



ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA E FINANCEIRA

Não pretendemos que através da leitura deste documento possas ficar habilitado a elaborar um estudo de viabilidade económica e financeira, até porque existem empresas na região que trabalham nesta área (consulta a bolsa de consultores acreditada pela AJEM), pensamos no entanto que é importante que saibas um pouco sobre os fundamentos/conceitos que estão na base para a elaboração do mesmo.

Um estudo de viabilidade económica e financeira é uma ferramenta essencial para te apoiar na decisão de ires para a frente com uma ideia de criação e/ou com um projecto de investimento numa empresa já existente. Este irá permitir-te analisar a viabilidade do teu projecto e detectar os ajustamentos necessários ao sucesso do teu negócio.

É provisional, ou seja, é baseado em determinadas previsões no que concerne a actividade da tua empresa tais como: número de produtos ou serviços que pretendes comercializar/prestar, preço atribuído aos mesmos, estimativa das vendas ou prestação de serviços efectuadas por mês/ano, crédito dado aos clientes, crédito dado pelos fornecedores, custos com o pessoal, despesas gerais em publicidade, água, luz, renda, etc. E tem em conta o investimento que pretendes fazer e as repercussões desse investimento na tua empresa, geralmente nos 3-5 anos posteriores ao projecto de investimento.

Um estudo de viabilidade económica e financeira poderá ser mais ou menos complexo normalmente dependendo do montante do projecto de investimento e da dimensão da empresa, e poderá ainda ser parte integrante do teu Plano de Negócios. Regra geral, necessitas de uma série de elementos para poderes começar a elaborar um estudo de viabilidade económica e financeira e que, com toda a certeza, ser-te-ão solicitados pela empresa que consultares. Por isso, antes de o fazeres tenta estruturar o mais possível a tua ideia.

[Para te ajudar a perceber vamos dar-te um exemplo da criação de um restaurante.](#)

Recebimentos e Pagamentos

Começa por discriminar (quanto mais pormenorizado melhor) todos os produtos que tencionas vender ou serviços que pensas prestar, e um preço unitário para cada um dele, neste caso um preço médio (Q1). Para cada um deles terás que estipular um preço e um número provisional de vendas ou de prestações desse serviço, deverás obter um valor mês e finalmente um valor ano que corresponde aos recebimentos da tua empresa.

Poderás também definir o teu preço em função dos teus custos, ou seja, começares por identificar as várias despesas associadas à aquisição/compra do produto que vais comercializar e/ou serviço que vais prestar. Neste caso do restaurante, tomamos como referência os preços médios de mercado praticados pela concorrência directa, ou seja restaurantes com um produto e/ou serviço similar.



Quadro 1

Previsão dos Preços Unitários por Serviço (unidade Euros)

Os preços unitários considerados são preços médios praticados na Madeira
Por se tratar de um restaurante, decidimos utilizar 5 tipos de serviço usando sempre o preço médio

Produtos/Serviços	2003	2004	2005	2006	2007
Entradas	6,7	7,0	7,3	7,6	7,9
Prato de Peixe	8,5	8,8	9,2	9,5	9,9
Prato de Carne	6,5	6,7	7,0	7,3	7,6
Sobremesas	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9
Bebidas e Cafés	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6

Tomando como base os cinco pratos, fazes uma estimativa de quantos poderás vender no primeiro ano de actividade (vai depender do número de mesas que tiveres, do teu segmento-alvo, se serves almoços e jantares, etc.)

Multiplicas então o preço base (preço médio que calculaste) pelo número de pratos que pensas vender por ano e tens uma previsão das receitas (Quadro 2 e 3).

