



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Nuno Filipe Quintas Mendes

PLANO DE NEGÓCIOS: “QUINAS SPORTS BAR”

**Trabalho de Projeto no âmbito do Mestrado em Gestão, orientado pelo
Professor Doutor Pedro Marcelo Amado Garcia da Rocha Torres e
apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra**

outubro de 2021

Agradecimentos

Ao longo destes últimos meses, período no qual realizei o meu Trabalho de Projeto, inúmeras foram as pessoas que contribuíram para que este percurso tivesse um desfecho tão positivo.

Desde já, quero agradecer a todos os meus amigos de faculdade que me ajudaram a chegar até aqui. Sem dúvida o apoio deles foi fundamental para chegar a esta fase, fase esta que me permite concluir mais uma etapa da minha vida. Agradecer também, a três pessoas que tiveram um papel decisivo em toda esta jornada, mesmo não sabendo, aos meus colegas de casa, Filipa, Davide e Rita. O meu muito obrigado.

Ainda no âmbito académico, quero agradecer ao Professor Pedro Torres por ter tido um papel fundamental na realização deste Trabalho de Projeto, e por todo o apoio e ajuda que demonstrou ao longo do tempo. Desde forma, deixo já aqui a minha palavra de apreço e o meu muito obrigado por tudo.

Finalmente, um grande obrigado à minha família porque, sem dúvida, foram o meu maior apoio durante o período em que realizei este Trabalho de Projeto. Um obrigado muito grande a quatro pessoas incríveis, Artur, Paula, Filipa e Beatriz.

Resumo

O presente trabalho visa desenvolver um Plano de Negócios na área da restauração, tendo por base um conceito pouco usual em Portugal, uma vez que se centra na criação de um Bar Desportivo, denominado “Quinas Sports Bar”. Por ser um conceito pouco usual em Portugal, e na sua zona de implementação, concretamente a cidade de Santarém, tem como missão destacar-se pelo seu *design*, envolvendo os seus possíveis clientes num ambiente desportivo, capaz de substituir os recintos desportivos com igual qualidade.

Os dados analisados neste projeto, serão capazes de traduzir o potencial do negócio, assim como a sua viabilidade futura. O “Quinas Sports Bar” apresenta indicadores económicos e financeiros bastante positivos, o negócio apresenta um VAL positivo de 525 263,97€, a TIR tem um valor de 18,92%, e o período de recuperação do investimento é, aproximadamente, de 7 anos. Todavia, será também realizada uma análise completa de todo o mecanismo de operações, que terão de ser desenvolvidas para a sua implementação e possível sucesso.

O trabalho apresentado, na sua maioria, reflete a estrutura do guia explicativo do IAPMEI “Como elaborar um Plano de Negócios”. Efetivamente, este Plano de Negócios terá dois setores que serão fundamentais: a proposta de valor, para o cliente, e a rentabilidade e a sustentabilidade do negócio, para o empreendedor.

Palavras-Chave: Bar desportivo, Plano de Negócios, Rentabilidade

Abstract

This work aims to develop a catering-type business plan, based on an unusual concept in Portugal, as it focuses on the creation of a sports bar, called “Quinas Sports Bar”. As this is an unusual concept in Portugal, including the location, specifically the city of Santarém, it is its mission to stand out for the design, involving the potential customers in a sporting environment, capable of replacing the normal sports venues with equal quality.

The data analyzed in this project will be able to translate the potential of the business, as well as its future viability. Thus, a wide range of economic and financial indicators will be studied, and a complete analysis of the entire operating mechanism will be carried out, which will have to be developed for its implementation and possible success.

The work presented, for the most part, reflects the structure of the IAPMEI explanatory guide “Como elaborar um Plano de Negócios”. Effectively, this business plan will have two sectors that will be fundamental: the value proposition, for the customer, and the profitability and sustainability of the business, for the entrepreneur.

Keywords: Sports Bar, Business Plan, Profitability

Lista de Siglas

CAPM - *Capital Asset Pricing Model*

EOEP – Estado e Outros Entes Públicos

ETI – Equivalente a Tempo Integral

FSE – Fornecimento e Serviços Externos

IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

INE – Instituto Nacional de Estatística

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

PIB – Produto Interno Bruto

Re – Rentabilidade Esperada

Rf – *Risk Free*

Rm – Rentabilidade de Mercado

S&P 500 - *Standard & Poor's 500*

TIR – Taxa Interna de Rentabilidade

VAL – Valor Atual Líquido

WACC - *Weighted Average Cost of Capital*

Índice Geral

Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract.....	iv
Lista de Siglas.....	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO II – MÉTODO, AMOSTRA, ANÁLISE PRELIMINAR.....	2
Métodos e Técnicas de Recolha.....	2
Análise de Dados	3
Caracterização da Amostra	3
Apresentação do Negócio	5
CAPÍTULO III – ANÁLISES ESTRATÉGICAS DO PROJETO E POSICIONAMENTO .	9
Análise PESTEL.....	9
Fatores Políticos.....	10
Fatores Económicos.....	12
Fatores Sociais	15
Fatores Tecnológicos	21
Fatores Ambientais	26
Fatores Legais.....	31
Análise das 5 Forças de Porter.....	34
Ameaça de novas entradas.....	35
Poder negocial dos fornecedores	36
Poder negocial dos clientes.....	37
Ameaça de Produtos Substitutos	37
Rivalidade entre os concorrentes	38
Posicionamento.....	41
CAPÍTULO IV – OPORTUNIDADES E AMEAÇAS.....	42
CAPÍTULO V – O PROJETO.....	43
Sumário Executivo.....	43
Pressupostos do Projeto	45
1.1. Taxas e Impostos	45
1.2. Ciclo Médio de Exploração	48
1.3. Produtos que serão vendidos no “Quinas Sports Bar”.....	49
1.4. Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)	51
1.5. Taxas de Inflação	53
1.6. Preços de compra e de venda.....	55

2. Projeções de Vendas	57
2.1. Projeções de Vendas a 10 meses (sem os meses de julho e agosto).....	57
2.2. Projeções de Vendas a 2 meses (meses de julho e agosto).....	59
Projeções Financeiras	60
3. Componente Financeira	60
3.1. Volume de Negócios.....	61
3.2. Fornecimento e Serviços Externos e Compras de Matérias	63
3.3. Pagamentos/Recebimentos	65
3.4. Amortizações e Depreciações.....	67
3.5. Reinvestimentos.....	69
3.6. Estado e Outros Entes Públicos	69
3.7. Plano de Crédito	71
3.8. Plano Mensal de Crédito.....	73
4. Custos com o Pessoal.....	76
5. Apuramento do IVA	79
6. Demonstrações Financeiras	81
6.1. Demonstração de Resultados.....	81
6.2. Balanço	83
7. Investimentos em necessidades	85
8. Tesouraria	87
9. Cash-Flow.....	89
Avaliação do Projeto.....	91
10. Valor Atual Líquido (VAL) e Taxa Interna de Rendibilidade.....	91
11. Payback.....	97
12. Análise de Sensibilidade.....	98
13. Análise de Cenários	103
14. Ponto Crítico e Indicadores	106
CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO.....	109
Bibliografia.....	111
ANEXOS.....	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Planta do “Quinas Sports Bar”

Figura 2 – “Tribuna Sports Bar”, Vila Nova de Gaia

Figura 3 – “Real Sports Bar”, Lisboa

Figura 4 – “Topo Sul”, Santarém

Figura 5 – As 5 forças de Porter

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Síntese do Modelo das 5 forças de Porter

