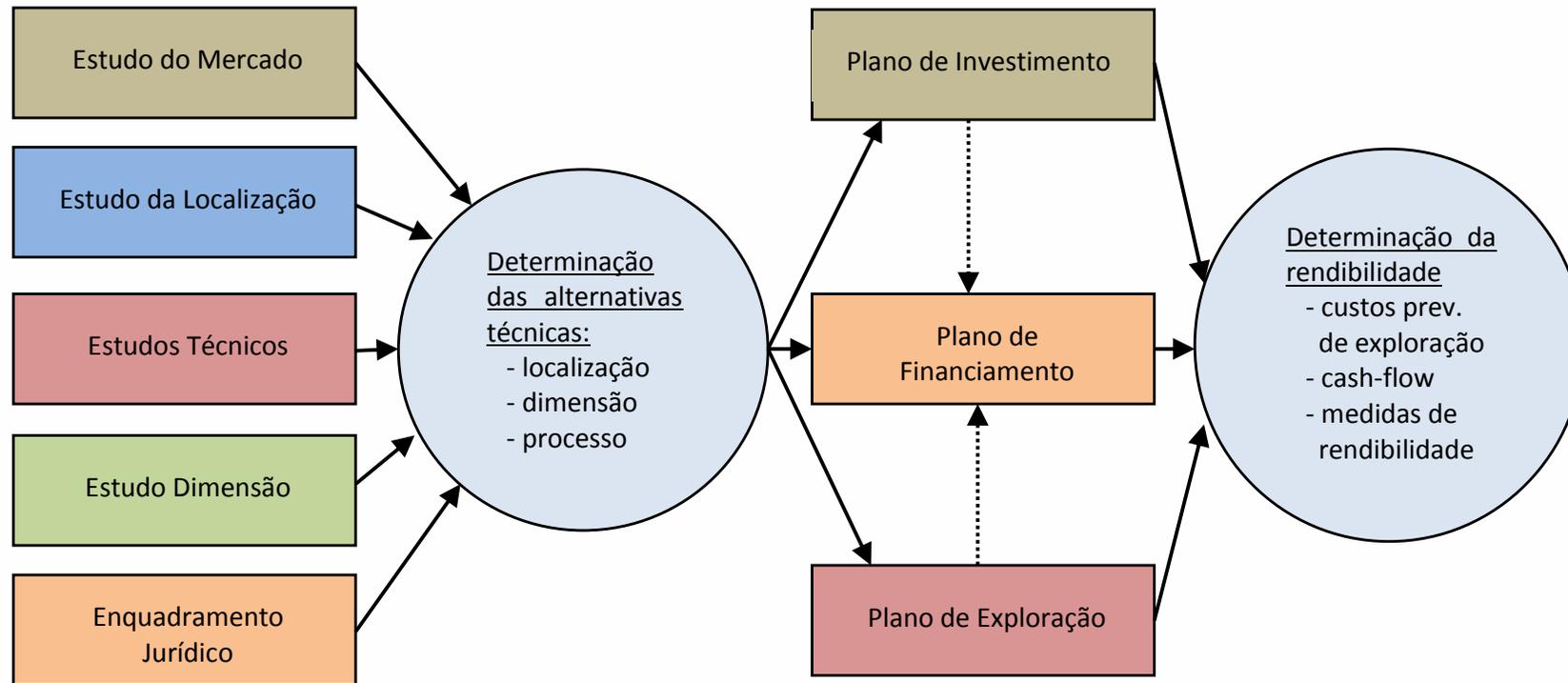
# INVESTIMENTO, FINANCIAMENTO E VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

## Agenda:

- ✓ Introdução
- ✓ Plano de Investimento
- ✓ Plano de Financiamento
- ✓ Plano de Exploração
- ✓ Análise de Viabilidade Económico-Financeira