Quadro 2

Previsão de Quantidade Total Produto/Serviço

Produtos/Serviços	2003	2004	2005	2006	2007
Entradas	2.980	3.099	3.223	3.352	3.486
Peixes	8.640	8.986	9.345	9.719	10.108
Carnes	5.760	5.990	6.230	6.479	6.738
Sobremesas	5.760	5.990	6.230	6.479	6.738
Bebidas e Cafés	13.680	14.227	14.796	15.388	16.004

Quadro 3

Previsão de Receitas

Produtos/Serviços	2003	2004	2005	2006	2007
Entradas	20.067	21.704	23.475	25.391	27.463
Peixes	73.263	79.242	85.708	92.702	100.266
Carnes	37.350	40.398	43.694	47.260	51.116
Sobremesas	14.365	15.538	16.805	18.177	19.660
Bebidas e Cafés	30.706	33.212	35.922	38.853	42.023
Total	175.751	190.093	205.604	222.382	240.528



É evidente que para vender terás que comprar as matérias-primas e/ou produtos (hortícolas, carne, peixe, batatas, etc.) para poderes confeccionar os pratos.

Normalmente deverás apontar para uma margem entre os custos totais (quadro 4) e as receitas (quadro 3). Ou seja, a diferença entre os preços médios por pratos que definiste e os custos da confecção dos mesmos irás chegar à tua margem bruta.

Quadro 4

Previsão de Custos Totais

 Materiais	2003	2004	2005	2006	2007
Entradas	14.047	15.193	16.433	17.773	19.224
Peixes	51.284	55.469	59.995	64.891	70.186
Carnes	26.145	28.278	30.586	33.082	35.781
Sobremesas	10.056	10.876	11.764	12.724	13.762
Bebidas e Cafés	21.494	23.248	25.145	27.197	29.416
TOTAL	123.026	133.065	143.923	155.667	168.370

Acabas por ficar com uma ideia dos recebimentos e pagamentos totais da actividade da tua empresa (quadro 5). Como se trata de um restaurante, as vendas são pagas a pronto por isso não prevemos crédito a clientes. Para simplificar também não foram previstos créditos de fornecedores.

Quadro 5

RECEBIMENTOS

Prazo de recebimentos a pronto pagamento.

 DESIGNAÇÃO	2000	2001	2002	2003	2004
Venda de Prod./Serviços	175.751	190.093	205.604	222.382	240.528
Recebimentos	175.751	190.093	205.604	222.382	240.528

PAGAMENTOS

Não se admitiu qualquer crédito para o pagamento das despesas

 DESIGNAÇÃO	2000	2001	2002	2003	2004
Compras	123.026	133.065	143.923	155.667	168.370
Pagamentos	123.026	133.065	143.923	155.667	168.370



Como é óbvio os teus cálculos não ficam por aqui, terás outros custos como ordenados (custos com o pessoal – quadro 6) e despesas gerais como água, luz, rendas, etc. (chamados de FSE – Fornecimento e Serviços Externos – Quadro 7).

Assim, e em termos de custos com o pessoal decidiu-se criar 4 postos de trabalho, numa 1.ª fase e, para simplificar o processo, estes serão remunerados com o ordenado mínimo que, como sabes é de € 354,96. Não te esqueças que terás que prever o pagamento de encargos sociais (Segurança Social) para os postos de trabalho criados.

Assim temos:

Quadro 6

ENCARGOS COM PESSOAL

No quadro abaixo apresenta-se o cálculo dos salários e encargos sociais a preços correntes. Determina - se, também, o volume de pagamentos, admitindo um prazo de 2 meses para os Encargos sociais.

Categorias	Rem.base	Nº trab.	2003	2004	2005	2006	2007
			Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Gerente	354,96	1	4.969	5.218	5.479	5.753	6.040
Cozinheiro	354,96	1	4.969	5.218	5.479	5.753	6.040
Empregado de 1.ª	354,96	1	4.969	5.218	5.479	5.753	6.040
Empregado de 1.ª	354,96	1	4.969	5.218	5.479	5.753	6.040
Sub - Total	1.065	4	14.908	15.654	16.436	17.258	18.121
Encargos Sociais			3.541	3.718	3.904	4.099	4.304
Total remuneração e							
Encargos Sociais			18.449	19.371	20.340	21.357	22.425
Saldo de fim de ano		4	1.012	1.062	1.115	1.171	1.230
Pagamentos			17.943	18.309	19.225	20.186	21.195

Outro tipo de custos que deverás ter em conta são os gastos gerais (FSE – Fornecimentos e Serviços externos – Quadro 7) que incluem rendas, águas, luz, despesas de representação, comunicações, etc.