Tabela 2 – Oportunidades e Ameaças

Tabela 3 – Taxas e Impostos

Tabela 4 – Ciclo Médio de Exploração

Tabela 5 – Entradas e Pratos Principais

Tabela 6 – Bebidas

Tabela 7 – Sobremesas

Tabela 8 – Fornecimento e Serviços Externos

Tabela 9 – Taxas de Inflação

Tabela 10 – Estudo dos preços de compra e de venda

Tabela 11 – Volume de Negócios

Tabela 12 – Fornecimento e Serviços Externos e Compra de Matérias

Tabela 13 – Pagamentos/Recebimentos

Tabela 14 – Amortizações e Depreciações

Tabela 15 – Estado e Outros Entes Públicos

Tabela 16 – Plano de Crédito

Tabela 17 – Plano Mensal de Crédito

Tabela 18 – Custos com o Pessoal

Tabela 19 – Taxas de Retenção

Tabela 20 – Apuramento do IVA

Tabela 21 – Demonstrações de Resultados

Tabela 22 – Balanço

Tabela 23 – Investimento em Necessidades

Tabela 24 – Tesouraria

Tabela 25 – *Cash-Flow*

Tabela 26 – Cálculo do VAL e da TIR

Tabela 27 – *Payback*

Tabela 28 – Aumento do Volume de Vendas

Tabela 29 – Diminuição das Vendas

Tabela 30 – Diminuição dos Fornecimentos e Serviços Externos

Tabela 31 – Aumento do Preço de Compra

Tabela 32 – Aumento do Preço das vendas Vs. Fornecimentos de serviços Externos

Tabela 33 - Aumento das Vendas Vs. Preço de Compra

Tabela 34 – Ponto Crítico

Tabela 35 - Indicadores económico-financeiros

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Índice de percepção de corrupção

Gráfico 2 – Taxa de Inflação (Taxa de Variação do Índice de Preços no Consumidor): total e por consumo individual por objetivo

Gráfico 3 – População residente: total e por grandes grupos etários Indivíduo

Gráfico 4 – Consumo Privado (base = 2016)

Gráfico 5 – Despesas e consumo final no território económico: total e por produto (base = 2016)

Gráfico 6 – Empresas nascidas: total e por setor de atividade económica Empresa

Gráfico 7 – Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica

Gráfico 8 - Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade mais elevado completo

Gráfico 9 - Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB: por setor de execução. Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB

Gráfico 10 - Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns setores de atividade (2003-2015)

Gráfico 11 - Resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados (%)

Gráfico 12 - Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%)

Gráfico 13 - Potencial de efeito de estufa: total, das atividades económicas e das famílias

Gráfico 14 - Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns setores de emissões de emissões de gases

Gráfico 15 - Posicionamento do “Quinas Sports Bar”

Gráfico 16 - Variação do VAL quando se tem em conta a TIR

Gráfico 17 - Aumento do volume de vendas

Gráfico 18 – Diminuição das Vendas

Gráfico 19 - Diminuição dos Fornecimentos e Serviços Externos

Gráfico 20 - Aumento do Preço de Compra

Gráfico 21 - Aumento do Preço das vendas Vs. Fornecimentos de Serviços Externos

Gráfico 22 - Aumento das Vendas Vs. Preço de compra

Gráfico 23 - Ponto Crítico

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1 – Questionário “Sports Bar ou Bar Desportivo”
- Anexo 2 – Dados obtidos através do questionário
- Anexo 3 - Índice de perceção de corrupção
- Anexo 4 - Taxa de Inflação (Taxa de Variação do Índice de Preços no Consumidor): total e por consumo individual por objetivo
- Anexo 5 - População residente: total e por grandes grupos etários
- Anexo 6 - Consumo Privado
- Anexo 7 - Despesa de consumo final no território económico: total e por produto (base=2016)
- Anexo 8 - Empresas nascidas: total e por setor de atividades económica
- Anexo 9 - Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica
- Anexo 10- Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade mais elevado completo
- Anexo 11 - Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB
- Anexo 12 - Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns sectores de atividade económica (2003-2015)
- Anexo 13 - Resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados (%)
- Anexo 14 - Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%)
- Anexo 15 - Potencial de efeito de estufa: total, das atividades económicas e das famílias
- Anexo 16 - Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns sectores de emissões de gases
- Anexo 17 – Descrição do investimento
- Anexo 18 – Descrição e valor a pagar pelos equipamentos
- Anexo 19 – Taxas e Impostos

Anexo 20 – Fornecimentos e serviços Externos

Anexo 21 – Tabela dinâmica da lotação do espaço e possíveis valores gastos pelos clientes

Anexo 22 – Custos com o pessoal

Anexo 23 – Volume de negócios

Anexo 24 – Fornecimento e Serviços Externos e Compra de Matérias

Anexo 25 – Pagamentos/Recebimentos

Anexo 26 – Amortizações e Depreciações

Anexo 27 – Estado e Outros Entes Públicos

Anexo 28 – Demonstração de Resultados

Anexo 29 – Balanço

Anexo 30 – Investimentos em Necessidades

Anexo 31 – Tesouraria

Anexo 32 – *Cash-Flow*

Anexo 33 - *Free Cash-Flow*

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

O Plano de Negócios em estudo será intitulado de “*Quinas Sports Bar*”, sendo este um conceito pouco usual em Portugal. Neste sentido, a base da sua criação prende-se com o seu *design* inovador e a sua capacidade de transportar o cliente para um lugar onde estará envolvido num ambiente desportivo, destacando-se dos outros estabelecimentos concorrentes.

Assistir a um jogo de futebol, de basquetebol, de hóquei, ou de qualquer outra modalidade desportiva, está longe de ser uma necessidade fulcral do dia a dia das pessoas. Ainda assim, muitas das pessoas, na impossibilidade de irem aos estádios, pavilhões ou a outros recintos desportivos, por variadas razões, procuram espaços substitutos desta realidade. São então estas pessoas o público-alvo deste negócio, que lhes pretende oferecer um espaço onde toda a envolvente será em torno do desporto, com um maior foco no futebol.

Posto isto, é fundamental salientar que o que leva um possível cliente a sair de sua casa, do seu conforto, para se dirigir a um estabelecimento para ver um jogo é a vontade de realizar essa necessidade. Desta forma, o negócio aqui apresentado tentará trazer ao cliente um conceito e um serviço capaz de se destacar da concorrência, acrescentando-lhe valor.

O Plano de Negócios realizado será capaz de responder a todas as questões principais, de uma forma simples, objetiva, realista e completa. O seu principal objetivo é, portanto, captar o seu público-alvo (investidores, financiadores, fornecedores, clientes e outros), permitindo a análise da ideia, o seu potencial de implementação e os pontos de vista comercial e financeiro. (Silva & Monteiro, 2013, p. 30)

Desta forma, serão analisados os pontos chave de um Plano de Negócios, de acordo com o Guia Explicativo do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), para que exista uma estrutura orientada e completa do negócio em questão.

Este projeto será então composto por seis capítulos, sendo eles: “Capítulo I – Introdução”, onde é feita uma breve referência ao Projeto que vai ser desenvolvido, assim como a forma como o mesmo se encontra organizado; “Capítulo II – Método, Amostra, Análise Preliminar”, que apresenta os métodos de recolha de dados para a realização do Projeto e a apresentação do negócio; “Capítulo III – Análises Estratégicas do Projeto e Posicionamento”, que faz referência às Análises PESTEL e 5 forças de Porter e também ao

Posicionamento do Negócio; “Capítulo IV – Oportunidades e Ameaças”, que, como o próprio nome indica, menciona as oportunidades e ameaças que justificam a criação do negócio; “Capítulo V – O Projeto”, sendo este o tópico mais longo e aquele onde está presente o Plano de Negócios, com todas as análises detalhadas do mesmo; “Capítulo VI – Conclusão”, onde é apresentada uma conclusão, face ao estudo desenvolvido, evidenciado a viabilidade do negócio.

