

FERRAMENTAS DE ANÁLISE FINANCEIRA & COMO ESTRUTURAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

Docente: António Gaspar e Rui Ferreira

Iniciativa:



Formação:



Quais são os objetivos
de uma empresa?



Investimento

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

Ativos Fixos Tangíveis

Elementos com tradução física, que estejam afetos à atividade da empresa. Exemplos: máquinas, edifícios, viaturas, equipamento de escritório, etc.

Ativos Intangíveis

Elementos patrimoniais intangíveis, adquiridos ou desenvolvidos pela entidade, sem tradução física, afetos à sua atividade. Exemplos: marcas, patentes, software, etc.

Cash Flow Operacional

Diferença entre as **vendas** e os **gastos** associados à atividade de exploração que irão gerar recebimentos e pagamentos.

....**Como se calcula**



Definição dos cash flows:

Cash Flow Operacional

1	Vendas	x
2	Gastos Variáveis	x
3	Margem de Contribuição	1-2
4	Gastos Fixos	x
5	Meios Libertos Brutos	3-4
6	Amortizações	x
7	Resultado Operacional	5-6
8	Impostos	x
9	Resultado Líquido	7-8
10	MEIOS LIBERTOS DO PROJECTO CASH FLOW OPERACIONAL	9+6

Fundo de Maneio

Montante necessário para uma empresa poder assegurar a sua atividade normal.

Para o Fundo de Maneio contribuem:

- **Créditos concedidos (clientes) e existências (stock)**
 - Necessidades Financeiras de Exploração
- **Créditos obtidos afetos à exploração (fornecedores e estado)**
 - Recursos Financeiros de Exploração
- **Reservas de Tesouraria**



DEFINIÇÃO DOS CASH FLOWS:

Investimento em Fundo Maneio



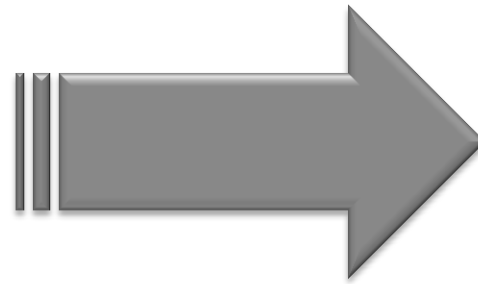
ENTÃO...



VAL (Valor atual líquido)

PAYBACK PERIOD (Período de
recuperação do investimento)

TIR (Taxa interna de rentabilidade)



O valor do dinheiro no tempo
O valor do dinheiro no tempo

COMPOSIÇÃO DA TAXA DE ATUALIZAÇÃO

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

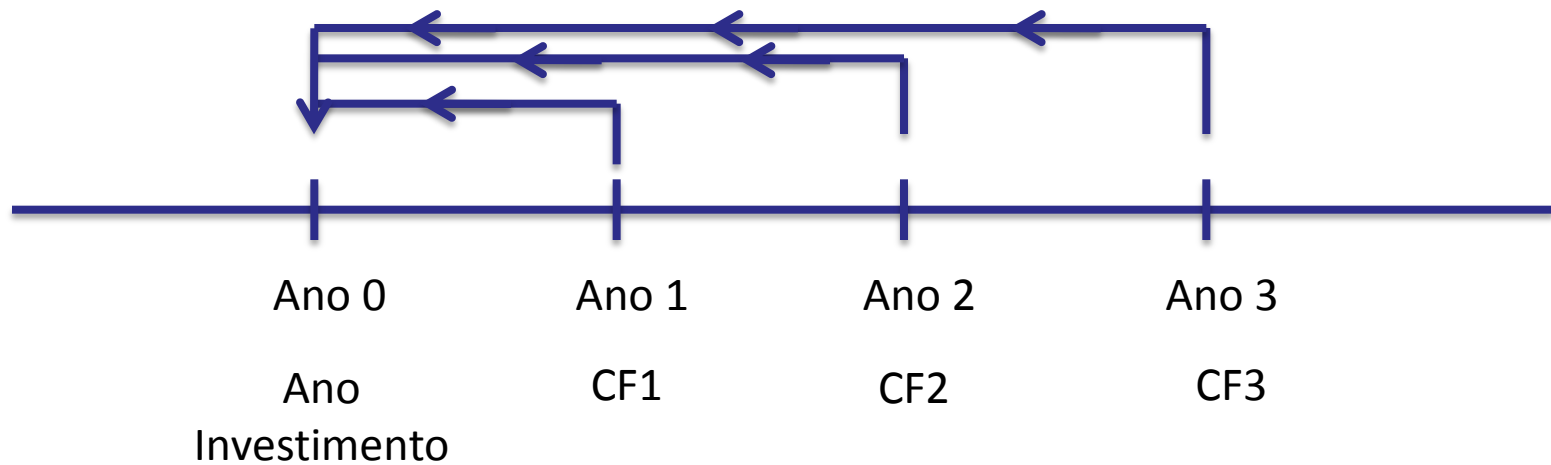
$$TA = [(1+T1) \times (1+T2) \times (1+T3)] - 1$$