Quadro 7

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

Optou-se por considerar uma liquidação imediata para este tipo de serviços

Considerou-se um aumento médio anual de 5% para estes fornecimentos e serviços

Descrição	2003	2004	2005	2006	2007
. Electricidade	2.494	2.569	2.646	2.725	2.807
. Combustíveis	1.247	1.284	1.323	1.363	1.404
. Água					
. Livros e documentos técnicos	249	257	265	273	281
. Comunicações	1.496	1.541	1.588	1.635	1.684



. Rendas	3.990	4.110	4.233	4.360	4.491
. Seguros	2.494	2.569	2.646	2.725	2.807
. Material de Escritório	50	51	53	55	56
. Desp. de Representação	599	617	635	654	674
. Conserv. e reparações	2.494	2.569	2.646	2.725	2.807
. Limpeza Higiene e Conforto	1.995	2.055	2.117	2.180	2.246
. Prest. de Serv. Especializ.	499	514	529	545	561
. Deslocações e Estadas		0	0	0	0
. Outros serviços	748	771	794	818	842
Total dos FSE	18.356	18.906	19.474	20.058	20.660
Crédito Médio (2 mês)	3.059	3.151	3.246	3.343	3.443
Pagamento do ano	15.296	15.755	16.228	16.715	17.216
Ano anterior		3.059	3.151	3.246	3.343
Total	15.296	18.815	19.379	19.960	20.559

Resumindo e até aqui:

1. Definiste o tipo de produto/serviços;
2. Atribuíste um preço médio;
3. Estimaste o número de produtos que irias vender ou serviços que irias prestar;
4. Identificaste as despesas associadas à venda desse produto/serviço;
5. Chegaste a um valor de recebimentos e pagamentos anual;
6. Definiste o número de pessoas a empregar e os custos associados para empresa – Custos com Pessoal;
7. Identificaste os gastos gerais – FSE (água, luz, rendas, etc...)

Passamos agora para uma fase fundamental do estudo – Plano Global de Investimento e Plano de Financiamento – Quadros 8 e 9. Ou seja, para iniciares a tua actividade (neste caso o restaurante) vai ser necessário investires (cadeiras, fornos, arcas, mobiliário, artigos de decoração, etc.) e para investires vai ser necessário encontrares e/ou seleccionares fontes de financiamento.

Identifica todos os investimentos que sejam necessários para dares início à actividade e depois agrupa-os tendo em conta as seguintes rubricas:



Quadro 8

PLANO GLOBAL DE INVESTIMENTO

	2003		
	VALOR	IVA	TOTAL
A) Capital Fixo Corpóreo	36.786	4.782	41.569
. Terrenos			
. Infra – estruturas			
. Adaptação de instalações	28.282	3.677	31.958
. Equipamentos produtivos	6.729	875	7.604
. Equipamentos administrativos	1.776	231	2.007
. Transp, seguros, manuseam e montagem de equip.			
. Material de carga e transporte			
B) Capital Fixo Incorpóreo	1.496	195	1.691
. Estudos, projectos	1.496	195	1.691
. Escrituras e outras despesas de constituição e arranque			
. Gráfica linha, impressos, publicidade			
C) Diversos	2.539		2.539
D) Fundo de Maneio			
Total	40.822	4.977	45.798

Neste exemplo o espaço carecia de remodelações para poder funcionar como um restaurante, assim os seus sócios decidiram investir na adaptação de instalações – €28.282. Foi necessário também adquirir todo o equipamento produtivo, ou seja, fogões, frigoríficos, arcas, etc. no valor de €6.729. Decidiram ainda investir em equipamentos administrativos para o escritório (informático, secretárias, etc.) no valor de €1.776. Finalmente, precisaram de elaborar um projecto de arquitectura e, recrutaram ainda uma empresa de consultoria para lhes fazer o estudo de viabilidade económica e financeira, tudo isto no valor de € 1.496. Em suma, este restaurante precisa de um investimento total de € 40.822 para estar em condições de iniciar a sua actividade. Agora que definimos o investimento total, vem a célebre pergunta: Como é que eu vou financiar este projecto? Estamos pois a falar de financiamentos, e do próximo quadro – Plano de Financiamento – quadro 9.