Acresce ainda referir, que o negócio só será iniciado quando a pandemia já se encontrar superada. Este negócio tem um investimento inicial considerável, e, como se pode verificar na avaliação financeira, não se pode iniciar um negócio deste valor em condições tão instáveis, momento que Portugal atravessa devido à pandemia da Covid-19.

CAPÍTULO II – MÉTODO, AMOSTRA, ANÁLISE PRELIMINAR

Métodos e Técnicas de Recolha

De forma a ser possível fazer um mapeamento do público-alvo existente no local onde o negócio se irá inserir, mais concretamente na cidade de Santarém, tornou-se fundamental construir um questionário, capaz de medir, junto dos inquiridos, a possível aceitação e o interesse pelo projeto que está a ser desenvolvido, ou seja, acerca do negócio do “Quinas Sports Bar”.

Neste sentido, desenvolveu-se, de forma simples, um questionário¹ com uma linguagem acessível, explícita e com perguntas de resposta rápida, sendo a maioria de opção de escolha múltipla, para que fosse mais interessante e apelativa a participação dos inquiridos. Ainda de destacar, que se recorreu à plataforma do *Google Forms* para a criação do questionário, bem como ao Microsoft Office Excel 2016, para o tratamento de dados.

Nesta recolha de dados por questionário, o objetivo principal foi tentar mapear, de forma mais detalhada, os possíveis clientes, os seus hábitos de consumo e, muito importante, perceber o possível interesse por este tipo de espaços.

¹ O questionário pode ser consultado, na íntegra, no anexo 1.

Conforme foi mencionado anteriormente, o questionário foi desenvolvido *online*, na plataforma *Google Forms*, e a sua distribuição foi feita pela rede social *Facebook*. A amostra tem a dimensão de 76 indivíduos com respostas válidas, um índice de confiança de 95% e uma margem de erro de 11%.

Análise de Dados

Caracterização da Amostra

Tendo em conta a importância dos dados obtidos, é fundamental fazer-se uma caracterização da amostra. O questionário que foi realizado, encontra-se no Anexo 1 onde é possível ver-se todas as perguntas e respostas, de forma mais detalhada.

Neste sentido, é possível observar que responderam ao questionário 76 indivíduos, dos quais 60,5% eram do sexo masculino e 39,5% do sexo feminino. No que respeita à idade, verificou-se que 48,7% corresponde aos inquiridos com menos de 24 anos, 34,2% têm idades compreendidas entre os 24-34 anos, 7,9% com idades entre os 35-44 anos, 3,9% entre os 45-54 anos e 5,3% entre os 55-64 anos. De destacar que não se obteve nenhuma resposta nas idades dos mais de 65 anos.

Em relação à situação profissional 53,2% dos inquiridos estão empregados, 36,2% são estudantes, 8,5% estão desempregados e 2,1% encontram-se no regime trabalhadores-estudantes. No que respeita à nacionalidade os 100% dos inquiridos são portugueses e, relativamente à questão se acompanhavam algum tipo de desporto, verificou-se que 75% veem desporto e 25% dizem que não acompanham nenhum desporto em específico.

No entanto, ainda acresce referir, que relativamente ao rendimento mensal dos indivíduos empregados, 34,6% ganham entre 781€ a 1020€, 26,9% ganham entre 636€ a 780€, 19,2% têm um rendimento superior a 1500€, 15,4% ganham entre 1021€ a 1499€ e 3,8% ganham menos do que 635€. No que respeita aos inquiridos que se encontram na situação de estudante, verifica-se que 46,2% têm uma disponibilidade financeira inferior a 50€, 38,5% têm um rendimento maior do que 100€, 7,7% ganham entre 51€ a 75€ e 7,7% ganham entre 76€ a 100€.

Análise Preliminar

A análise preliminar permite visualizar alguns dos hábitos de consumo dos inquiridos, como também alguns indicadores de alguma relevância, como, por exemplo, quanto gastam em média os inquiridos quando estão a ver um jogo/evento desportivo, ou qual o tipo de produtos que estes preferem consumir.

Assim sendo, verifica-se que 82,5% dos inquiridos viam-se a frequentar um Sports Bar e que 17,5% não se viam a frequentar este tipo de estabelecimentos. Relativamente aos gastos médios, 35% dos inquiridos, quando estão a ver um evento desportivo, gastam menos do que 5€, 30% gastam entre 6€ a 10€, 25% gastam entre 11€ a 15€ e 10% gastam mais do que 15€.

Segundo o questionário, também é possível perceber que alguns critérios se revelam fundamentais para a escolha dos espaços onde os inquiridos costumam acompanhar os eventos desportivos, sendo que os que têm maior destaque são o preço, o ambiente e a comida disponibilizada. Foi também possível perceber quais os desportos que os inquiridos mais seguem, destacando-se primeiramente o futebol, com 89,5%, em segundo lugar o ténis, com 31,6%, o futsal, em terceiro lugar, com 29,8% e o basquetebol, em quarto lugar, com 14% de respostas. Existiram também outros desportos que foram referidos, mas a percentagem apresentada não é significativa, conforme se pode ver no anexo 1.

Das pessoas que responderam ao questionário, importa destacar que 64,9% assistem aos eventos desportivos em casa e que 35,1% assistem a estes mesmo eventos fora de casa. No entanto, os inquiridos que assistem aos eventos desportivos fora de casa, optam pelos cafés e pelos restaurantes como os estabelecimentos de eleição.

Menciona-se também, que foi possível observar as preferências pelos produtos consumidos quando se está a assistir aos eventos desportivos. No que respeita à comida, destacam-se os petiscos, como as bifanas, pregos ou sandes. Já no que diz respeito às bebidas, existem duas que se destacam das demais, sendo elas a cerveja e os sumos.

Por fim, importa referir que, mesmo os inquiridos que não acompanham nenhum desporto, 63,2% viam-se a frequentar este tipo de espaços e 36,8% afirmam que não.

Desta forma, foi possível ter-se em consideração alguns critérios que são fundamentais para as projeções de vendas deste tipo de negócios. Assim, o questionário conseguiu não só mapear um pouco as preferências dos possíveis consumidores, como também permitiu perceber quanto é que, em média, podem gastar quando estão a assistir aos eventos desportivos. Também se procurou averiguar qual a melhor forma de fazer a divulgação do

espaço, que, de acordo com a preferência dos inquiridos, é através das redes sociais. Apesar da resposta poder ter mais do que uma opção, as redes sociais destacam-se como a fonte principal da divulgação do espaço, tendo sido selecionada por todos os inquiridos que responderam a esta questão.