## INTRODUÇÃO

### Processo de Análise da Viabilidade Económica e Financeira

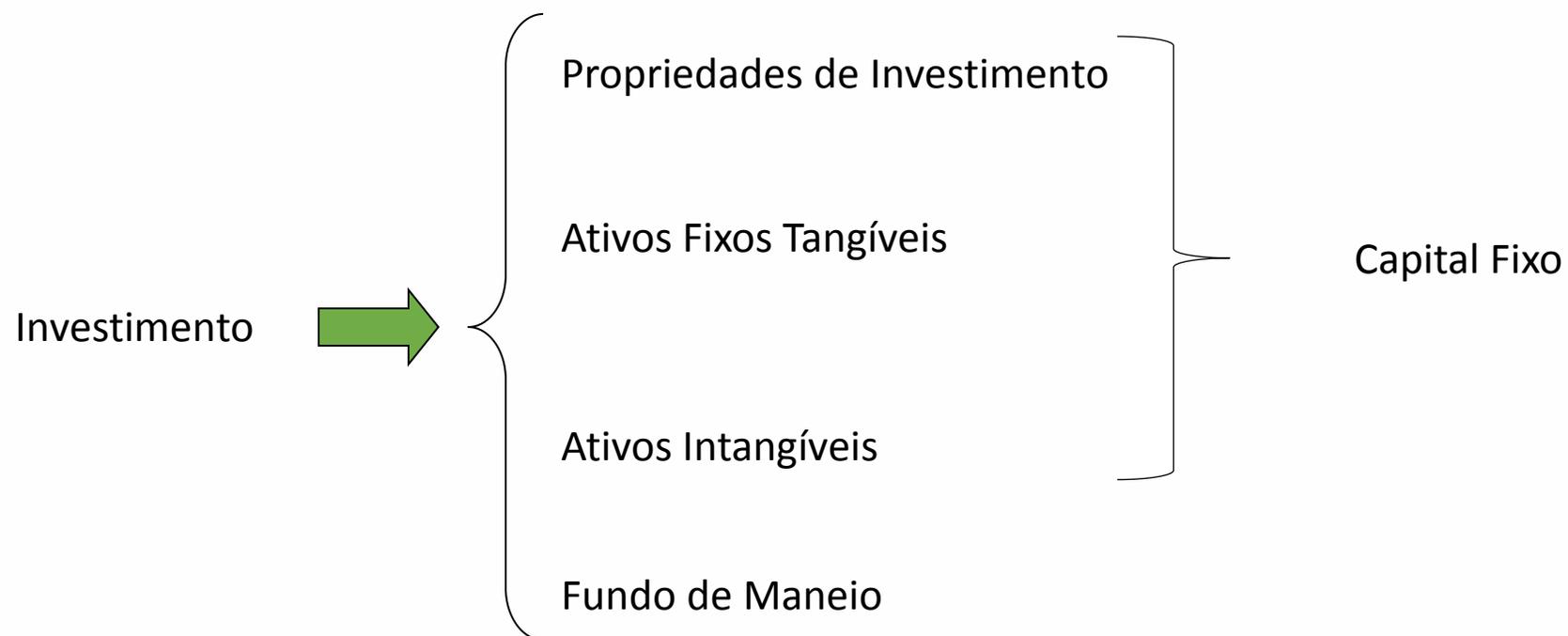


## PLANO DE INVESTIMENTO

Em termos genéricos podemos definir investimento como “uma aplicação de fundos escassos que geram rendimento, durante um certo tempo, de forma a maximizar a riqueza da empresa.” (Barros, 1995: 15).

No sentido económico, técnico e financeiro: “é investimento não apenas a criação ou aquisição de ativos fixos por uma empresa, mas toda a operação que tenha por objetivo adquirir ou criar meios a serem utilizados permanentemente pela empresa durante um período mais ou menos longo” (Abecassis e Cabral, 1991:14).

## PLANO DE INVESTIMENTO



## PLANO DE INVESTIMENTO

### Propriedades de Investimento:

Propriedades detidas para obter rendas e/ou para valorização do capital (terrenos ou edifícios ou parte de um edifício).