Quadro 9

PLANO DE FINANCIAMENTO

	2003	%
APLICAÇÕES		
Investimento total	40.822	100%
ORIGENS		
1. Capitais Próprios		
Capital Social	5.000	12%
2. Capitais Alheios		
Empréstimos Bancários	17.452	43%
3. Subsídio	18.370	45%
Total	40.822	100,00%



Genericamente, e ao nível dos financiamentos podemos identificar 3 tipos:

- a. Capitais Próprios (próprio dinheiro dos sócios podendo ser convertido em capital social da empresa no caso de uma sociedade por quotas);
- b. Capitais Alheios (como o próprio nome indica, tem a ver com o dinheiro vindo de entidades externas como por exemplo a banca sob a forma de empréstimos);
- c. Subsídios/Incentivos Estatais, Regionais e Europeus (existem vários tipos de incentivos que as empresas se podem habilitar a receber através de uma candidatura, normalmente, a fundos comunitários)

Neste caso os sócios da empresa, através do capital social da sua empresa, contribuíram com cerca de 12% do investimento (€5.000), cerca de 43% foram buscar à banca através de um empréstimo (€17.452) e os restantes 45% foram suportados através de uma candidatura a um incentivo/subsídio comunitário (€18.370), perfazendo assim a totalidade do investimento.

Para simplificar o processo, e mais uma vez lembramos que não pretendemos que fiques apto a elaborar um estudo de viabilidade mas sim que possas ficar a conhecer um pouco melhor os conceitos e princípios que estão na base da sua elaboração, passamos agora para os quadros que irão fornecer dados importantes relativamente a viabilidade económica e financeira. Assim temos os quadros 10, 11 Demonstração de Resultados Provisionais e Balanço.



Quadro 10

A Demonstração de Resultados e o Balanço Provisoriais resumem no fundo toda a actividade da empresa ao longo do ano em causa.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PROVISIONAIS DA EMPRESA

Rubricas	2000	2001	2002	2003	2004
<u>Proveitos e Ganhos</u>					
1. Prestação de serviços	(a)175.751	190.093	205.604	222.382	240.528
2. Variação da Produção					
3. Outros Proveitos Operacionais					
4. Proveitos e Ganhos Financeiros					
5. Proveitos e Ganhos Extraordinários	(b)2.351	2.351	2.351	2.351	2.351
6. Proveitos Totais	178.103	192.444	207.956	224.733	242.879
<u>Custos e perdas</u>					
7. Custo Merc. V. Mat. Consumidas	(c)123.026	133.065	143.923	155.667	168.370
8. Fornecimento e Servi. Externos	(d)18.356	18.906	19.474	20.058	20.660
9. Encargos com o Pessoal	(e)18.449	19.371	20.340	21.357	22.425
10. Amortizações do exercício	(f)4.044	4.045	4.045	2.699	2.255
11. Provisões do exercício					
12. Impostos					
12.1. Indirectos					
12.2. Directos					
13. Outros cust. operacion.					
14. Custos e perdas extraordinárias					
15. Custos Totais	163.875	175.388	187.782	199.781	213.709
16. Resultados antes Encargos Financeiros e Imp. S/Rend. (7-16)	(g)14.228	17.056	20.174	24.952	29.170
17. Encargos Financeiros	873	818	600	382	164
17.1. de funcionamento					
17.2. de financiamento	(h)873	818	600	382	164
18. Result. antes de impostos (17- 18)	(i)13.355	16.238	19.574	24.570	29.007
19. Imposto Rendimento do Exercício	(j)4.274	5.196	6.264	7.862	9.282
20. RESULT. LIQUIDO	(k)9.082	11.042	13.310	16.708	19.724



Demonstração de Resultados Provisionais (quadro 10)

Na demonstração de resultados provisionais, calculas todos os proveitos e ganhos e todos os custos e perdas que estimaste ao longo do ano.

