

XXX, Lda

**PLANO  
DE  
NEGÓCIOS**

logotipo

**XX - XX - 2011**

# ÍNDICE

<b>1</b>	<b>Executive Summary</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Apresentação do Negócio</b> .....	<b>5</b>
2.1	Identificação da empresa .....	5
2.2	Denominação e Forma Jurídica adoptadas .....	6
2.3	Historial da empresa .....	6
2.4	Visão .....	6
2.5	Missão .....	6
2.6	Vectores Estratégicos.....	7
2.7	Localização das instalações e descrição do local .....	7
2.8	Razões para a escolha da localização .....	7
<b>3</b>	<b>Análise do Produto/Serviço</b> .....	<b>8</b>
3.1	Descrição sumária dos serviços.....	8
3.2	Vantagens distintivas .....	9
3.3	Desenvolvimentos previsíveis dos serviços.....	9
3.4	Tecnologias a utilizar e direitos de propriedade industrial .....	9
3.5	Processo Produtivo .....	10
3.6	Layout das instalações .....	10
<b>4</b>	<b>Análise de Mercado</b> .....	<b>11</b>
4.1	Evolução histórica e previsional do sector (Problemas e Tendências) .....	11
4.2	Enquadramento do negócio no sector.....	11
4.3	Caracterização do mercado alvo .....	11
4.4	Análise da Concorrência .....	12
4.4.1	Identificação.....	12
4.4.2	Avaliação da empresa com os seus principais concorrentes ...	13
4.5	Fornecedores .....	13
<b>5</b>	<b>Estratégia de Marketing</b> .....	<b>14</b>
5.1	Segmentação.....	14
5.2	Política do Produto/Serviço .....	14
5.3	O Preço .....	14
5.4	Distribuição .....	15
5.5	Promoção .....	15

<b>6</b>	<b>Organização e Gestão</b> .....	<b>16</b>
6.1	Experiência dos promotores .....	16
6.2	Especialização funcional da Organização .....	16
6.2.1	Organigrama .....	16
6.3	Análise da adequação do perfil às funções .....	17
6.4	Processo de decisão .....	17
6.5	Qualificações do quadro de Recursos Humanos .....	17
6.6	Gestão de Recursos Humanos .....	17
6.7	Profissionais Externos .....	17
<b>7</b>	<b>Riscos do Negócio</b> .....	<b>18</b>
7.1	Análise Externa – Ameaças e Oportunidades .....	18
7.1.1	Ambiente Geral ou Macroambiente .....	18
7.1.2	Ambiente da Indústria ou Competitivo .....	19
7.1.3	Análise Interna – Forças e Fraquezas .....	19
7.2	Análise SWOT .....	20
7.3	Modelo das 5 Forças de Porter .....	21
7.3.1	Ameaça de novas entradas .....	21
7.3.2	Ameaça de serviços substitutos .....	21
7.3.3	Rivalidade entre os concorrentes .....	21
7.3.4	Poder Negocial dos Clientes .....	22
7.3.5	Poder Negocial dos Fornecedores .....	22
<b>8</b>	<b>Plano de implementação</b> .....	<b>23</b>
<b>9</b>	<b>Análise da viabilidade económica e financeira</b> .....	<b>24</b>
9.1	Pressupostos do Projecto .....	24
9.2	Investimento e Financiamento Previsionais.....	25
9.3	Proveitos e Custos Previsionais .....	29
<b>10</b>	<b>Análise de Viabilidade: Cash-Flow, VAL, TIR e PayBack.</b>	<b>34</b>
<b>11</b>	<b>Análise de Sensibilidade</b> .....	<b>35</b>
<b>12</b>	<b>Anexos</b> .....	<b>36</b>
12.1	Demonstrações Económico-Financeiras.....	36
12.1.1	Conta Estado e Outros Entes Públicos .....	36
12.1.2	Demonstrações de Resultados Previsionais .....	37
12.1.3	Balanços Previsionais .....	38
12.2	Indicadores .....	39

# 1 Executive Summary

Fazer no final do Plano de Negócios

Objectivo da elaboração do PN

Identificação (Nome, objecto social, missão)

Conceito do negócio (O que vai vender, a quem e qual é a vantagem competitiva)

Identificação dos Promotores e suas motivações (porquê constituir empresa, como surgiu a ideia)

Posição actual da empresa no mercado e expectativas de crescimento

Realizações importantes (Patentes, resultados de estudo de mercado, prémios, etc.)

Dados Financeiros:

taxa de avaliação com risco

período previsional em anos

VAL

TIR

período de recuperação do investimento

## 2 Apresentação do Negócio

### 2.1 Identificação da empresa

<b>Designação Social:</b>	
<b>Nº de Contribuinte:</b>	
<b>Distrito:</b>	
<b>Concelho:</b>	
<b>Localidade:</b>	
<b>Morada (Sede Social):</b>	
<b>Telefone:</b>	
<b>Fax:</b>	
<b>URL:</b>	
<b>E-mail:</b>	
<b>Responsável:</b>	
<b>Cargo:</b>	
<b>Móvel:</b>	
<b>Fax:</b>	
<b>E-mail:</b>	

<b>Data de Constituição e Início de Actividade:</b>		
<b>Forma Jurídica:</b>		
<b>Capital Social:</b>		
<b>Principais Accionistas:</b>		
<b>CAE:</b> Classificação Portuguesa das Actividades Económicas - Rev. 3 (Dec-Lei 197/2003)		

## 2.2 Denominação e Forma Jurídica adoptadas

Justificação da denominação (nome)

- Permite identificar a actividade da empresa?
- É de fácil pronúncia e memorização?
- Tem em conta a potencial internacionalização do negócio?

Justificação da Forma Jurídica (Soc. Quotas, Anónima, etc.)

- Nº sócios
- Capital Social vs montante de investimento inicial

## 2.3 Historial da empresa

Fundação da empresa

Como surgiu a ideia

Objecto Social

Motivações dos promotores (porque este negócio?) e seu background

Principais referências (quota de mercado, líder, empresa de referência, prémios, certificações)

Quando se trata de uma start-up deve-se dar ênfase ao background dos promotores

## 2.4 Visão

Traduz de uma forma abrangente, um conjunto de intenções e aspirações para o futuro, sem especificar como devem ser atingidas. A Visão tem um papel essencialmente motivador para os membros da organização.

Frase curta e de fácil memorização

O que pretendem ser? Líderes num determinado sector/actividade; Empresa de referência; Empresa reconhecida pela sua qualidade.

## 2.5 Missão

A explicitação de uma Visão dá geralmente origem à missão da empresa, que é uma declaração escrita que traduz os ideais e orientações globais da empresa para o futuro. O objectivo é difundir o espírito da empresa por todos os membros.

Qual é o porquê da vossa existência (Vão produzir, comercializar, prestar serviços?)