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

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

T3 : [Inflação] - taxa de inflação.

Métodos de Avaliação VAL



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

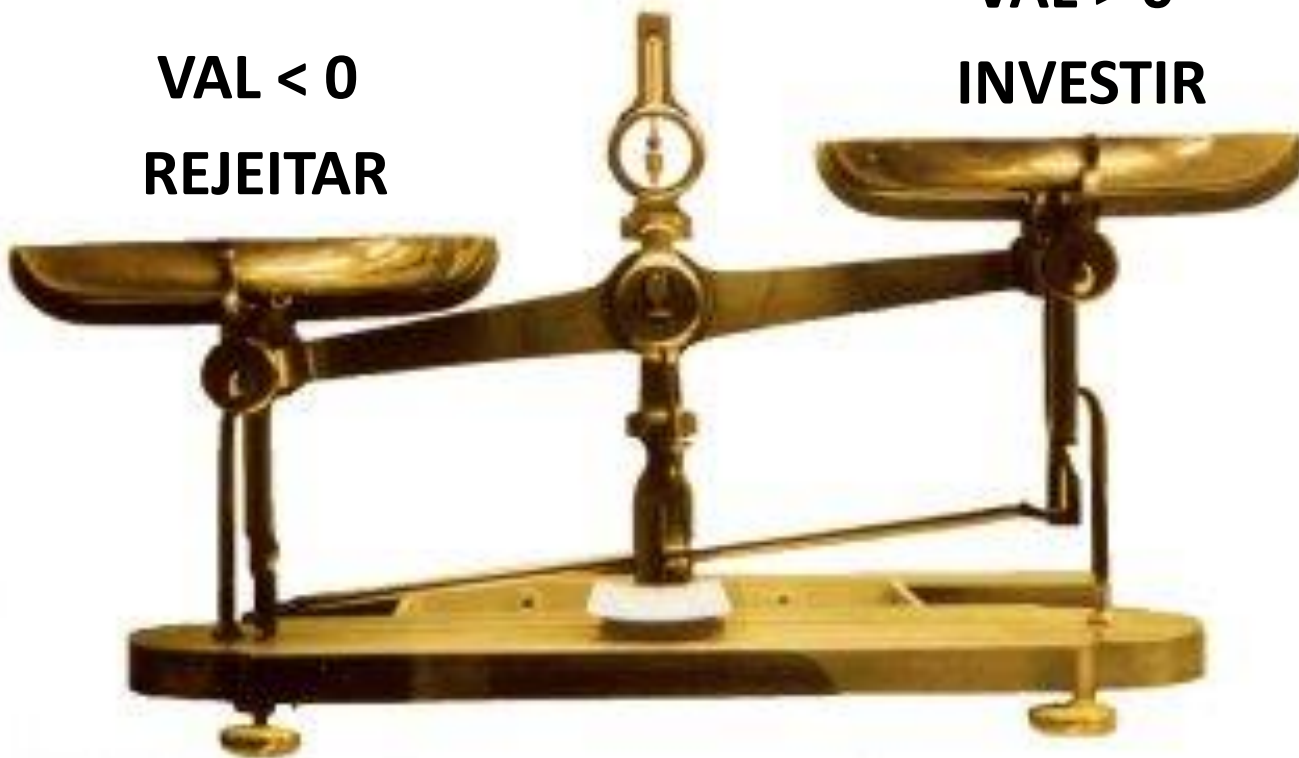
C_0 = Cash Flow inicial

C_n = Cash Flow no ano n

i = Taxa de Actualização

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO VAL

VAL < 0
REJEITAR



VAL > 0
INVESTIR

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:

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

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

TIR

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 o investimento inicial (recuperar o I_0)



Exercício





CASH IS KING!

Cashflow de Investimento/Desinvestimento (ativos e Necessidades de fundo de maneiio)
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



Tradução:

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

É um Plano base, essencial para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócio.



Plano de Negócios

- **Mercado potencial**
 - De base regional, com perspetivas de integração
- **Meios humanos**
 - Promotores vs colaboradores
- **Meios materiais**
 - Equipamento de corte, recolha, transporte, armazenagem e transformação
- **Meios financeiros**
 - Capital próprio vs capital alheio

PLANO DE ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO:

- Localização e modelo logístico;
- Equipa de promotores do negócio (motivação e *know-how*);
- Colaboradores;
- Identificação e compra de equipamento;
- Valorização de intangíveis;
- Sistemas de informação;
- Enquadramento jurídico.



PLANO DE ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO:



- Contas de exploração previsionais e decisão económica de investimento (VAL, TIR do projecto);
- Plano de financiamento e decisão global de investimento (mix de capitais próprios e capitais alheios, elencagem e escolha das fontes de financiamento);
- Orçamento de tesouraria provisional;
- Demonstrações de resultados e balanços previsionais;
- Análise de sensibilidade.

- 1 • Sumário Executivo
- 2 • Análise do Meio Envolvente
- 3 • Apresentação do Negócio e dos Promotores
- 4 • Mercado e Cliente
- 5 • Concorrência
- 6 • Análise SWOT
- 7 • Marketing Mix
- 8 • Estrutura Organizacional
- 9 • Análise de Viabilidade
- 10 • Conclusão



