

Curso Intensivo em Empreendedorismo e Inovação Empresarial

Ferramentas de análise financeira & Estrutura de um Plano de Negócios

António Gaspar e Luís Matos Martins

Iniciativa:



Formação:



FINANÇAS EMPRESARIAIS

...



FINANÇAS EMPRESARIAIS

...



- **CASH IS KING!**

Cashflow de Investimento/Desinvestimento (Activos e Necessidades de fundo de maneio)

Cashflow de Exploração

- **TIME IS MONEY!**

Custo de Oportunidade de Capital

- **O QUE VALE É O VAL!**

FFF

CrITÉrios de Avaliação (VAL/TIR/PRI)

- **NÃO SE COLOCAM OS OVOS TODOS NO MESMO CESTO!**

Custo Médio Ponderado de Capital

VALA

Temos de ter presente um conceito:


CASH FLOW

Fluxo do dinheiro

Existem os seguintes fluxos....

Investimento: Bens e direitos com carácter de continuidade ou de permanência na empresa e que não se destinam a ser vendidos, servindo de suporte à realização dos seus objectivos:

Activos Fixos Tangíveis - Elementos com tradução física, que estejam afectos à actividade da empresa. Exemplos: máquinas, edifícios, viaturas, equipamento de escritório, etc.



Activos Intangíveis – Elementos patrimoniais intangíveis, adquiridos ou desenvolvidos pela entidade, sem tradução física, afectos à sua actividade. Exemplos: marcas, patentes, software, etc.

O fundo de maneio corresponde ao montante necessário para uma empresa poder assegurar a sua atividade normal.

Para o fundo maneio contribuem:

- **Os crédito concedidos (clientes) e existências (stock)**
necessidades financeiras de exploração
- **Créditos obtidos afetos à exploração (fornecedores, estado)**
recursos financeiros de exploração
- **Reservas de Tesouraria**



Cash Flow Operacional: é obtido pela diferença entre as **vendas** e os **gastos** associados à atividade de exploração que irão gerar recebimentos e pagamentos.



....Como se calcula?

FINANÇAS EMPRESARIAIS

Cash Flow operacional

1	Vendas	x
2	Gastos Variáveis	x
3	Margem de Contribuição	1-2
4	Gastos Fixos	x
5	Meios Libertos Brutos (EBITDA)	3-4
6	Depreciações	x
7	Resultado Operacional (EBIT)	5-6
8	Impostos	x
9	Resultado Líquido (NOPLAT)	7-8
10	CASH FLOW OPERACIONAL	9+6

(1) Vendas – Venda de produtos e serviços

(2) Gastos Variáveis– gastos que variam em função da atividade (ex: matérias primas, energia, comissões pagas a vendedores; + atividade/vendas + matérias primas/energia/comissões).

(3) Margem de Contribuição = 1 – 2

Quantia em dinheiro que sobra do preço de venda de um produto/serviço após retirar o valor do gasto variável.

(4) Gastos Fixos – gastos que não variam em função da atividade (ex: renda, gastos com pessoal, existem independentemente de haver atividade/vendas).

(5) Meios Libertos Brutos (EBITDA) = 3 – 4

Meios Libertos Brutos ou EBITDA = Earnings Before Interest Expenses, Taxes, Depreciation, and Amortization.

(6) Depreciações – Diminuição de valor; desvalorização dos Activos Fixos Tangíveis .