Quais são os vossos valores? Qualidade de vida da sociedade, bem-estar, satisfação dos colaboradores, clientes?

## **2.6 Vectores Estratégicos**

Quais as grandes linhas estratégicas a adoptar por forma a cumprir os objectivos traçados

Vão apostar em I&D?

RH altamente qualificados?

Hardware/software state of the art?

Vão estabelecer parcerias?

## **2.7 Localização das instalações e descrição do local**

Indicar, de preferência num mapa a localização da sede, armazém, escritórios, etc.

## **2.8 Razões para a escolha da localização**

Justificar a escolha da localização

### 3 Análise do Produto/Serviço

#### 3.1 Descrição sumária dos serviços

	Descrição
Produto 1	Em que consiste o produto/serviço.
Produto 2	
Serviço 1	
Serviço 2	
Serviço 3	

### 3.2 Vantagens distintivas

	Vantagens Distintivas
Produto 1	<p>O que distingue o serviço/produto da concorrência.</p> <p>Quais são as características distintivas.</p> <p>Qual as razões que levam o cliente a preferir o vosso produto/serviço em detrimento da concorrência.</p>
Produto 2	
Serviço 1	
Serviço 2	
Serviço 3	

### 3.3 Desenvolvimentos previsíveis dos serviços

No médio/longo prazo (>1 ano) quais as evoluções que prevê para os produtos/serviços referidos anteriormente? Pretende alargar o mercado alvo? Lançar novos produtos/serviços?

Prevê melhorar o design, lançar uma nova funcionalidade, melhorar a eficácia do serviço? Como vai consegui-lo?

Através da utilização de novas tecnologias? A partir da actividade de I&D? Com base nalgum estudo de mercado ou contactos internacionais?

### 3.4 Tecnologias a utilizar e direitos de propriedade industrial

Que tipo de hardware/software necessita?

Há alguma tecnologia/produto/processo/método alvo de protecção dos direitos de propriedade industrial?

### **3.5 Processo Produtivo**

Qual a metodologia do processo produtivo ou da prestação do serviço.

Fluxograma com as etapas desde a solicitação do produto/serviço até a entrega ao cliente.

### **3.6 Layout das instalações**

Como vão estar dispostos os equipamentos?

Que zonas possui? Zona produtiva, zona de atendimento ao cliente?

Inserir planta das instalações.

## **4 Análise de Mercado**

### **4.1 Evolução histórica e previsional do sector (Problemas e Tendências)**

Qual o sector em que se inserem?

Como tem evoluído o sector?

Esta em crescimento, estagnação, declínio?

Quais são os problemas actuais e as tendências para o futuro?

Surgimento de novas empresas, novas tecnologias?

### **4.2 Enquadramento do negócio no sector**

Face aos problemas identificados anteriormente de que forma o vosso projecto se posiciona/enquadra no sector?

Estão a responder a novas necessidades do mercado?

Vão apostar num nicho de mercado ainda não explorado?

Pretendem mudar o paradigma actual?

Querem democratizar o acesso a alguma tecnologia?

### **4.3 Caracterização do mercado alvo**

Descrição da procura (Quem são os vossos clientes actuais e potenciais? Quantos são? Onde se localizam?)

Quem toma a decisão de compra? Quem pode influenciar o cliente na sua decisão de compra?

Quais são as necessidades que vão satisfazer? Qual é o motivo que leva os clientes a comprarem o vosso produto/serviço?

## 4.4 Análise da Concorrência

### 4.4.1 Identificação

	Nacional	Internacional
<b>Produto 1</b>	Entidades que prestem/produzam Serviços/produtos que de alguma forma satisfaçam a mesma necessidade. Concorrentes potenciais	
<b>Produto 2</b>		
<b>Serviço 1</b>		
<b>Serviço 2</b>		

#### 4.4.2 Avaliação da empresa com os seus principais concorrentes

Legenda: “+” A empresa é melhor; “0” A empresa é igual; “-“ A empresa é pior

	+/0/-	Porquê
Gama de Produtos/Serviços		A empresa oferece um conjunto de produtos/serviços que de alguma forma tragam uma vantagem face a concorrência
Qualidade dos Serviços		
Serviços complementares		Tem algum serviço de apoio, aconselhamento, pós-venda?
Dimensão		A estrutura organizacional é maior? Mais eficiente?
Notoriedade		A empresa/promotores são reconhecidos no seu sector?
Imagem		O mercado já formou uma imagem da empresa? Se sim, que imagem é? Credibilidade, qualidade, profissionalismo?
Preço		
Rapidez de execução		
Garantias		Que garantias oferecem aos clientes?

#### 4.5 Fornecedores

Fornecedores de matérias primas e mercadorias

Fornecedores de FSE

Fornecedores de equipamento (Imobilizado)

Os fornecedores são credíveis? Dão garantias a empresa?

Garantem manutenção dos equipamentos?

Quais são os prazos de entrega?

Qual é prazo de pagamento?

## 5 Estratégia de Marketing

### 5.1 Segmentação

Vão segmentar o mercado (Geograficamente, poder de compra dos clientes, faixa etária, sexo)

### 5.2 Política do Produto/Serviço

Características funcionais/técnicas do produto

Imagem do produto/serviço (Marca, embalagem)

Em que fase se encontra o ciclo de vida do produto/serviço (Lançamento, Crescimento, Maturidade ou Declínio)

Como controlam a qualidade do produto/serviço? Através de inquéritos de satisfação ao cliente?

Nos serviços qual é a evidência física com que o cliente toma contacto? Instalações, pessoal, brochuras?

### 5.3 O Preço

A variável preço está intimamente ligada à qualidade e credibilidade do produto/serviço a oferecer, razão pela qual a sua fixação deve ser objecto de aturada atenção de modo a conseguir-se chegar a um preço ideal.

Os principais factores que condicionam o preço ideal são os **custos**, os **preços da concorrência** e o **preço psicológico** (preço que o cliente esta disposto a pagar).

Assim, será necessário antes de mais proceder a um cálculo rigoroso dos custos unitários (no qual se devem incluir não só os custos directos variáveis mas também uma percentagem dos custos fixos e dos custos de comercialização) de modo a obter um limite mínimo para o preço a praticar.

De seguida, deve-se fazer uma pesquisa sobre os custos, margens e preços praticados pela concorrência, de modo a saber qual a melhor estratégia a seguir para conseguir diferenciar-se o mais possível e assim obter quota de mercado.

Por fim, e apesar de ser uma tarefa mais difícil, deve-se tentar estimar o preço psicológico, isto é, a percepção pessoal de valor que os consumidores atribuem ao produto ou serviço.

Deste modo a fixação do preço não se deve limitar à fixação de uma margem sobre os custos unitários. No entanto, não se deve cair no erro de tentar entrar no mercado com preços excessivamente baixos pois isso pode dar uma imagem de pouca qualidade, além de que depois tornar-se-á difícil proceder à sua subida.