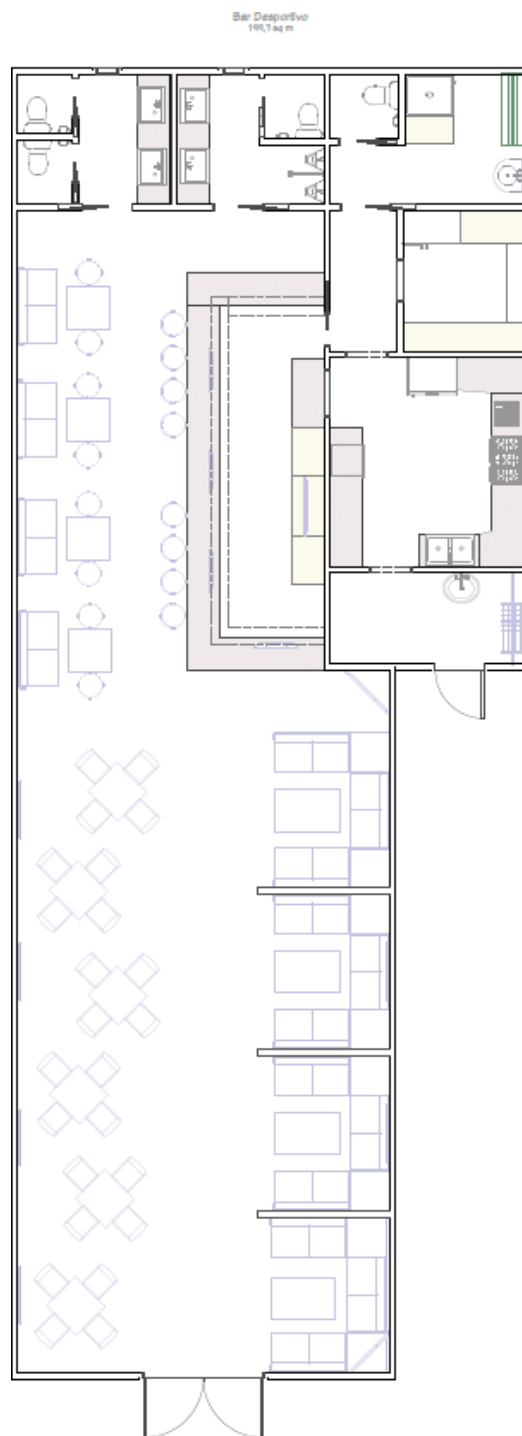
Apresentação do Negócio

O projeto “Quinas Sports Bar”, nascerá em Santarém que, apesar de ser uma cidade conhecida pela sua agricultura, criação de gado e pelas atividades tauromáquicas, não deixa de ser uma cidade em que os seus cidadãos se interessam pelo desporto. Este facto é visível pela presença de vários clubes, destacando-se aqueles que estão ligados ao Futebol, como por exemplo a União Académica de Santarém ou a União Desportiva em Santarém, mas também o Santarém Basket Clube, o Râguebi Clube de Santarém ou o Clube de Ténis de Santarém, ligados ao Basquete, ao Râguebi e ao Ténis, respetivamente. Santarém tem, assim, um total de 38 clubes registados, dos mais variadíssimos desportos, o que mostra a importância dada ao desporto na cidade, pelos Escalabitanos.

Partindo do princípio de que quem gosta de praticar desporto também gosta de assistir a eventos desportivos, e após uma conversa em família sobre a inexistência deste tipo de espaços, surgiu a ideia de criar o “Quinas Sports Bar”, com o intuito de transportar as pessoas para uma atmosfera desportiva, envolvendo-as num ambiente que as permitirá disfrutar dos eventos ao máximo. Neste sentido, o “Quinas Sports Bar” irá destacar-se pelo seu *design* inovador, uma vez que o grande objetivo é criar uma atmosfera desportiva, com elementos desportivos, ao invés de ser um espaço casual, onde também é possível assistir a eventos desportivos.

No que concerne à organização do espaço, este irá ter uma sala grande, em que do lado esquerdo estarão seis mesas, com quatro cadeiras cada; do lado direito existirão quatro mesas, com três sofás dispostos em “U”, tornando o ambiente mais restrito; na zona oposta ao balcão estarão quatro mesas com um sofá e dois bancos; e em frente ao balcão existirão dois grupos de quatro bancos. Para além dos locais que os clientes poderão ocupar, haverá o espaço destinado ao bar; duas casas de banho, uma para o sexo masculino e outra para o sexo feminino; um balneário dos funcionários; uma despensa; uma cozinha, devidamente equipada; e um hall e entrada dos funcionários.

Figura 1 – Planta do “Quinas Sports Bar”



Fonte: O próprio

Também os produtos que se irão comercializar neste espaço, serão de elevada qualidade e confeccionados no local, com todas as normas de segurança e higiene, o que elevará o nível do serviço e, conseqüentemente, aumentará o nível de satisfação dos clientes. Estes produtos recaem sobre petiscos, muito apreciados quando se assiste a um jogo, por exemplo, como bifanas, pregos e pica-pau, acompanhados de bebidas, como uma cerveja ou um sumo. Apesar de terem sido mencionados estes produtos, existem outros que também podem ser consumidos no Bar, estando estes discriminados no Plano de Negócios.

Apesar de este ser um bar desportivo, nada invalida que as pessoas possam frequentar o espaço apenas para convívio, pois, apesar da sua envolvência, este é um espaço tranquilo e acolhedor, onde é possível conversar e socializar.

Este é um conceito totalmente inovador em Portugal e, conseqüentemente em Santarém, não existindo muitos locais com estas características. A nível nacional existe o “Tribuna Sports Bar”, situado em Vila Nova de Gaia, e o “Real Sports Bar”, em Lisboa, onde o *design* se assemelha mais ao “Quinas Sports Bar”. A nível local, existe o “Topo Sul”, que se localiza na zona oposta da cidade, que, apesar de ter elementos desportivos, apresenta um conceito muito diferente daquele que é pretendido com o negócio em estudo.

Figura 2 – “Tribuna Sports Bar”, Vila Nova de Gaia



Fonte: Disponível em: <https://tribunasportsbar.pt/>

Figura 3 – “Real Sports Bar”, Lisboa



Fonte: Disponível em: <https://www.nit.pt/comida/cafes-e-bares/sabadoos-bares-e-restaurantes-em-lisboa-para-ver-a-bola-esta-epoca/attachment/154251>

Figura 4 – “Topo Sul”, Santarém



Fonte: Disponível em:
<https://www.facebook.com/toposul.restaurante/photos/a.120614329349026/120614206015705>

CAPÍTULO III – ANÁLISES ESTRATÉGICAS DO PROJETO E POSICIONAMENTO

Análise PESTEL

A Análise PESTEL é um modelo estratégico, macroeconómico, que é composto por seis fatores base, sendo eles os fatores políticos, económicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais. É um modelo que permite identificar oportunidades e ameaças do ambiente geral e que pode ser completado com o Modelo das 5 forças para detetar oportunidades e ameaças do ambiente específico. Desta forma, pode ser visto e identificado, de uma forma mais detalhada, o impacto que o ambiente externo pode ter no negócio, produtos ou serviços disponibilizados. Neste sentido, é possível observar que o negócio tem um investimento inicial considerável, e, como se pode verificar na avaliação financeira, conforme já tinha sido mencionado anteriormente, não se pode iniciar um negócio deste valor em condições tão instáveis, devido à pandemia da Covid-19. Desta forma, o negócio só terá início quando a pandemia da Covid-19 estiver superada.

A necessidade de se fazer este tipo de análises, centra-se na capacidade que estes modelos têm em potenciar e reforçar o Plano de Negócios em estudo. Neste sentido, consegue mapear-se, por exemplo, as oportunidades e as ameaças quando se está a pensar entrar no mercado, seja ele nacional ou internacional. Assim, observa-se que estes tipos de análises acabam por reforçar o estudo e ajudam a perceber o potencial ou as dificuldades que a empresa pode vir a encontrar.

Efetivamente, e sendo o foco do estudo, nesta primeira fase, a Análise PESTEL, é notório que este tipo de análise irá tocar em fatores externos e macroeconómicos, que são fundamentais para a criação do negócio. Por um lado, percebe-se que fatores, como os económicos ou os legais, irão ser fundamentais para a viabilidade e implementação do mesmo. Por outro lado, um fator também bastante interessante de ser medido, é o fator social, pois este modelo analisa, entre outras coisas, os padrões de consumo e os estilos de vida das pessoas e, conseqüentemente, dos possíveis clientes.

Fazendo agora a ligação ao Plano de Negócios do “Quinas Sports Bar”, analisa-se, pois, os seis fatores da Análise PESTEL, mencionados anteriormente.