Para chegares ao resultado líquido, somas:

Os proveitos e Ganhos Totais (neste caso a prestação de serviços (a) + Proveitos e Ganhos Extraordinários (b) (relacionado com o incentivo que neste caso a empresa recebeu) e subtraís os Custos Totais.

Estes Custos Totais estão relacionados com as Despesas referentes à prestação dos serviços (Custo de Matérias Vendidas e Matérias consumidas(c)), com os Fornecimentos e Serviços Externos(d) (lembreste do ponto anterior – quadro 7) e ainda com os Encargos com Pessoal (e) (quadro 6). Além destes custos tens ainda a amortização do exercício (f), que embora a sua determinação seja mais complexa é importante que fiques com a noção que todo o investimento que este restaurante fez (equipamento, remodelações, estudos) tem um determinado valor na altura da compra, mas depois tem uma determinada depreciação, ou seja, não vale o mesmo no ano seguinte.

O valor dessa depreciação é dado sob uma forma de uma taxa fixa anual. O valor encontrado e que consta da Demonstração de resultados, é obtido através dessa taxa sobre o valor da compra, neste caso tens €4.045 de amortização nos 3 primeiros anos e €2.269 no 4.º ano e €2.255 no 5.º ano. Isto acontece porque nos primeiros 3 anos foram amortizadas determinadas despesas de investimento que depois são subtraídas ao activo, ou seja:

Se para a elaboração de um estudo tinhas um valor de investimento de €1.500, e se a taxa de amortização a aplicar (em termos de investimentos desta natureza) é de 33.33%, ao fim de 3 anos o valor deste despesa será abatida por completo ao imobilizado da empresa.

Depois de determinares os proveitos e ganhos totais e os custos e perdas totais, a diferença entre ambos dar-te-á os resultados antes de encargos (g).

Terás ainda que deduzir os encargos financeiros (h) (resultantes de dividas a terceiros – empréstimos bancários) para obteres os resultados antes de impostos (i), e o imposto sobre o rendimento(J) (conhecido por IRC - que neste momento se situa nos 32% dos resultados obtidos pelas empresas).

Acabas por chegar, finalmente, ao resultado líquido (k) da actividade da tua empresa no ano em causa e nos anos subsequentes. Aquilo a que normalmente se chama o lucro da empresa. Representa a diferença entre todas as receitas e todas as despesas durante um ano de exercício, depois de pagos todos os impostos. Aparece tanto no Balanço (Situação Líquida) como na Demonstração de Resultados. Uma empresa com boa saúde financeira, deve ter sempre Resultados Líquidos positivos