Poderá também ser conveniente proceder ao cálculo do Ponto Morto das Vendas, isto é, determinar a quantidade que se deverá vender (e produzir) de modo a obter lucro zero de modo a avaliar as perspectivas de rentabilidade.

## 5.4 Distribuição

Como a empresa irá colocar os seus produtos/serviços à disposição dos clientes.

Qual é a força de vendas da empresa?

Quais os canais através dos quais se vai escoar os produtos/serviços.

Vai haver uma parceria?

Os clientes vão poder comprar os produtos/serviços numa página web?

## 5.5 Promoção

MEIOS	S / N	Justificação/Descrição
Venda personalizada		O acto de venda terá o cliente face a face com um colaborador?
Promoção de vendas		Promoções, reduções do preço unitário face ao volume de vendas
Feiras e Exposições		
Marketing directo		Envio de brochuras, e-mails
Relações Públicas		Contacto pessoal e directo com o cliente (muito comum em Business to Business)
Cartazes e Outdoors		
Publicidade		Em jornais, revistas da especialidade, rádio, televisão, internet
Outros		

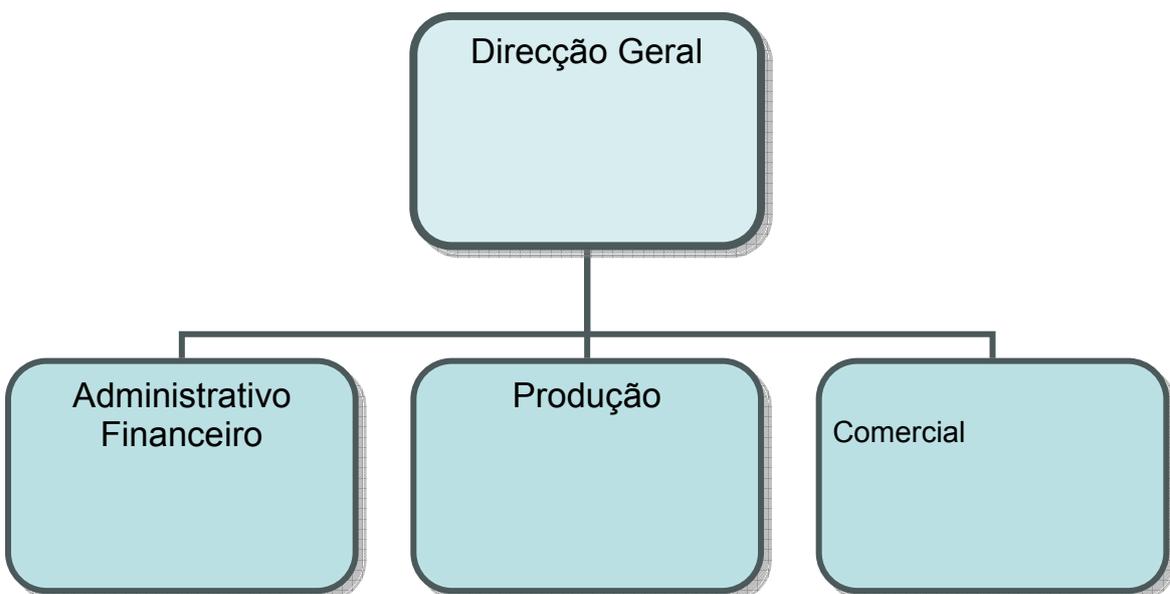
## 6 Organização e Gestão

### 6.1 Experiência dos promotores

	Experiência
Promotor 1 (idade) Cargo	
Promotor 2 (Idade) Cargo	

### 6.2 Especialização funcional da Organização

#### 6.2.1 Organigrama



Quem são as pessoas responsáveis?

### 6.3 Análise da adequação do perfil às funções

Definição do perfil adequado para cada função definida anteriormente, ou  
Justificação da atribuição de determinado cargo à pessoa X.

### 6.4 Processo de decisão

As decisões estratégicas são da responsabilidade de quem?

As decisões operacionais (dia-a-dia)?

Os empregados tem autonomia?

### 6.5 Qualificações do quadro de Recursos Humanos

	Ano N	N+1	N+1	N+3	N+4
Doutoramento					
Pós-Graduação/Mestrado					
Licenciados					
Bacharéis					
Secundário					
9º Ano					
Total					

### 6.6 Gestão de Recursos Humanos

Como pretendem controlar o desempenho dos RH (relatórios periódicos, acompanhamento de perto no dia-a-dia?)

Planeamento e gestão da formação dos colaboradores (em que áreas, com que frequência...)

Política de motivação (Carreiras profissionais dentro da empresa, prémios, abertura do Capital Social...)

### 6.7 Profissionais Externos

Consultoria especializada, Contabilidade, Design, Advogados

## 7 Riscos do Negócio

### 7.1 Análise Externa – Ameaças e Oportunidades

#### 7.1.1 Ambiente Geral ou Macroambiente

Factores		Análise
Socio-culturais	Mercado de Trabalho	Influencia de alguma forma o vosso projecto?
	Legislação Laboral	
	Sindicatos e grupos de pressão	
	Valores e Normas de Vida	
Macro-económicos	Políticas sectoriais	
	Evolução dos indicadores económicos	
	Poder de compra dos consumidores	
	Distribuição do rendimento pelas regiões	
Tecnológicos	Processos e métodos produtivos	
	Novas tecnologias	
	Política de Investigação Científica	

### 7.1.2 Ambiente da Indústria ou Competitivo

Factores	Análise
Clientes	Qual é o poder negocial dos clientes?
Concorrentes	A concorrência é aguerrida, saudável?
Sector	Esta em expansão, saturação?

### 7.1.3 Análise Interna – Forças e Fraquezas

Factores	Análise
Situação histórica	A empresa tem evoluído favoravelmente? Background dos promotores
Situação económica	A empresa é viável economicamente? Existem clientes interessados?
Situação financeira	A empresa é viável financeiramente? Há problemas de tesouraria?
Sistema de informação	A informação circula de forma eficiente pelos colaboradores
Estrutura organizacional	A estrutura tem uma hierarquia rígida ou flexível, é pequena ou grande?