Fatores Políticos

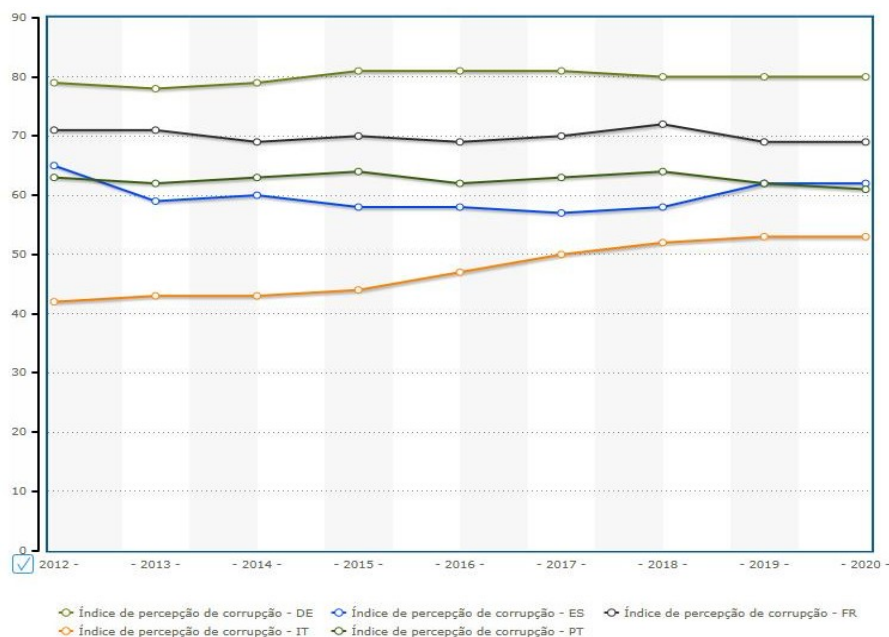
Relativamente ao primeiro fator, ou seja, ao fator político, é de destacar a estabilidade vivida em Portugal. Efetivamente, Portugal é um país onde os principais grupos que têm assento parlamentar têm uma relação bastante cordial, dentro do que se espera num país civilizado e desenvolvido, o que gera um clima de segurança, face ao rumo das políticas futuras.

Outro aspeto também bastante interessante de ser analisado, são as questões relativas à burocracia, ainda que, no que diz respeito a esta análise, estas terão um foco maior no último fator deste modelo, relativo às questões legais. Ainda assim, e tendo em conta que as questões legais estão muito aliadas às questões políticas, acresce dizer que Portugal tem feito algumas melhorias ao nível da burocracia necessária para abrir novos negócios, embora este processo seja ainda demorado.

Mantendo em vista que o “Quinas Sports Bar” é um negócio que, apesar de ter um serviço diferenciado e focado no desporto, está inserido no setor da restauração, no que se refere às questões políticas, à legislação e aos regulamentos, que têm de ser implementados. Assim, e como é de esperar, as regras e as regulamentações governamentais são bastante detalhadas e rígidas, no que respeita às regras da alimentação, segurança, saúde e higiene no trabalho.

As políticas da indústria também elas são, por vezes complexas, como é o caso das licenças, inspeções de saúde e condições de trabalho. Ainda assim, todas estas regras e normas são fundamentais para um bom uso dos espaços, capazes de trazer segurança e bem-estar, tanto aos clientes como aos trabalhadores.

Por fim, outro aspeto interessante de ser abordado é a corrupção. Este é um tema que, por vezes, cria alguma instabilidade e desconfiança na população de um país. Desta forma, o gráfico que se segue mede o índice de perceção de corrupção no setor público.

Gráfico 1 – Índice de percepção de corrupção

Fonte: PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

O gráfico acima apresentado², mede, conforme foi dito anteriormente, o índice de percepção de corrupção no setor público. Assim, é possível ver que o gráfico em análise contempla cinco países selecionados, - Portugal, Espanha, França, Alemanha e Itália - sendo todos estes da Zona Euro. Assim, é possível observar os países que são mais e menos transparentes, numa escala entre 0 (muito corrupto) e 100 (muito transparente). Neste sentido, percebe-se que Portugal, neste grupo de cinco países, ocupou sempre uma posição estável na ordem dos 60 pontos, tendo, no ano de 2020, descido cerca de 1 ponto. Desta forma, é notório que existe uma percepção, no que toca à corrupção em Portugal, de que Portugal se situa em índices mais elevados, revelando uma maior insegurança e credibilidade no setor público. Neste sentido, pode observar-se que Portugal, ao nível dos fatores políticos, é um país bastante estável, onde o ambiente vivido, tendo em conta as políticas em vigor, contribui para a criação de oportunidades a quem pretende iniciar novos negócios. Num contexto geral, os fatores em estudo são bastante positivos e impulsionadores para a criação e crescimento dos negócios. De destacar ainda, que a percepção de corrupção em Portugal é um dos aspetos mais

² Para dados mais detalhados, consultar anexo 3.

negativos, tornando-se um ponto que deve ser melhorado no futuro, para que traga mais confiança e estabilidade à população.

Fatores Económicos

Colocando agora em análise os fatores económicos, percebe-se que existem muitos indicadores importantes de serem medidos. No entanto, e tendo em conta que o “Quinas Sports Bar” é um estabelecimento pertencente ao setor da restauração, em Portugal, e fazendo uma ligação com o Plano de Negócios, dá-se especial destaque à tributação, à inflação, aos juros e aos incentivos às empresas, como parâmetros a serem abordados neste ponto.

Dando sequência ao que foi dito anteriormente, é de destacar, logo à partida, a questão da tributação em Portugal. De facto, a tributação é um aspeto que tem uma implicação bastante importante nas projeções económico-financeiras do projeto, tendo em conta que ainda existem muitos impostos, diretos e indiretos, que têm de ser considerados, quando se está a analisar a possível viabilidade do projeto.

Importa, neste sentido, tentar perceber que tipo de impostos o setor da restauração tem de considerar. Primeiramente, é logo alvo de atenção, o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), o Imposto sobre o Rendimento sobre as Pessoas Coletivas (IRC), e as Taxas de Derrama Municipal. A título de exemplo, e situando-se o “Quinas Sports Bar” em Santarém, a Taxa de Derrama aplicável no projeto será de 1,25%, sobre o lucro tributável.

Deste modo, percebe-se que o IVA tem um impacto direto na forma como os prometedores do projeto olham para as margens de lucro e para o potencial do negócio. Ainda assim, é de salientar a redução do IVA na restauração, que passou de 23% para 13%.

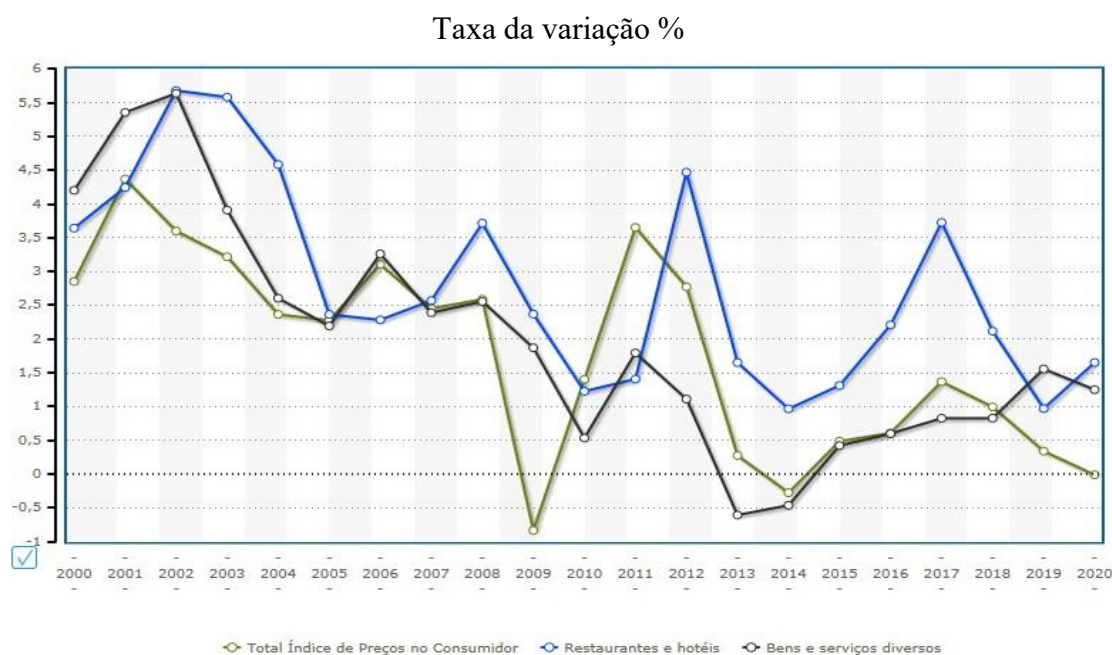
Outro ponto que merece ser analisado é a inflação que ocorre em Portugal. O “Quinas Sports Bar”, conforme já foi referido anteriormente, irá ter a sua atividade no setor da restauração, ou seja, a inflação dos produtos e serviços disponibilizados merece especial atenção.