(7) Resultado Operacional (EBIT) = 5 – 6

Resultado Operacional ou EBIT = Earnings Before Interest and Taxes

(7) Resultado Operacional (EBIT) = 5 – 6

EBIT = Earnings Before Interest and Taxes

(8) Impostos

(9) Resultado Líquido (NOPLAT) = 7 – 8

Resultado Líquido ou NOPLAT= Net Operating Profits After Tax

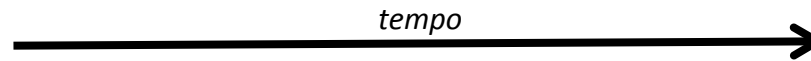
(10) Cash Flow Operacional = 9 + 6

Resultado Líquido + Depreciações

Cash Flow do Projecto

=

Cash Flow operacional – Investimento em fundo maneio – Investimentos em activos

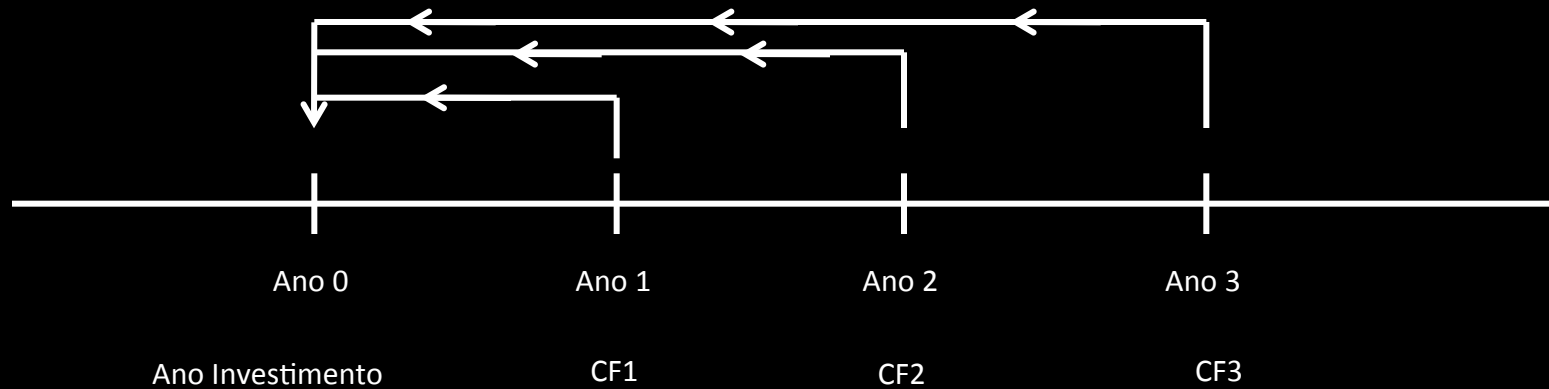


O valor do dinheiro no tempo



FINANÇAS EMPRESARIAIS

Avaliação



Composição da Taxa de Actualização

A Taxa de Actualização é constituída por três componentes (taxas):



T1 : [Rendimento real] - corresponde à remuneração real desejada para os capitais próprios (normalmente utiliza-se a taxa de remuneração real de activos sem risco).

T2 : [Prémio de Risco] - consiste no prémio anual de risco. Corresponde à taxa dependente da evolução económica, financeira, global e sectorial do projecto, bem como ao montante total envolvido no projecto.

T3 : [Inflação] - taxa de inflação.

VAL

valor atual líquido

TIR

taxa interna de rentabilidade

PRI ou PAYBACK PERIOD

período de recuperação do investimento

IRP

Índice de rendibilidade

Valor actual líquido: A contribuição líquida de um projeto para a criação de riqueza - o valor actual dos cash-flows gerados pelo projeto.

$$VAL = -C_0 + \frac{C_1}{(1+i)} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

C_0 = Cash Flow inicial

C_n = Cash Flow no ano n

i = Taxa de Actualização



$VAL > 0 \rightarrow$ INVESTIR



$VAL < 0 \rightarrow$ REJEITAR

A **Taxa Interna de Rendibilidade** é a taxa de actualização que iguala o VAL a zero. Deste modo, a expressão geral da TIR pode ser representada da seguinte forma:

$$-C_0 + \frac{C_1}{(1 + TIR)} + \frac{C_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{C_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

A **TIR** pode ser facilmente calculada desde que se disponha de meios informáticos: folha de cálculo ou calculadora financeira.

A **TIR** pode também ser estimada pelo método iterativo: ensaia-se uma determinada taxa. Se o VAL for positivo experimenta-se a seguir uma taxa mais elevada, ou vice-versa.