**7.2 Análise SWOT**

		AMEAÇAS	OPORTUNIDADES
FORÇAS			
FRAQUEZAS			

## 7.3 Modelo das 5 Forças de Porter

### 7.3.1 Ameaça de novas entradas

Factores	S/N ?
1. As economias de escala são baixas?	
2. A diferenciação é baixa?	
3. As necessidades de capital não são elevadas?	
4. Os custos que incorrem da mudança de fornecedor são reduzidos?	
5. Os canais de distribuição são de fácil acesso?	
6. Não existem políticas governamentais restritivas?	
7. A tecnologia necessária é acessível?	
Análise	

### 7.3.2 Ameaça de serviços substitutos

Factores	S/N ?
1. A rentabilidade económica obtida com a prestação de um serviço substituto é superior?	
2. Relação preço/desempenho do produto/serviço substituto é superior?	
Análise	

### 7.3.3 Rivalidade entre os concorrentes

Factores	S/N ?
1. O número de concorrentes é elevado?	
2. Os custos fixos ou de armazenagem são elevados?	
3. A diferenciação do produto é baixa?	
4. As empresas estão dispostas a sacrificar a rentabilidade de curto prazo, em função do interesse estratégico do negócio?	
Análise	

**7.3.4 Poder Negocial dos Clientes**

Factores	S/N ?
1. Existe concentração elevada de clientes?	
2. As compras dos clientes têm grande impacto na empresa?	
3. Os produtos/serviços são pouco diferenciáveis?	
4. O produto/serviço possui um peso elevado nos custos do cliente?	
Análise	

**7.3.5 Poder Negocial dos Fornecedores**

Factores	S/N ?
1. Existe uma concentração elevada de fornecedores de um determinado produto/serviço?	
2. Inexistência de produtos/serviços substitutos?	
3. A diferenciação dos produtos/serviços dos fornecedores é elevada?	
4. A indústria a abastecer não constitui um cliente importante?	
5. A importância do produto/serviço para o comprador é elevada?	
Análise	

## 8 Plano de implementação

Plano de implementação do projecto		2012												2013					
		Mês																	
Fases / Actividades		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
<b>1. Pré - Projecto</b>																			
F1.A1 – Conclusão do Busines Plan inicial																			
F1.A2 – Procura de parceiros para desenvolvimento de protótipo																			
F1.A3 – Procura de financiamento para o protótipo																			
F1.A4 – Negociação dos direitos sobre a patente																			
<b>2. Arranque de Projecto</b>																			
F2.A1 – Desenvolvimento de protótipo																			
F2.A2 – Contratação de técnico info																			
F2.A3 – Arranque de prestação de serviços																			
F2.A4 – Arranque de prestação de serviços																			
<b>3. Exploração de Patente</b>																			
F3.A1 – Fecho de negociações com potenciais clientes																			
F3.A2 – procura constante de novas aplicações e modelos de negócio baseados na tecnologia desenvolvida																			

## 9 Análise da viabilidade económica e financeira

### 9.1 Pressupostos do Projecto

Relativamente ao conjunto de pressupostos estabelecidos para a análise que se segue, cabe realçar que:

- Considera-se um período de análise previsional de 4 anos, com a exploração a começar em Julho de 2011;
- É imposto um saldo mínimo de caixa;
- Não são considerados investimentos de reposição.

O conjunto completo de pressupostos gerais é apresentado no quadro seguinte:

<b>EMPRESA:</b>				
<b>PROJECTO DE INVESTIMENTO:</b>				
UNIDADE MONETARIA: Euros				
* PERIODO DE ANÁLISE	2011	2012	2013	2014
* NÚMERO DE MESES DE EXPLORAÇÃO	6	12	12	12
* PRAZOS MÉDIOS DO CIRCULANTE (DIAS)				
- Fornecedores Mercadorias e Matérias-Primas	30	30	30	30
- Fornecedores (Out. Forn. Serv.)	30	30	30	30
- Clientes	60	60	60	60
- Armazenagem				
. Mercadorias	15	15	15	15
. Materias Primas e Subsidiárias	15	15	15	15
. Produtos Acabados	30	30	30	30
- Detenção de Liquidez	7	7	7	7
* VND P/ MERCADO EXTERNO (Em % p.a.)	5,00%	10,00%	30,00%	30,00%
* CMP AO MERCADO EXTERNO (Em % p.a.)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
* TAXA DE INFLAÇÃO	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
* PROVISÕES				
- Para Depreciação de Existências	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
- Para Cobranças Duvidosas	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
- Para Outros Riscos e Encargos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
* TAXA DE DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

## 9.2 Investimento e Financiamento Previsionais

No quadro seguinte, apresentam-se os valores, sem IVA, do conjunto de investimentos tidos como indispensáveis para arranque do projecto.

DESCRIÇÃO DO INVESTIMENTO					
NR.ORDEM	RÚBRICAS DE INVESTIMENTO	Data Aquisição	Valores s/ IVA		Euros
			Quantidade	VALOR unit	
1	Computadores	2011	2	1.000,00	2.000,00
2	Software	2011	2	500,00	1.000,00
3	Mobiliário	2011		500,00	500,00
4	Máquina A	2011	1	50.000,00	50.000,00
5	Computadores	2012		1.000,00	1.000,00
6	Software	2012	1	500,00	500,00
<b>TOTAL DO INVESTIMENTO</b>					<b>55.000,00</b>

ESTIMATIVO	lo	2011	2012	2013	2014
<b>1. ACTIVOS FIXOS INTANGÍVEIS</b>					
Estudos e projectos					
Despesas de I&D		0	0	0	0
extra		0			
Projecto		0	0		
Despesas EQ		0	0	0	
Software		1.000	500		
<b>TOTAL 1</b>	<b>0</b>	<b>1.000</b>	<b>500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>2. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS</b>					
Terrenos e Recursos Naturais					
Infra-estruturas					
Adaptação e/ou ampliação de instalações					
Equipamento Extra		0			
Máquina A		50.000			
Equipamento I&DT					
Equipamento de Armazenagem					
Equipamento de Informática QREN EQ		2.000	1.000		
Equipamento de Informática QREN I&DT		0			
Equipamento Auxiliares e Administrativos		500			
Viaturas		0			
Outras Imobilizações Corpóreas					
<b>TOTAL 2</b>	<b>0</b>	<b>52.500</b>	<b>1.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL 1+2</b>	<b>0</b>	<b>53.500</b>	<b>1.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### Justificação do Investimento

Inserir justificação do investimento identificado no quadro acima

Para além do capital fixo corpóreo e incorpóreo, calculou-se, baseado nos pressupostos antes expostos, o investimento previsional em Fundo de Maneio necessário à actividade, o qual se apresenta no quadro seguinte:

Euros

CÔMPUTO DA VAR. DAS NEC. EM FUNDO DE MANEIO	2011	2012	2013	2014
DESPEAS DE EXPLORAÇÃO	58.368	181.315	245.915	284.973
SALDO MÍNIMO DE CAIXA	2.239	3.477	4.716	5.465
SALDO DE CLIENTES	22.033	46.746	80.216	112.063
STOCK FINAL DE MERCADORIAS	0	798	733	673
STOCK FINAL DE MATÉRIAS PRIMAS	342	1.370	2.603	3.709
STOCK FINAL DE PROD. ACABADOS	4.110	16.438	31.233	44.507
SALDO DE FORNECEDORES COM IVA	5.927	10.079	17.702	16.844
- Fornecedores (Mat.Primas e Sub.)	1.743	5.465	8.287	10.839
- Fornecedores (Out. Forn. Serv.)	4.184	4.614	5.415	6.005
<b>Estado e Outros Entes Públicos</b>	3.556	4.807	39.593	53.934
NECESSIDADES DE FUNDO DE MANEIO	19.241	53.943	66.205	95.639
INVESTIMENTO EM FUNDO DE MANEIO	19.241	34.702	12.262	29.434