Em primeiro lugar, regra geral, os ordenados dos trabalhadores não acompanham a inflação, o que, de forma direta, pode originar uma diminuição no poder de compra dos possíveis consumidores. Se as pessoas não têm tanto poder de compra, podem vir a gastar menos em serviços não essenciais. Por outro lado, também para o próprio sistema operacional da empresa, onde podem ser consultadas as compras e vendas, a inflação nos produtos que a

empresa fornece, pode ter um peso muito significativo nas margens de lucro do negócio ao longo do tempo.

Desta forma, destaca-se o gráfico que se segue³, que diz respeito à inflação que tem acontecido, nos últimos 20 anos em Portugal, tendo em conta que vai ser analisada a inflação no índice de preços no consumidor, a inflação que tem ocorrido nos restaurantes e hotéis e, em modo de comparação, a inflação que se fez sentir nos bens e serviços diversos. De destacar, que ao serem analisados estes três tipos de inflação, será perceptível o que tem acontecido em Portugal, durante o período em análise, no que respeita ao controlo da inflação, e qual o risco associado aos negócios.

Gráfico 2 – Taxa de Inflação (Taxa de Variação do Índice de Preços no Consumidor): total e por consumo individual por objetivo



Fonte: Adaptado de INE, PORDATA (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Tendo em conta o que foi referido, e com base na observação do gráfico, é visível que, num contexto geral, ou seja, olhando para o total do índice de preços no consumidor, quando se olha para os níveis de inflação, entre 2000 e 2021, em Portugal, pode constatar-se que a

³ Para dados mais detalhados, consultar anexo 4.

inflação tem vindo a diminuir. Esta situação é bastante interessante, uma vez que permite, com base num histórico, medir o impacto a longo prazo nos resultados gerados no negócio. No entanto, a inflação dos restaurantes e hotéis, torna-se fundamental de ser estudada, tendo em conta a natureza do negócio em causa.

Neste sentido, a conclusão que se chega é que, tal como a inflação no índice de preços no consumidor, a inflação nos restaurantes e hotéis também está a diminuir. No entanto, é notório que, no referido período, esta foi, regra geral, sempre mais elevada, existindo mesmo três anos, 2008, 2012 e 2017, em que ocorreu uma subida bastante forte da inflação. Em modo de comparação, a inflação que ocorre nos bens e serviços diversos, apresentou também uma descida, com a diferença que, a partir do ano de 2013, tem vindo a aumentar.

Assim, é preciso ter em atenção a subida, ou não, da inflação, nas projeções financeiras do negócio, pois um bom estudo da inflação dá ao negócio um contributo importantíssimo para uma correta análise da viabilidade do mesmo. Se for tido em conta que o crescimento da inflação, ao longo do tempo, tem o poder de fazer com que os níveis de preços subam, torna-se imperativo perceber o risco que daí advém para o negócio, e qual o impacto desta situação nas margens de lucro.

Outro indicador que é muito importante de ser analisado são os juros. Efetivamente, é notório que qualquer empresa que queira iniciar o seu negócio, provavelmente será financiada, em parte, por capitais próprios e, por outra parte, por capitais alheios. Se se pensar que os capitais alheios, por exemplo, são financiados por instituições bancárias, não é de estranhar que estas irão cobrar juros. Assim, percebe-se que é fundamental entender quais serão os juros cobrados pelos empréstimos, uma vez que será do interesse dos promotores do negócio que os juros praticados sejam baixos, e que exista uma estabilidade dos mesmos, ao longo dos anos.

Ainda assim, acresce referir, que os juros estão diretamente relacionados com o momento que o mercado está a passar, ou seja, se está a passar por uma recessão ou por um período de expansão, o que tem uma influência direta na taxa praticada. As políticas monetárias da União Europeia, como dos Governos em função, também são fundamentais para o controlo dos juros. Não obstante, tem de se ter em atenção que os juros concedidos às empresas podem ser mais elevados, ou não, tendo em conta o risco do negócio apresentado. No entanto, Portugal estando na Zona Euro, acaba por beneficiar de uma estabilidade maior e,

consequentemente, de taxas de juros mais controladas, o que se torna um aspeto bastante positivo para a estrutura da dívida contraída.

Tal como foi referido inicialmente, existem alguns incentivos, tanto do governo português, como também da União Europeia, para novas empresas. Normalmente os apoios concedidos estão muito ligados a jovens empreendedores e a setores diferenciados. Contudo, ao nível da restauração, não é muito comum existirem incentivos. Ainda assim, Portugal conta com instituições bastante capazes que ajudam na criação e desenvolvimento dos negócios, como se pode ver, a título de exemplo, instituições como o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), ou o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP).

De forma a sintetizar o fator económico em Portugal, tendo em conta o tipo de negócio em estudo, é possível ver que Portugal beneficia por ser membro da União Europeia, o que permite ter uma moeda mais estável, um controlo da inflação e dos juros, também estes mais estáveis, e um Espaço Económico Europeu, onde é possível haver livre circulação dos bens, dos serviços, das pessoas e dos capitais. Assim, é perceptível que existe uma política monetária equilibrada, o que gera também uma maior estabilidade.

O controlo da inflação e dos juros praticados também são aspetos fundamentais para uma estrutura financeira saudável. Deste modo, e de todos os indicadores estudados nesta parte económica do modelo, também as questões relativas à tributação serão aquelas que merecem especial atenção na hora de desenvolver o modelo de negócio. Assim, e num contexto geral, Portugal apresenta bons indicadores, relativamente ao fator económico, o que é um sinal muito positivo para quem pensa iniciar um novo negócio, no setor da restauração.