PRI ou Payback Period

mede o período de tempo que o somatório dos *Cash Flows* leva a igualar
(recuperar o I_0)

ROI (rendibilidade do investimento): O ROI é um acrónimo de *Return on Investment*, em português, Retorno do Investimento.

Este índice financeiro mede o retorno de determinado investimento realizado e contabilizado em meses nos quais ele será amortizado para então começar a gerar lucros.

As previsões que servem de base à avaliação da decisão de investimento estão sujeitas a incerteza e risco.

O risco de um projeto é incorporado na taxa de atualização com que os fluxos de caixa futuros são atualizados.

A análise de sensibilidade procura medir o impacto para o projeto (VAL) da variação de cada variável que contribui para o seu valor.

Fontes de Financiamento

Existem duas fontes de financiamento:

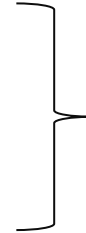
1.Capital Próprio

2.Capital Alheio

FINANÇAS EMPRESARIAIS

Fontes de Financiamento: Capital Próprio

- ▶ Fundos Próprios
- ▶ Fundos provenientes de Familiares e Amigos



- ▶ *Business Angels:*



- ▶ Capital de Risco:



- ▶ *Corporate Ventures*



Business Angel

Investidores de risco individuais que cobrem necessidades de financiamento que o capital de risco institucional não abrange, nomeadamente, projetos de capital semente (*seed capital*) e de capital inicial (*start-up's*).

Capital de Risco

Forma de investimento empresarial das Sociedades de Capital de Risco com o objetivo de financiar as empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com fortes reflexos na gestão.

Corporate Ventures

Não é mais do que o investimento que as grandes empresas/grupos económicos fazem em empresas jovens, e que se encaixam nas suas estratégias, acabando com o desenrolar do tempo por pertencer ao respetivo conglomerado.

- ▶ Empréstimos de médio e longo prazo
- ▶ Leasing
- ▶ Microcrédito



FINANÇAS EMPRESARIAIS

Folha de Cálculo



FINANÇAS EMPRESARIAIS

Folha de Cálculo

MAPA DE CASH FLOW A PREÇOS CONSTANTES DO ANO 0

ANOS	Pressup.	Invest.		Exploração		Desinv.	
		0	1	2	3	4	
Vendas							
Gastos Variáveis							
Margem de Contribuição							
Gastos Fixos							
Meios Libertos Brutos							
Depreciações							
Resultado Operacional							
Impostos							
Resultado Líquido							
MEIOS LIBERTOS DO PROJECTO							
(ou CASH FLOW OPERACIONAL)							
Fundo de Maneio Necessário							
Investimentos em Fundo de Maneio Necessário							
CASH FLOW DE EXPLORAÇÃO							
Investimentos em Activo Fixo Tangível (e Desinvestimentos)							
CASH FLOW DO PROJECTO							
Cash Flow Acumulado							
Cash Flow Actualizado							
Cash Flow Actualizado Acumulado							
TAXA DE ACTUALIZAÇÃO							
VALOR ACTUAL LÍQUIDO							
TAXA INTERNA DE RENDIBILIDADE							
PAY BACK (CONTABILÍSTICO)							

FINANÇAS EMPRESARIAIS

Plano de Negócios e Apresentação

AUDAX
EMPREENDEDORISMO
POWERED BY ISCTE-IUL

Important



1. SUMÁRIO EXECUTIVO

2. APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

- 2.1. Apresentação sumária do projecto;
- 2.2. Apresentação dos promotores
- 2.3. Missão, objectivos e visão
- 2.4. Ponto de situação do projecto e
resumo das actividades a desenvolver
- 2.5. Motivação e objectivos promotores
com o projecto
- 2.6. Pontos críticos para o
desenvolvimento do projecto

3. PLANO DE *MARKETING*

- 3.1. **Análise estratégica de *marketing***
 - 3.1.1. Mercado
 - 3.1.2. Concorrência
 - 3.1.3 Consumidor

- 3.1.4. Envolvente

3.2. Análise SWOT

3.3. Estratégia de *marketing*

- 3.3.1. Objectivos estratégicos do negócio
- 3.3.2. Segmentação e *targeting*
- 3.3.3. Proposta de valor
- 3.3.4. Posicionamento e missão
- 3.3.5. Objectivos de curto e médio prazo
(qualitativos e quantitativos)