INVESTIMENTO TOTAL		2011	2012	2013	2014
- ACTIVOS FIXOS INTANGÍVEIS	0	1.000	500	0	0
- ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS	0	52.500	1.000	0	0
- FUNDO DE MANEIO	0	19.241	34.702	12.262	29.434
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>72.741</b>	<b>36.202</b>	<b>12.262</b>	<b>29.434</b>

De seguida apresenta-se o Quadro de Amortizações:

INVESTIMENTO A AMORTIZAR	lo	2011	2012	2013	2014
<b>1 .ACTIVOS FIXOS INTANGÍVEIS</b>					
Estudos e projectos		0	0	0	0
Despesas de I&D extra		0	0	0	0
Projecto		0	0	0	0
Despesas EQ		0	0	0	0
Software		1.000	1.500	500	500
<b>TOTAL 1</b>		<b>1.000</b>	<b>1.500</b>	<b>1.500</b>	<b>500</b>
<b>2 .ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS</b>					
Terrenos e Recursos Naturais		0	0	0	0
Infra-estruturas		0	0	0	0
Adaptação e/ou ampliação de instalações		0	0	0	0
Equipamento Extra		0	0	0	0
Máquina A		50.000	50.000	50.000	50.000
Equipamento I&DT		0	0	0	0
Equipamento de Armazenagem		0	0	0	0
Equipamento de Informática QREN EQ		2.000	3.000	3.000	1.000
Equipamento de Informática QREN I&DT		0	0	0	0
Equipamento Auxiliares e Administrativos		500	500	500	500
Viaturas		0	0	0	0
Outras Imobilizações Corpóreas		0	0	0	0
<b>TOTAL 2</b>		<b>52.500</b>	<b>53.500</b>	<b>53.500</b>	<b>51.500</b>
<b>TOTAL 1+2</b>		<b>53.500</b>	<b>55.000</b>	<b>55.000</b>	<b>52.000</b>
<b>AMORTIZAÇÕES</b>					
<b>1 .ACTIVOS FIXOS INTANGÍVEIS</b>					
Estudos e projectos		0	0	0	0
Despesas de I&D extra		0	0	0	0
Projecto		0	0	0	0
Despesas EQ		0	0	0	0
Software		333	500	500	167
<b>TOTAL 1</b>	<b>0</b>	<b>333</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>167</b>
<b>2 .ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS</b>					
Terrenos e Recursos Naturais		0	0	0	0
Infra-estruturas		0	0	0	0
Adaptação e/ou ampliação de instalações		0	0	0	0
Equipamento Extra		0	0	0	0
Máquina A		10.000	10.000	10.000	10.000
Equipamento I&DT		0	0	0	0
Equipamento de Armazenagem		0	0	0	0
Equipamento de Informática QREN EQ		667	1.000	1.000	333
Equipamento de Informática QREN I&DT		0	0	0	0
Equipamento Auxiliares e Administrativos		63	63	63	63
Viaturas	0	0	0	0	0
Outras Imobilizações Corpóreas	0	0	0	0	0
<b>TOTAL 2</b>	<b>0</b>	<b>10.729</b>	<b>11.063</b>	<b>11.063</b>	<b>10.396</b>
<b>TOTAL 1 + 2</b>	<b>0</b>	<b>11.063</b>	<b>11.563</b>	<b>11.563</b>	<b>10.563</b>

<b>Tx Média de reintegração</b>	18,69%	18,18%	18,18%	19,23%
<b>Subsídios Invest</b>	37.500	0	0	0
<b>Result. Extraordinários</b>	7.500	7.500	7.500	7.500
<b>Proveitos Diferidos</b>	30.000	22.500	-15.000	-15.000
Taxa de Incentivo	75%			

Do ponto de vista do financiamento do investimento total previsto, apresenta-se de seguida o mapa de fontes consideradas:

Euros

FINANCIAMENTO DO INVESTIMENTO	lo	2011	2012	2013	2014
CAPITAIS PRÓPRIOS	5.000	0	0	0	0
Capital social	5.000	0	0	0	0
Prestações suplementares	0	0,00	0,00	0,00	0,00
AUTOFINANCIAMENTO		42.884	73.489	165.254	256.863
CAPITAIS ALHEIOS	0	62.500	0	0	0
Empréstimos bancários	0	0	0	0	0
Empréstimos de sócios (Suprimentos)	0	25.000	0	0	0
Crédito de fornecedores de Imobilizado		0	0	0	0
Outros (subsídios)		37.500,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL (com auto-financiamento) (*)</b>	<b>5.000</b>	<b>19.616</b>	<b>73.489</b>	<b>165.254</b>	<b>256.863</b>

Relativamente à forma de financiamento do investimento apresentada, cabe assinalar o seguinte:

- Trata-se de um quadro dinâmico, pelo que é tido em conta o auto-financiamento previsional da actividade como fonte de financiamento;
- A linha de controlo valida que as fontes de financiamento são suficientes para cobertura do investimento preconizado para cada ano.

### 9.3 Proveitos e Custos Previsionais

#### Proveitos

Nos quadros seguintes é possível observar as projecções completas da Venda de Produtos, Venda de Mercadorias e Prestação de Serviços (a preços correntes) associados ao projecto, a 4 anos, baseadas nos pressupostos explicitados:

CONSUMOS DOS PRODUTOS ACAB. EM VALOR		2011	2012	2013	2014
	Margem				
Produto A	500%	9.333	33.333	63.333	90.250
	TOTAL	8.333	33.333	63.333	90.250
VALOR DO STOCK FINAL DE MATÉRIAS PRIMAS					
Produto A		342	1.370	2.603	3.709
	TOTAL	342	1.370	2.603	3.709
CUSTO DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS		8.333	33.333	63.333	90.250
Existência inicial M.P.		0	342	1.370	2.603
Compras M.P.		8.676	34.361	64.566	91.356
Existência final M.P.		342	1.370	2.603	3.709
VARIÁCIÃO DE PRODUÇÃO		4.110	12.329	14.795	13.274
Existência inicial P.A.		0	4.110	16.438	31.233
Existência final P.A.		4.110	16.438	31.233	44.507
CUSTO DAS VENDAS DE PROD. ACABADOS		4.224	21.005	48.539	76.976
C.M.V.M.C.		8.333	52.762	81.169	106.623