Fatores Sociais

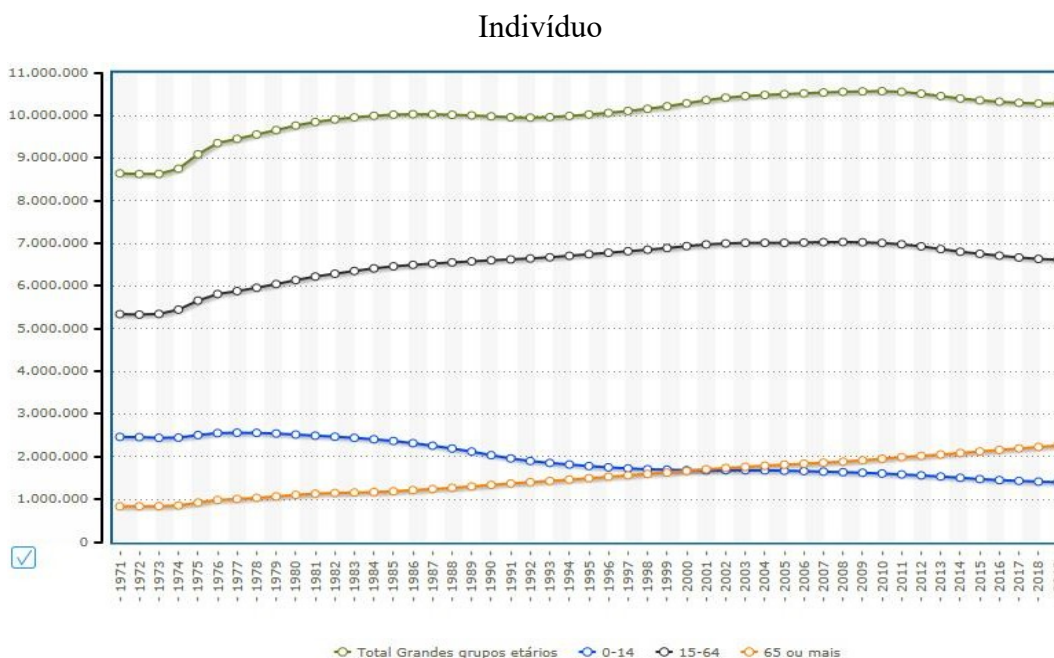
Os fatores sociais, em Portugal, são aspetos que merecem ser analisados, ganhando uma importância acrescida, quando o negócio em estudo diz respeito a um serviço diferenciado daqueles que já existem no mercado. É preciso ter alguma atenção pois, é nesta parte do modelo, que recai a análise sobre aspetos fundamentais, como os hábitos de consumo, os estilos de vida, o crescimento e o envelhecimento da população, entre outros. São estes os aspetos que vão ser considerados no estudo dos fatores sociais, e vão acabar por ser fundamentais para perceber se o tipo de negócio em questão faz sentido ser implementado em Portugal.

Desta forma, será feita uma análise de como a população residente em Portugal está distribuída pelos grandes grupos etários, bem como o crescimento da mesma, ao longo dos últimos anos. De seguida, será também analisado o consumo privado em Portugal, ou seja, quanto é que estão a gastar as famílias e as instituições privadas, sem fins lucrativos, em consumo. De destacar, que o consumo de produtos alimentares, bebidas e indústria do tabaco, sendo este um grupo, também serão analisados, bem como o consumo dos serviços de alojamento e restauração (restaurantes e similares).

Tendo em conta que este é o fator do modelo que estuda as questões sociais, tal como foi visto anteriormente, é muito importante analisar-se quais são os impactos de alguns indicadores que se podem inserir no setor da restauração, e medir o impacto que estes podem ter na hora de se abrir um negócio deste género.

Neste sentido, e em primeiro lugar, irá ser analisado como está distribuída a população residente em Portugal. No gráfico seguinte, é possível ver a distribuição da população pelos grandes grupos etários, assim como o respetivo crescimento, ou não, do número de residentes no país, ao longo dos últimos anos.

Gráfico 3 – População residente: total e por grandes grupos etários



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Desta forma, observa-se que o crescimento da população residente em Portugal tem sido bastante estável, centrando-se na ordem dos dez milhões de residentes. Não obstante, é possível verificar-se que a população da faixa etária “65 ou mais” (anos) é a que apresenta um maior crescimento nos últimos anos, a partir do ano de 2008, ao invés da faixa etária dos “0-14” (anos) e dos “15-54” (anos), que, pelo contrário, apresenta um decréscimo, para o mesmo período.

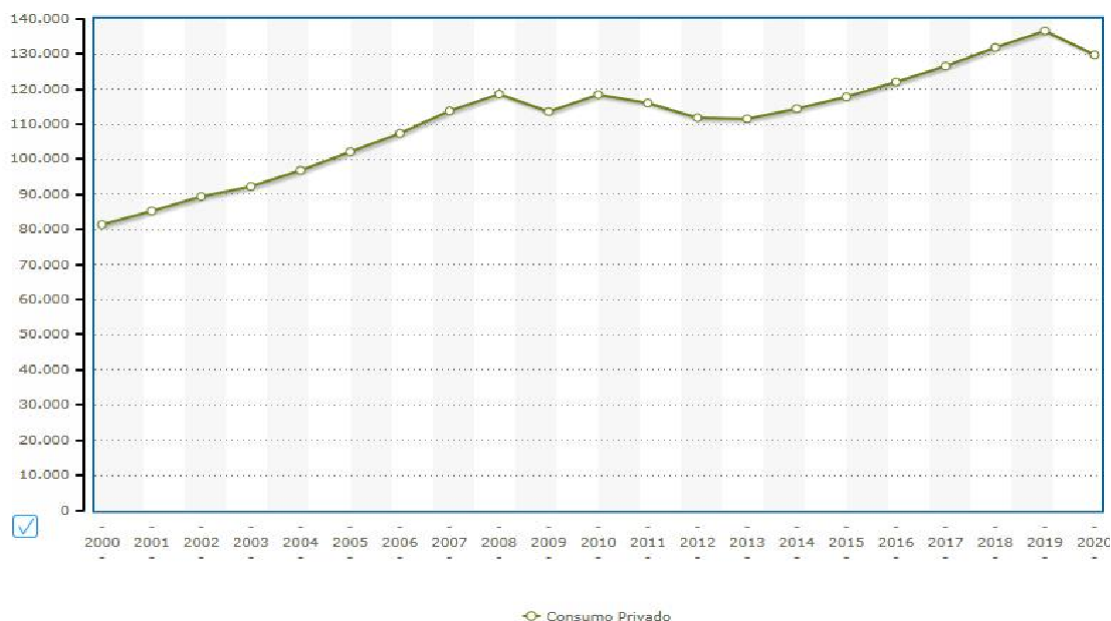
Fazendo agora uma análise mais detalhada do gráfico apresentado, como foi referido anteriormente, existe uma diminuição bastante acentuada no grande grupo etário dos “0-14” (anos) e um crescimento bastante acentuado no grupo etário dos “65 ou mais” (anos). Observando agora o grande grupo etário dos “15-64” (anos), percebe-se que é aquele que representa uma maior expressão. Note-se que também é o grupo que tem o maior grau de incidência, no que respeita às idades da população residente em Portugal. Contudo, o que é importante de ser retirado deste gráfico, para o setor da restauração, onde se situa o negócio em estudo, os dados apresentados não afetam de forma significativa o potencial do negócio, pois os possíveis clientes situam-se nos grandes grupos etários, com a maior expressão de população residente, sendo eles os grandes grupos etários dos “15-64” (anos) e o grupo dos “65 ou mais” (anos).

Importa também analisar o consumo, de um modo geral e como um todo, em Portugal, de modo que se perceba a mudança de hábitos de consumo da população, no que se refere à compra de bens e serviços. Relativamente ao consumo privado, é importante referir que não se está a analisar, de momento, a vertente meramente económica, sendo que essa análise já foi feita anteriormente no tópico “Fatores económicos”, mas sim as alterações do consumo da população.

Para dar seguimento a este raciocínio, irá ser analisado o gráfico que se apresenta abaixo, que contempla o consumo dos bens alimentares, das bebidas e da indústria do tabaco e, para que possa ser comparado, analisar-se-á o consumo dos serviços de alojamento e restauração (restaurantes e similares). Desta forma, irá não só ser tido em conta o consumo privado no seu todo (gráfico 4), como também o comportamento dos serviços e produtos (gráfico 5), que vão ao encontro do que poderá ser vendido no “Quinas Sports Bar”.

Gráfico 4 – Consumo Privado (base = 2016)

Euro - Milhões



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Po0.rtugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Conforme se pode observar, no gráfico apresentado acima⁴, que diz respeito ao consumo privado, é possível perceber que este tem crescido de forma significativa, mais precisamente a partir do ano de 2013. É de salientar ainda, um decréscimo do consumo, no ano de 2020, situação que se deveu à pandemia da Covid-19, que teve um impacto económico e social, muito grande, um pouco por todos os países do mundo, não sendo Portugal exceção. No entanto, percebe-se que o consumo privado, em Portugal, tem crescido de forma bastante significativa ao longo dos anos referenciados no gráfico.