3.4. *Marketing-mix*

- 3.4.1. Produtos/Serviços
- 3.4.2. Preço
- 3.4.3. Distribuição
- 3.4.4. Comunicação

3.5. Previsão de receitas

3.6. Estimativa de custos de *marketing*

4. PROCESSO PRODUTIVO

4.1. Caracterização dos vários tipos de *inputs*

4.2. Energias utilizadas

5. PLANEAMENTO ORGANIZACIONAL

5.1. Organograma/Estrutura

6. PLANO FINANCEIRO

6.1. Plano de investimento

6.2. Demonstração de resultados
previsional

6.3. Balanço previsional

6.4. Plano de financiamento

6.5. Orçamento de tesouraria

6.6. Análise de rentabilidade

CONCLUSÕES

ANEXOS



SUMÁRIO EXECUTIVO

A EQUIPA

Perfil da Gestão

Porque é que somos uma Equipa ganhadora

O MODELO DE NEGÓCIO

Visão, Missão e Valores

Como funciona o nosso Modelo de Negócio

Proposta de Valor

Mercados-Alvo

Plano de *marketing*

Recursos-Chave e Actividades-Chave

ANÁLISE FINANCEIRA

Análise do *Breakeven*

Vendas, Cenários e Projecções

Despesas de Capital

Custos Operacionais

Requisitos de Financiamento

A ENVOLVENTE EXTERNA

A Economia

Análise de Mercado e das Tendências-Chave

Análise dos Concorrentes

Vantagens Competitivas do nosso Modelo de Negócio

MAPA DE IMPLEMENTAÇÃO

Projectos

Milestones

Mapa

ANÁLISE DE RISCO

Factores Limitativos e Obstáculos

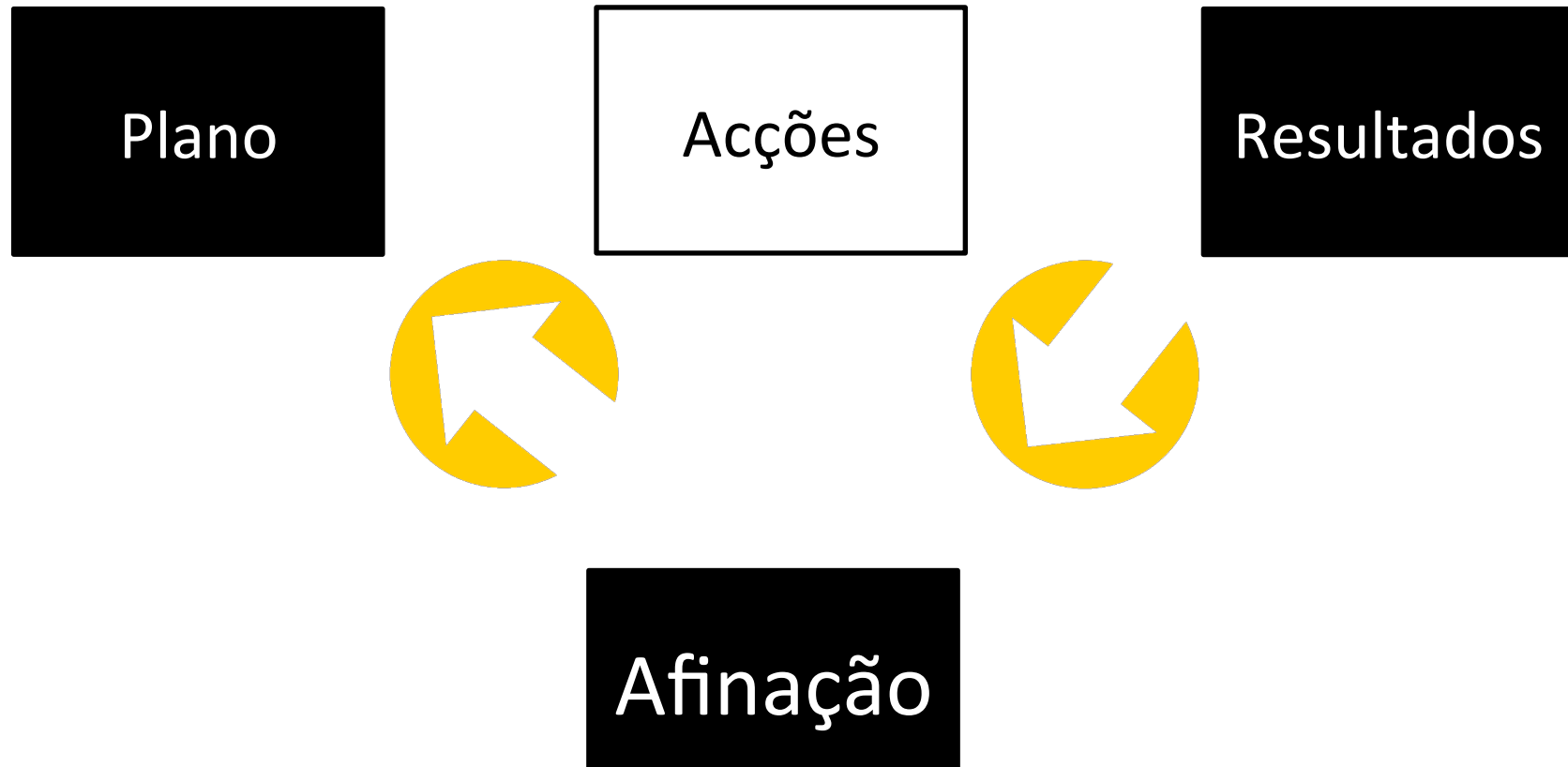