Colocar justificação das previsões

VENDAS DE MERCADORIAS QUANTIDADES	UNIDADE	2011	2012	2013	2014
Mercadoria Y	un	0	2.000	1.800	1.620
<b>TAXA DE CRESCIMENTO DAS VENDAS EM QUANTIDADE</b>					
Mercadoria Y			-10,00%	-10,00%	-10,00%
PREÇO DE VENDA	Euros				
Mercadoria Y	10	10	10	10	11
<b>TAXA DE CRESCIMENTO DO PREÇO UNITARIO</b>					
Mercadoria Y			0,00%	0,00%	0,00%
VENDAS					
Mercadoria Y		0	20.400	18.727	17.192
<b>TOTAL</b>				18.727	17.192

Colocar justificação das previsões

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E OUTROS PROV.		2011	2012	2013	2014
	S/Mês				
Serviço 1	833,33	5.000	15.200	21.584	28.491
<b>TOTAL PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b>		<b>5.000</b>	<b>15.200</b>	<b>21.584</b>	<b>28.491</b>
<b>TAXAS DE CRESCIMENTO REAIS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b>					
Serviço 1			50%	40%	30%
OUTROS PROVEITOS					
<b>TOTAL DE OUTROS PROVEITOS</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Colocar justificação das previsões

**Custos****- Custo dos Produtos Acabados**

Euros

CONSUMOS DOS PRODUTOS ACAB. EM VALOR		2011	2012	2013	2014
	Margem				
Produto A	100%	25.000	100.000	190.000	270.750
TOTAL		25.000	100.000	190.000	270.750
<b>VALOR DO STOCK FINAL DE MATÉRIAS PRIMAS</b>					
Produto A		1.027	4.110	7.808	11.127
TOTAL		1.027	4.110	7.808	11.127
<b>CUSTO DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS</b>		<b>25.000</b>	<b>100.000</b>	<b>190.000</b>	<b>270.750</b>
Existência inicial M.P.		0	1.027	4.110	7.808
Compras M.P.		26.027	103.082	193.699	274.068
Existência final M.P.		1.027	4.110	7.808	11.127
<b>VARIAÇÃO DA PRODUÇÃO</b>		<b>4.110</b>	<b>12.329</b>	<b>14.795</b>	<b>13.274</b>
Existência inicial P.A.		0	4.110	16.438	31.233
Existência final P.A.		4.110	16.438	31.233	41.507
<b>CUSTO DAS VENDAS DE PROD. ACABADOS</b>		<b>20.890</b>	<b>87.671</b>	<b>75.205</b>	<b>257.476</b>
<b>C.M.V.M.C.</b>		<b>25.000</b>	<b>89.542</b>	<b>107.835</b>	<b>287.123</b>

**- Custo das Mercadorias**

Euros

CUSTO DAS MERCADORIAS EM VALOR		2011	2012	2013	2014
	Margem				
Mercadoria Y	5%	0	19.429	17.835	16.373
TOTAL		0	19.429	17.835	16.373
<b>VALOR DO STOCK FINAL DE MERCADORIAS</b>					
Mercadoria Y		0	798	733	673
TOTAL		0	798	733	673
<b>CUSTO DAS MERCADORIAS</b>		<b>0</b>	<b>19.429</b>	<b>17.835</b>	<b>16.373</b>
Existência inicial Mercadorias		0	0	798	733
Compras Mercadorias		0	20.227	17.770	16.313
Existência final Mercadorias		0	798	733	673
<b>CUSTO DAS VENDAS DE MERCADORIAS</b>		<b>0</b>	<b>19.429</b>	<b>17.835</b>	<b>16.373</b>

## - Fornecimentos e Serviços Externos (FSE):

Euros

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS		Valor mês	2011	2012	2013	2014
	IVA					
Subcontratos	23%	0	0	0	0	0
Energia	6%	0	0	0	0	0
Combustíveis	12%	0	0	0	0	0
Material de escritório	23%	0	0	0	0	0
Rendas e alugueres	23%	128	768	2.937	4.700	5.484
Comunicação	23%	0	0	0	0	0
Seguros	0%	0	0	0	0	0
Deslocações e Estadas	0%	720	720	1.469	1.498	1.528
Royalties	23%	0	0	0	0	0
Comissões	23%	200	0	5.000	9.500	13.538
Honorários	23%	0	0	0	0	0
MKT e Publicidade	23%	2.100	16.500	33.660	34.333	35.020
Trabalhos especializados	23%	100	600	1.224	1.248	1.273
Outros fornecimentos e serviços	23%	165	992	2.215	2.564	2.842
<b>TOTAL DE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS</b>			<b>20.830</b>	<b>46.505</b>	<b>53.844</b>	<b>59.685</b>
	Taxa média de IVA		22%	22%	22%	22%
<b>PROVISÕES</b>						
Para Depreciação de Existências			445	1.861	3.457	4.889
Para Cobranças Duvidosas			1.102	2.337	4.011	5.603
Para Outros Riscos e Cargos			5.000	20.000	38.000	54.150
<b>TOTAL DAS PROVISÕES</b>			<b>6.547</b>	<b>24.198</b>	<b>45.468</b>	<b>64.642</b>

**Justificação sumária dos pressupostos utilizados na previsão dos Custos com Produtos Acabados, Mercadorias, Fornecimentos e Serviços Externos e Provisões**

## - Custos com Pessoal:

Euros

CUSTOS COM O PESSOAL		2011	2012	2013	2014
* ENCARGOS SOCIAIS DE CONTA DA EMP.					
- Segurança Social Gerentes ( 20,30% )		20,30%	20,30%	20,30%	20,30%
- Segurança Social out. trab.( 23,75 % )		23,75%	23,75%	23,75%	23,75%
- Seguro de Acidentes de Trabalho		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
- Outros custos		9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
* TX DE CRESCIMENTO REAL DOS SALÁRIOS		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
<b>TRABALHADORES POR CATEGORIAS</b>		<b>NUMERO DE PESSOAS EM CADA ANO</b>			
CEO		1,0	1,0	1,0	1,0
Comercial		1,0	2,0	2,0	2,0
Técnico		0,0	1,0	1,0	1,0
<b>TOTAL</b>		<b>2,0</b>	<b>3,0</b>	<b>4,0</b>	<b>4,0</b>
<b>REMUNERAÇÕES</b>	<b>Enc. Mês</b>	<b>Custos anuais com Remuneração Base do Pessoal</b>			
CEO	2.000,00	14.700	32.057	34.301	36.702
Comercial	700,00	7.350	16.029	34.301	36.702
Técnico	0,00	0	13.624	14.578	15.598
<b>TOTAL DOS CUSTOS BASE DO PESSOAL</b>		<b>22.050</b>	<b>61.710</b>	<b>83.180</b>	<b>89.003</b>
<b>Encargos sobre remunerações</b>	<b>Enc. Mês</b>	<b>Custos anuais com encargos do Pessoal</b>			
CEO	626,00	4.601	10.034	10.736	11.488
Comercial	347,50	2.554	5.570	11.920	12.754
Técnico	295,38	0	4.734	5.066	5.420
<b>TOTAL DOS ENCARGOS S/REMUNERAÇÕES</b>	<b>1.269</b>	<b>7.155</b>	<b>20.338</b>	<b>27.722</b>	<b>29.662</b>
<b>TOTAL</b>		<b>29.205</b>	<b>82.048</b>	<b>110.902</b>	<b>118.665</b>

A rubrica outros custos, contempla essencialmente gastos com subsidio de alimentação e com formação.