#### Exemplos:

- ✓ Terrenos detidos para valorização de capital a longo prazo (não para venda no curto prazo);
- ✓ Terrenos detidos para uso futuro, ainda que indeterminado;
- ✓ Edifícios detidos e locados operacionalmente;
- ✓ Edifícios desocupados mas detidos com a intenção de locar segundo locações operacionais

## PLANO DE INVESTIMENTO

### Ativos Fixos Tangíveis:

Consideram-se ativos fixos tangíveis os itens tangíveis que sejam detidos para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, para arrendamento a outros, ou para fins administrativos e se espera que sejam usados durante mais do que um período.

Exemplos:

- ✓ Impressoras;
- ✓ Computadores;
- ✓ Terrenos e edifícios;
- ✓ Equipamentos produtivos;
- ✓ Viaturas

## PLANO DE INVESTIMENTO

### **Ativos Intangíveis:**

Um ativo intangível é um ativo não monetário identificável (é separável e resulta de direitos contratuais ou de outros direitos legais), sem substância física. Os activos intangíveis podem estar contidos num suporte físico tal como um disco compacto (software de computadores), documentação legal (licença ou patente) ou filme.

### Exemplos:

- ✓ Projetos de desenvolvimento;
- ✓ Programas de computador;
- ✓ Propriedade industrial

## PLANO DE INVESTIMENTO

### Fundo de Maneio:

O **fundo de maneio** (FM) corresponde à parte dos capitais permanentes que não é absorvida no financiamento do ativo não corrente e que, conseqüentemente, está aplicada na cobertura (total ou parcial) das necessidades do ciclo de exploração:

$$\text{Fundo de Maneio} = \text{Capitais Permanentes} - \text{Ativo não Corrente}$$

As necessidades de fundo de maneio decorrem do ciclo de exploração. Este origina necessidades cíclicas que têm de ser cobertas por recursos cíclicos. O **fundo de maneio necessário** resulta precisamente da diferença entre aquelas duas componentes, ou seja:

$$\text{Fundo de Maneio Necessário} = \text{Necessidades Cíclicas} - \text{Recursos Cíclicos}$$

## PLANO DE INVESTIMENTO

### **Necessidades Cíclicas:**

- ✓ Margem de Segurança de Tesouraria;
- ✓ Volume de Crédito Concedido aos Clientes (condições de recebimento pré-negociadas ou praticadas no setor);
- ✓ Adiantamentos efetuados aos Fornecedores (negociados ou usualmente praticados no setor);
- ✓ Valores dos Stocks normais (exigidos para o regular funcionamento da empresa).

### **Recursos Cíclicos:**

- ✓ Volume de Crédito Obtido de Fornecedores (condições de pagamento pré-negociadas);
- ✓ Adiantamentos efetuados por Clientes (negociados ou usualmente praticados no setor);
- ✓ Crédito obtido do Estado e Outras Entidades Públicas (IRS retido, IVA, Imposto de Selo, Segurança Social).

## PLANO DE INVESTIMENTO

### Sugestões:

- ✓ Elaborar listagem exaustiva dos investimentos a realizar;
- ✓ Analisar as diferentes variantes de investimento numa ótica de custo-benefício;
- ✓ Consultar diferentes fornecedores;
- ✓ Calendarizar as aquisições de forma realista;
- ✓ Prever uma margem para imprevistos.

### Principais Erros:

- Faseamento das diferentes fases do investimento incorreto com consequências ao nível das datas do *cash-flow*;
- Gastos de investimentos subestimados;
- Ausência de variantes.

## PLANO DE INVESTIMENTO

**O que é pedido na fase de pré-plano:**

Itens de Investimento (designação)	Montante
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
<b>Investimento Total</b>	

## PLANO DE FINANCIAMENTO

As necessidades de financiamento correspondem à soma do investimento a realizar em capital fixo com o investimento em fundo de maneio necessário sendo possível considerar uma margem de segurança para fazer face a variações imprevistas do volume de investimento.