BALANÇOS PROVISIONAIS DO PROJECTO

Preços Correntes

Unidades em
contos

DESIGNAÇÃO		2003	2004	2005	2006	2007
Activo						
1. Imobilizado						
1.1. Imobilizações Incorpóreas	43+441/6+449	4.035	4.035	4.035		
Amort. Imb. Incorpóreo		1.345	2.691	4.035		
1.2 Imobilizações Corpóreas	42+441/6+448	36.786	36.786	36.786	36.786	36.786
Amort. Imob. Corpóreo		2.699	5.398	8.097	10.796	13.051
1.3 Investimentos Financeiros	41+441/6+447					
Amortizações Finan.						
2. Créditos de Médio Longo Prazo						
3. Circulante		19.119	34.538	50.919	69.902	91.299
3.1 Existências	32 a 37					
3.2 Créditos de Curto Prazo	21+22+23+24+25+26	509				
3.3 Títulos Negociáveis	15+18					
3.4 Disponível	11+12+13+14	18.610	34.538	50.919	69.902	91.299
4. Acréscimos e Diferimentos	27					
5. Total do Activo (1+2+3+4)		55.897	67.271	79.608	95.892	115.034
CAPITAL PRÓPRIO						
6. Capital Próprio /Social	51+52+54	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
7. Prestações suplementares	53					
8. Reservas	55 a 58					
9. Resultados Transitados	59		9.082	20.124	33.434	50.142
10. Resultados Líquidos	88	9.082	11.042	13.310	16.708	19.724
11. Dividendos Antecipados	89					
14. TOTAL CAP. PRÓPRIO (9+10+11+12+13)		14.082	25.124	38.434	55.142	74.866
PASSIVO						
13. Prov. p / riscos e encargos	29					
14. Dívidas a Terceiros						
Médio/Longo Prazo	21 a 26	17.452	17.452	17.452	17.452	17.452
14.1. Empréstimos Obtidos	23	17.452	17.452	17.452	17.452	17.452
14.2. Suprimentos	25					
14.3. Outros	21+22+24+26					
15. Dívidas a Terceiros						
Curto prazo	21 a 26	8.345	11.028	12.405	14.332	16.101
15.1. Dívidas a Instituições de crédito	23					
15.2. Fornecedores	22	3.059	3.151	3.246	3.343	3.443
15.3. Sector Público Estatal	24	4.274	6.815	8.044	9.818	11.428
15.4. Outros	21+25+28	1.012	1.062	1.115	1.171	1.230
16. Acréscimos e Diferimentos	27	16.018	13.667	11.316	8.964	6.613
19. TOTAL DO PASSIVO (15+16+17+18)		41.815	42.147	41.173	40.749	40.166
20. TOT. DO CAP. PRÓPRIO E PASSIVO (14+19)		55.897	67.271	79.608	95.892	115.034



Balanço Provisional (quadro 11)

O Balanço provisional do projecto traduz a actividade da empresa em cada ano e é um documento contabilístico que retracts a posição financeira de uma empresa num determinado momento, listando os bens e os direitos (o activo), por um lado, e as obrigações da empresa perante terceiros (o passivo), por outro, rege-se pela equação "Activo = Passivo + Situação Líquida ou Capital Próprio"

O Balanço começa pelo ACTIVO e nesse campo pelo Imobilizado (também conhecido por activo fixo): Imobilizações corpóreas – Aplicações tangíveis de carácter permanente, de uma empresa, como por exemplo, terrenos, edifícios e equipamento, etc. e Imobilizações incorpóreas – Aplicações intangíveis de carácter permanente, de uma empresa, tais como despesas de instalação, despesas de investigação e desenvolvimento, trespases, etc. Conjuntamente com as respectivas amortizações anuais, que abatem o valor contabilístico de balanço dos activos imobilizados de uma empresa, em função do seu uso e desgaste, ou da sua vida económica.

Tens ainda o Activo Circulante de uma empresa, isto é, aquele que é, facilmente, convertível em numerário num prazo inferior a 1 ano (exemplos: caixa, depósitos, existências, clientes, etc.)

Chegamos à parte do Capital próprio. Aqui encontras, o Capital Social que é o Conjunto de fundos postos definitivamente à disposição de uma empresa pelos seus proprietários. É, no fundo, o dinheiro que os empresários colocam nas empresas para dar início à sua actividade. Aparece no Balanço integrado na Situação Líquida sendo por isso considerado um capital próprio. Existem normalmente limites mínimos estipulados por lei para diferentes tipos de empresas. Este valor, no entanto, pode e deve aumentar em função da expansão da empresa.

Além de outras rubricas, tens também os resultados líquidos que foram determinados no quadro anterior (10) – Demonstração de Resultados Provisionais.

Logo abaixo encontras o PASSIVO, que corresponde às obrigações assumidas por uma empresa relativamente aos seus credores, sobre a forma de dívidas a pagar (Empréstimos bancários, de sócios, fornecedores de imobilizado, de matéria-prima, etc.). Dentro destas, tens o Passivo a médio e longo prazo – Dívidas contraídas por uma empresa que se vencem por prazos superiores a um ano; e o Passivo de curto prazo – Também designado de Passivo Circulante. Representa todas as dívidas que, em princípio, devem ser reembolsadas num prazo máximo de um ano.

Não te esqueças que no Balanço:

"Activo = Passivo + Situação Líquida ou Capital Próprio"