Foi considerada uma taxa real de crescimento dos salários de 5%.

## 10 Análise de Viabilidade: Cash-Flow, VAL, TIR e PayBack.

### Cenário 1 - Análise de Cash Flows para os 4 primeiros anos de exploração do projecto.

Apresenta-se em seguida o quadro de *cash-flows* previsionais do projecto e cálculo dos indicadores típicos de viabilidade.

CÔMPUTO DO CASH-FLOW	Io	2011	2012	2013	2014
<b>MEIOS LIBERTOS</b>	0	-42.884	73.489	165.254	256.863
<b>IMPOSTOS</b>					
IRC	0	0	0	30.812	65.496
<b>INVESTIMENTO</b>					
ACTIVO IMOBILIZADO	-53.500	-53.500	-1.500	0	0
FUNDO DE MANEIO	0	-19.241	-34.702	-12.262	-29.434
<b>TOTAL DO INVESTIMENTO</b>	<b>-53.500</b>	<b>-72.741</b>	<b>-36.202</b>	<b>-12.262</b>	<b>-29.434</b>
<b>VALORES RESIDUAIS</b>					
ACTIVO IMOBILIZADO					10.250
FUNDO DE MANEIO					95.639
<b>CASH - FLOW c/VR</b>	<b>-53.500</b>	<b>-115.625</b>	<b>37.286</b>	<b>183.804</b>	<b>398.814</b>
CASH - FLOW sem/VR	-53.500	-115.625	37.286	183.804	398.814
<b>TAXA DE AVALIAÇÃO C/RISCO</b>				<b>15,00%</b>	
TAXA DE INFLAÇÃO MEDIA ( 2,5 % )				2,00%	
TAXA DE REMUNERAÇÃO REAL ( 3,0 % )				<b>3,00%</b>	
TAXA DE AVALIAÇÃO SEM RISCO ( 5,5 % )				5,00%	
PRÉMIO DE RISCO ( 10,0% )				<b>10,00%</b>	
<b>VALOR ACTUALIZADO LÍQUIDO c/VR</b>				<b>223.027</b>	
VALOR ACTUALIZADO LÍQUIDO s/VR				223.027	
<b>TX INTERNA DE RENDIBILIDADE (com valor residual)</b>				<b>57,49%</b>	
TX INTERNA DE RENDIBILIDADE (sem valor residual)				57,49%	
<b>PRC</b>	<b>Io</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Cash-flow	-53.500	-115.625	37.286	183.804	398.814
Cash-flow acumulado	-53.500	-169.125	-131.839	51.965	450.779
<b>Payback</b>		<b>2,2</b>	<b>Anos</b>		

Como é possível verificar no quadro acima, considerando uma taxa de avaliação com risco de 15%, relativamente elevada, mas que se considera apropriada ao tipo de projecto em causa, face ao nível de risco envolvido, os *cash-flows* previsionais do projecto, a 4 anos, apontam notoriamente para a viabilidade económica do mesmo, traduzindo-se num VAL claramente positivo de mais de 223.000 euros, uma TIR extremamente prometedora de mais de 57% e um período de recuperação do investimento igualmente atractivo, de apenas 2,2 anos.

Resumindo, temos neste cenário:

$$VAL_1 : \geq 223.000\text{€}$$

$$TIR_{:1} \geq 57\%$$

$$PAY-BACK_1: 2,2 \text{ anos}$$

## 11 Análise de Sensibilidade

Utilizando o cenário base anterior, e fazendo variar a taxa de cumprimento de objectivos das variáveis críticas fundamentais que é o nível de Vendas de Produtos Acabados do projecto, apresenta-se de seguida dois cenários possíveis:

A) Taxa de cumprimento das expectativas a 80% em 2012.

$$VAL_{1A} : \geq 103.018\text{€}$$

$$TIR_{:1A} \geq 36\%$$

$$PAY-BACK_{1A}: 2,7 \text{ anos}$$

B) Taxa de cumprimento das expectativas a 65% em 2012.

$$VAL_{1B} : \geq 13.793\text{€}$$

$$TIR_{:1B} \geq 18\%$$

$$PAY-BACK_{1B}: 3 \text{ anos}$$

Verifica-se portanto, que cumprindo-se as expectativas a 80%, o projecto continua a ser perfeitamente viável, apresentando indicadores mais moderados mas ainda bastante interessantes.

Por outro lado observa-se que o seu limiar de viabilidade situa-se muito próximo dos 65% de cumprimento das estimativas projectadas para o Volume de Negócios em 2012. Abaixo deste limite o VAL do projecto é negativo e a sua TIR, obviamente inferior à taxa de avaliação ou rentabilidade mínima exigida.

Do ponto de vista financeiro, dado o investimento relativamente modesto implícito, o modelo de financiamento considerado nos pressupostos resiste bem a estas possíveis quebras de expectativas, não se verificando problemas a este nível no período considerado.

Conclui-se que o projecto apresenta elevadas potencialidades de viabilidade económica e financeira.

## 12 Anexos

### 12.1 Demonstrações Económico-Financeiras

#### 12.1.1 Conta Estado e Outros Entes Públicos

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA ESTADO E OUTROS ENTES PÚBLICOS	2011	2012	2013	2014
<b>* IMPOSTOS</b>				
- Sobre o Rendimento	26,50%	26,50%	26,50%	26,50%
. Taxa de IRC	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
. Taxa de Derrama	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
- Sobre o Valor Acrescentado				
. Taxa media IVA s/ o Imobilizado	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%
. Taxa media IVA s/ as Vendas	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%
. Taxa media IVA s/ as Compras	22,20%	22,24%	22,31%	22,36%
<b>IMPOSTO SOBRE O VALOR ACRESCENTADO</b>				
IVA Liquidado (Vendas + Prest. Serv.)	12.018	44.276	46.257	64.023
IVA a suportar (Compras + FSE)	6.352	18.576	24.567	29.155
IVA a suportar (Imobilizado)		12.365	0	0
<b>IVA apurado</b>	<b>5.666</b>	<b>2.598</b>	<b>21.690</b>	<b>34.868</b>
<b>IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO</b>				
IRC do Exercício	0	0	0	20.555
IRC Pago	0	0	0	0
Pagamento por antecipação	0	0	0	0
Acerto do ano anterior	0	0	0	0
IRC a Pagar	0	0	0	20.555
<b>SEGURANÇA SOCIAL</b>				
Gastos com o Pessoal sem encargos	22.050	61.710	83.180	89.003
Encargos de conta do pessoal (11%)	2.426	6.788	9.150	9.790
Encargos de conta da empresa	5.237	14.656	19.755	21.138
<b>SALDO DA CONTA NO FIM DO EXER.</b>	<b>3.556</b>	<b>3.388</b>	<b>6.841</b>	<b>29.332</b>