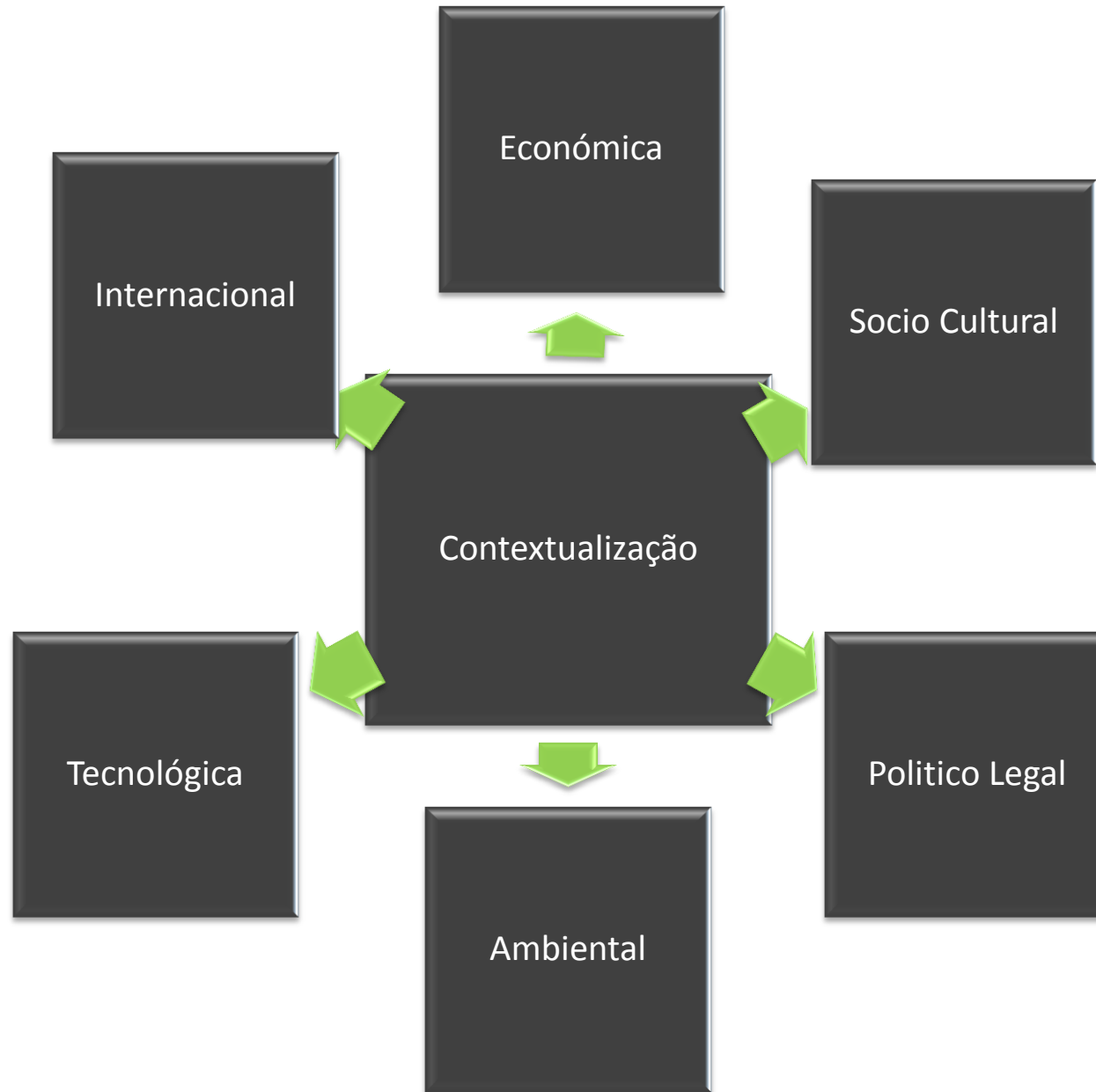
Ideia



Promotores

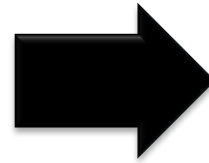


...



Apresentação da ideia
e fase de
desenvolvimento

- O que vão fazer?
- O que já fizeram?



Apresentação dos
promotores



Empresa	...	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Empresa A			
Empresa B			
Empresa C			
...			

Concorrência
direta, indireta
e escondida







Colaborador	Funções
Colaborador A	
Colaborador B	
...	

Promotores



Investimento

Exploração

Resultados por
ano

Avaliação

Financiamento



Incentivos

EMPREENDER 2020

Destinatários: PME.

Objetivo: renovar a base económica regional através de estímulos à inovação e às iniciativas empreendedoras, alinhadas preferencialmente com a Estratégia de Especialização Inteligente (RIS3 Regional), capazes de proporcionar negócios criativos e inovadores.

- Projetos de empreendedorismo qualificado e criativo com criação de novas empresas;
- Projetos simplificados (Vale empreendedorismo) – instrumento de apoio a pequenas iniciativas empresariais de PME, limitado a empresas criadas recentemente.



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

visão

construir comunidades empreendedoras no mundo

missão

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

valores

audácia, honestidade e compromisso

mantra

o futuro é de quem o faz

CONTACTOS

Audax – Centro de Empreendedorismo do ISCTE-IUL

Vodafone Labs Lisboa

Rua Correia Adriano de Oliveira – 4A

(junto à Av. das Forças Armadas – Empreendimento EPUL)

1600-312 LISBOA – PORTUGAL

(+351) 21 193 22 35

www.audax.iscte.pt

audax@iscte.pt

www.vodafonelabslisboa.pt