“O financiamento do projeto deve satisfazer a regra do equilíbrio financeiro, ou seja, as necessidades de médio e longo prazo, como sejam os investimentos em capital fixo e em fundo de maneio deverão ser financiados por operações de médio e longo prazo” (Duarte e Esperança, 2012: 206).

## PLANO DE FINANCIAMENTO

Mapa de Financiamento	Montante
<b>Capitais Próprios</b>	
<b>Capitais Alheios</b>	
Empréstimos de Sócios	
Financiamento Bancário	
Subsídios	
Outros	
<b>Financiamento Total</b>	

Após a seleção dos capitais alheios a utilizar é necessário estimar os seus custos e obter toda a informação sobre a forma como se irá processar o seu reembolso.

## PLANO DE FINANCIAMENTO

O custo do capital próprio não é, por norma, um custo explícito como acontece com os capitais alheios, no entanto os investidores apostam, ou não, numa empresa ou num projeto em detrimento de outros fazendo depender a sua decisão da rentabilidade esperada.

Podemos definir o **custo do capital próprio** como a taxa de rentabilidade exigida face ao risco percecionado, incluindo a taxa de distribuição de dividendos e a valorização das ações ou quotas.

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

As previsões de rendimentos e de gastos de exploração têm por base o estudo técnico e de mercado, devendo sempre seguir-se o princípio da prudência.

Nesta fase elaboram-se, normalmente, os orçamentos de vendas / prestação de serviços e os orçamentos dos diversos gastos operacionais, assim como os programas de compras e de inventários.

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### **Gastos Operacionais**

O desenvolvimento da atividade da empresa implica gastos e perdas operacionais que importa quantificar.

#### Principais Gastos e Perdas Operacionais:

Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas;  
Fornecimentos e Serviços Externos;  
Gastos com Pessoal.

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

Corresponde aos gastos diretamente suportados com os produtos vendidos e, nalguns casos, com os serviços prestados.

O cálculo do CMVMC tem por base:

- Características dos produtos ou serviços;
- Previsão de vendas;
- Processo produtivo e de comercialização (as decisões de investimento podem influenciar este custo).

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### Fornecimentos e Serviços Externos

Os gastos com fornecimentos e serviços externos são os gastos com bens e serviços que não são diretamente incorporados na produção.

Exemplos:

- ✓ Publicidade e propaganda;
- ✓ Conservação e reparação;
- ✓ Eletricidade;
- ✓ Combustíveis;
- ✓ Deslocações e estadas;
- ✓ Rendas e alugueres;
- ✓ Seguros

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### Gastos com Pessoal

Os gastos com pessoal devem ser determinados com base no quadro de recursos humanos definido para a empresa, atendendo às condições salariais, e outros benefícios, praticadas no setor em que a empresa se enquadra.

Esta rubrica inclui:

- ✓ Remunerações (ilíquidas);
- ✓ Subsídio de alimentação;
- ✓ Outros abonos (subsídios de transporte, prémios, etc.);
- ✓ Seguro de acidentes de trabalho;
- ✓ Gastos com formação;
- ✓ Fardamentos;
- ✓ Contribuição da empresa para a Segurança Social.

**O que é pedido  
na fase de pré-  
plano:**

Mapa de Custos	Valor Mensal (Média)	Valor Anual
<b>Custos Variáveis</b>		
Mercadorias		
Matérias-Primas		
Recursos Humanos (comissões, prestadores de serviços...)		
Outros		
<b>Subtotal</b>		
<b>Custos Fixos</b>		
Material Escritório		
Consumos (energia, água, comunicações, higiene...)		
Mobilidade (combustíveis, transportes, alojamento...)		
Rendas		
Recursos Humanos (remunerações fixas)		
Outros (seguros, royalties, juros...)		
<b>Subtotal</b>		
<b>Custos totais</b>		

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### **Rendimentos Operacionais**

Na fase de elaboração do plano de negócios os rendimentos operacionais consistem, essencialmente, nas vendas e prestações de serviços.