## 12.1.2 Demonstrações de Resultados Previsionais

Rendimentos e Gastos	2011	2012	2013	2014
Vendas e serviços prestados	55.000,00	165.600,00	287.311,20	397.657,45
Subsídios à exploração	0,00	0,00	0,00	0,00
Ganhos/Perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos				
Variação de Inventários na produção	4.109,59	6.575,24	616,4	8.628,08
Trabalhos para a própria entidade	-50.500,00	0,00	0,00	0,00
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	-8.333,33	-41.124,24	-5.022,10	-75.035,42
Fornecimentos e serviços externos	-20.829,90	-4.667,92	-50.352,77	-54.709,57
Gastos com pessoal	-29.000,00	-22.048,40	-110.902,22	-118.665,38
Ajustamentos de inventários (perdas/reversões)	45,21	1.338,38	-2.272,61	-3.201,31
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	1.111,66	-1.642,84	-2.741,66	-3.794,63
Provisões (aumentos/reduções)	-3.000,00	-13.000,00	-24.700,00	-35.197,50
Imparidade de activos não depreciáveis / amortizáveis (perdas/reversões)				
Aumentos / Reduções de justo valor				
Outros rendimentos e ganhos	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Outros gastos e perdas	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Resultado antes de depreciação e gastos de financiamento e impostos</b>	<b>-48.805,73</b>	<b>-4.015,94</b>	<b>54.456,28</b>	<b>123.181,72</b>
Gastos / reversões de depreciação de activos	-11.062,50	-11.562,50	-11.562,50	-10.562,50
Imparidade de activos depreciáveis / amortizáveis (perdas/reversões)				
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>-59.868,23</b>	<b>-15.578,44</b>	<b>42.893,78</b>	<b>112.619,22</b>
Juros e rendimentos similares obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros e gastos similares imputados	-625,00	-625,00	-625,00	-625,00
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>-60.493,23</b>	<b>-16.203,44</b>	<b>42.268,78</b>	<b>111.994,22</b>
Impostos sobre o rendimento do período	0,00	0,00	0,00	-20.555,08
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>-60.493,23</b>	<b>-16.203,44</b>	<b>42.268,78</b>	<b>91.439,14</b>
Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos)				

## 12.1.3 Balanços Previsionais

Rúbricas	2011	2012	2013	2014
ACTIVO				
<b>Activo não corrente</b>	<b>42.437,50</b>	<b>32.375,00</b>	<b>20.812,50</b>	<b>10.250,00</b>
Activos fixos tangíveis	41.770,83	31.708,33	20.645,83	10.250,00
Propriedades de investimento				
Goodwill				
Activos intangíveis	666,67	666,67	166,67	0,00
Activos biológicos				
Participações financeiras - método da equivalência patrimonial				
Participações financeiras - outros métodos				
Accionistas/sócios				
Outros activos financeiros				
Activos por impostos diferidos				
<b>Activo corrente</b>	<b>27.177,13</b>	<b>45.568,71</b>	<b>76.769,10</b>	<b>55,85</b>
Inventários	4.006,85	11.136,40	20.453,33	28.817,79
Activos biológicos				
Clientes	20.931,49	31.214,00	2.091,00	72.096,02
Adiantamentos a fornecedores				
Estado e outros entes públicos	0,00	0,00	0,00	0,00
Accionistas/sócios				
Outras contas a receber	0,00	0,00	0,00	0,00
Diferimentos	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos financeiros detidos para negociação	0,00	0,00	0,00	15.492,00
Outros activos financeiros				
Activos não correntes detidos para venda				
Caixa e depósitos bancários	2.238,79	3.218,29	4.224,11	4.764,03
<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>69.614,63</b>	<b>77.943,71</b>	<b>97.581,60</b>	<b>131.415,85</b>
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
<b>Capital Próprio</b>				
Capital emitido	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Reservas (ou reservas próprias)				
Outros instrumentos de capital próprio	0,00	0,00	0,00	0,00
Prémios de emissão				
Reservas legais				
Outras reservas				
Resultados transitados	0,00	-60.493,23	-76.696,67	-34.427,88
Ajustamentos em activos financeiros				
Excedentes de revalorização				
Outras variações no capital próprio	30.000,00	22.500,00	-15.000,00	-15.000,00
Resultado líquido do período	-60.493,23	-16.203,44	42.268,78	91.439,14
Interesses minoritários				
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>-25.493,23</b>	<b>-49.196,67</b>	<b>-44.427,88</b>	<b>47.011,26</b>
PASSIVO				
<b>Passivo não corrente</b>	<b>5.000,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>42.700,00</b>	<b>77.897,50</b>
Provisões	5.000,00	18.000,00	42.700,00	77.897,50
Financiamentos obtidos	0,00	0,00	0,00	0,00
Responsabilidades por benefícios pós-emprego				
Passivos por impostos diferidos				
Outras contas a pagar				
<b>Passivo corrente</b>	<b>13.655,12</b>	<b>23.781,40</b>	<b>33.758,07</b>	<b>59.404,59</b>
Fornecedores	5.927,25	8.671,99	11.074,38	13.120,49
Adiantamentos de clientes				
Estado e outros entes públicos	3.555,69	3.388,21	6.840,52	29.331,91
Accionistas/sócios				
Financiamentos obtidos				
Outras contas a pagar	4.172,18	11.721,20	15.843,17	16.952,20
Diferimentos				
Passivos financeiros detidos para negociação				
Outros passivos financeiros				
Passivos não correntes detidos para venda				
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>18.655,12</b>	<b>41.781,40</b>	<b>76.458,07</b>	<b>137.302,09</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO + CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>-6.838,12</b>	<b>-7.415,27</b>	<b>32.030,19</b>	<b>184.313,35</b>

## 12.2 Indicadores

Para o cenário base de expectativas sobre o qual se efectuou a análise é possível apresentar o seguinte conjunto de indicadores previsionais.

INDICADORES	2011	2012	2013	2014
RESULTADOS LÍQUIDOS	-60.493	-16.203	12.669	91.439
Cash Flow s/ Res. Extraord.	-50.384	3.700	76.046	136.695
Cash Flow c/ Res. Extraord.	-1.884	11.239	83.546	144.195
Txa Média Cresc. Volume de Negócios		201%	73%	38%
Autonomia financeira	-306%	-408%	-52%	30%
Cobertura do Imobilizado	-131%	-221%	-141%	605%
Retorno do Investimento (ROI)	-86%	-20%	44%	97%
Rentabilidade dos Próprios	109%	23%	-144%	147%

Colocar gráficos