Factores Críticos de Sucesso

Riscos Específicos e Medidas que os contrariem

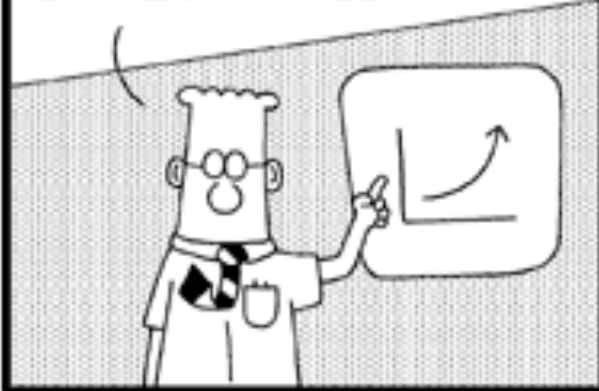
CONCLUSÃO

ANEXOS

Para que serve o plano de negócios?



AS REQUESTED, I WROTE
THE BUSINESS PLAN TO
SHOW PROFITABILITY
BY YEAR THREE.



Tradução:

“Tal como me foi pedido, redigi o plano de negócios de forma a apresentar lucros a partir do 3º ano”

1 – Razão

- Qual é Problema ou Oportunidade?
- Mercado
- Concorrência

2 – Visão

- Qual é o estado ideal?

3 – Solução

- Target
- Proposta de Valor

4 – Concretização

- Produto / Serviço
- Preço
- Promoção / Comunicação
- Distribuição

5 – Paixão

- Equipa

6 – Sustentação

- Investimento
- Fontes de Financiamento

Dúvidas



António Gaspar

antonio.gaspar@spgm.pt

Luís Matos Martins

luis.matos.martins@iscte.pt

visão

construir comunidades empreendedoras no mundo

missão

promover a atitude empreendedora e envolver diferentes stakeholders que facilitem o acesso da comunidades aos nossos serviços, transformando ideias em negócios à escala local e global

valores

audácia, honestidade e compromisso

O futuro é de quem o faz

Contactos

*Av. das Forças Armadas
Edifício ISCTE – 2W6 – 117
1649-026 LISBOA – PORTUGAL*

*(+351) 21 790 32 76
www.audax.iscte.pt
audax@iscte.pt*