O orçamento de vendas e serviços prestados deve ser elaborado com base no estudo de mercado, atendendo às decisões tomadas quanto à estratégia de preços a praticar.

## PLANO DE EXPLORAÇÃO

### O que é pedido na fase de pré-plano:

Mapa de Vendas Anual	Valor Anual
<b>Produto/Serviço 1 (Designação)</b>	
Vendas (Quantidade)	
Taxa Crescimento Vendas	
Preço Unitário	
<b>Volume de Negócios Produto/Serviço (1)</b>	
<b>Produto/Serviço 2 (Designação)</b>	
Vendas (Quantidade)	
Taxa Crescimento Vendas	
Preço Unitário	
(...)	
<b>Volume de Negócios (1+2+3+4)</b>	

## ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

A análise de viabilidade do negócio é determinante para a tomada de decisão sobre a sua implementação.

Os resultados do exercício são, à primeira vista, a medida de rentabilidade por excelência para aferir a viabilidade do projeto. No entanto, esta medida é influenciada por procedimentos contabilísticos que não estão diretamente relacionados com a rentabilidade, pelo que é preferível utilizar os meios libertos, normalmente designados por *Cash-Flows*.

O *cash-flow* corresponde aos fluxos líquidos gerados pelo negócio que assumem a forma de numerário, sendo desagregado em:

- *Cash-Flow* de Exploração
- *Cash-Flow* de Investimento
- *Cash-Flow* Líquido

## ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

### Conceito de Atualização

O processo de atualização consiste em projetar no presente, fluxos de rendimento futuros, descontando os efeitos financeiros associados ao tempo que medeia o momento atual e o momento previsto da ocorrência dos fluxos financeiros.

Considerando que o regime de capitalização é composto, o fator de atualização é dado pela expressão:

$$(1 + i)^{-n}$$

Com:

$i$  = taxa de atualização

$n$  = número de anos a atualizar

## ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

### Valor Atual Líquido (VAL)

O VAL corresponde à adição entre o somatório dos *cash-flows* de exploração e os *cash-flows* de investimento (o que corresponde aos *cash-flows* líquidos), atualizados à taxa de atualização previamente fixada:

$$VAL = \sum_{k=1}^n CFl_k \times (1+i)^{-k}$$

Verificando-se que:

VAL > 0 – O projeto consegue reembolsar e remunerar o capital investido e ainda gerar um excedente monetário para a empresa;

VAL = 0 – O projeto permite reembolsar e remunerar o capital investido, mas não gera qualquer excedente monetário para a empresa;

VAL < 0 – O projeto não consegue reembolsar e/ou remunerar o capital investido.

## ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

### Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)

A TIR é a taxa que torna o VAL nulo, ou seja, a taxa que simplesmente permite reembolsar e remunerar o capital investido.

$$VAL = \sum_{k=1}^n CFl_k \times (1 + TIR)^{-k} = 0$$

Os negócios que apresentem uma TIR superior ao custo de oportunidade do capital devem ser considerados viáveis. Entre dois negócios alternativos, com idênticos níveis de risco, é preferível o projeto com a TIR superior.

## ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA

### Período de Recuperação do Investimento (PRI) ou *Payback*

Corresponde ao período de tempo necessário para que os fluxos financeiros (*cash-flows*) igualem o investimento efetuado. Sendo T a variável tempo, o *Payback* será dado pela resolução, em ordem a T, da seguinte equação:

$$\sum_{k=0}^T CF_l_k \times (1+i)^{-k} = 0$$

Os negócios cujo PRI seja inferior ao período objetivo da empresa são aceites. Entre dois negócios, com o mesmo tempo de vida, é preferível o projeto com um PRI mais curto.

OBRIGADO!

Carlos Monteiro  
[cmonte@ualg.pt](mailto:cmonte@ualg.pt)  
91 220 95 95