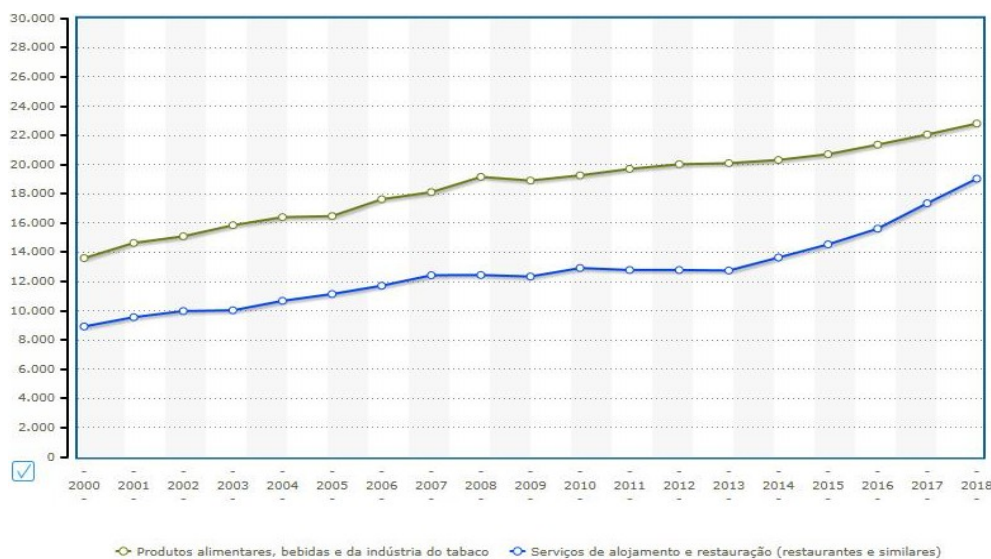
Apesar de o consumo privado dizer muito pouco sobre os hábitos de consumo no setor da restauração, tendo em conta que se está a falar no consumo de um modo global, consegue transmitir se as famílias portuguesas, e/ou as instituições privadas sem fins lucrativos, estão a gastar mais ou menos dinheiro, o que torna esta análise interessante.

Efetivamente, estando o “Quinas Sports Bar” situado no setor da restauração, será interessante detalhar mais o consumo, que pode estar associado ao setor. Destaca-se então o gráfico abaixo apresentado:

⁴ Para dados mais detalhados, consultar anexo 5.

Gráfico 5 – Despesas e consumo final no território económico: total e por produto (base = 2016)

Euro - Milhões



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Nesta linha de raciocínio, e com base no gráfico apresentado acima⁵, é possível ver que os produtos alimentares, bebidas e a indústria do tabaco têm crescido ao longo dos últimos 7/8 anos⁶. Os serviços de alojamento e restauração (restaurantes e similares), também são analisados no gráfico, em modo de comparação, e é também bastante visível que tem existido um crescimento bastante interessante, sobretudo a partir do ano de 2014.

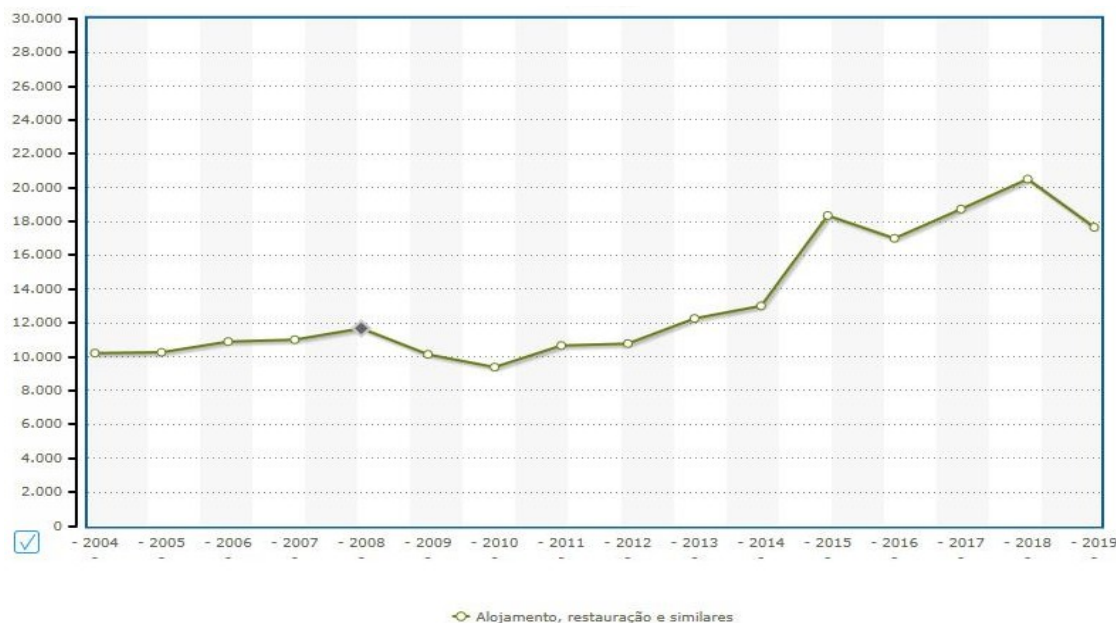
Com base nestes gráficos (gráfico 4 e gráfico 5), é perceptível que os hábitos de consumo no setor da restauração, em Portugal, começam a revelar um crescimento ao longo dos anos visíveis no gráfico 5. Desta forma, será interessante verificar se os estabelecimentos do setor da restauração têm vindo a aumentar em Portugal, o que, indiretamente, pode indicar, aliado aos gráficos analisados anteriormente, um crescimento do setor. Observa-se o gráfico seguinte:

⁵ Para dados mais detalhados, consultar anexo 6.

⁶ Destaca-se que, para o estudo em análise, o consumo dos produtos alimentares e das bebidas têm maior interesse do que a indústria do tabaco.

Gráfico 6 – Empresas nascidas: total e por setor de atividade económica

Empresa



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Com a observação do gráfico “Empresas nascidas: total e por setor de atividade económica”⁷, é possível verificar-se que as empresas nascidas na área do alojamento e restauração, entre o ano de 2014 e 2019, teve um crescimento acentuado. Curioso também, é identificar que o ano de maior crescimento foi em 2014, o que revela uma recuperação após um período de crise bastante acentuada em Portugal. Comparando o gráfico apresentado acima (gráfico 6), com o gráfico do consumo por produtos e serviços (gráfico 5), é notório que é a partir deste mesmo ano (2014) que começa a existir um aumento do consumo.

Assim, se os dois gráficos mencionados forem analisados em conjunto, podendo também ser tido em conta o gráfico “Consumo Privado” (gráfico 4), que mostra um aumento do consumo, pode ser equacionada a hipótese de uma mudança nos hábitos de consumo dos portugueses, gastando estes mais em serviços, como a restauração.

A título conclusivo, no que se refere ao tópico em estudo, – Fatores sociais - e com base nos gráficos apresentados, para este mesmo tópico, é possível identificar que o setor da

⁷ Para dados mais detalhados, consultar anexo 7.

restauração tem vindo a crescer, e que os hábitos de consumo dos portugueses, de uma forma generalizada, também têm vindo a crescer. Tendo também em consideração o questionário realizado, foi possível mapear o tipo de serviços e produtos que podem ter um maior potencial. Desta forma, conseguiu-se, de um modo detalhado e fundamentado, realizar uma análise do macro ambiente, relativamente aos fatores sociais.

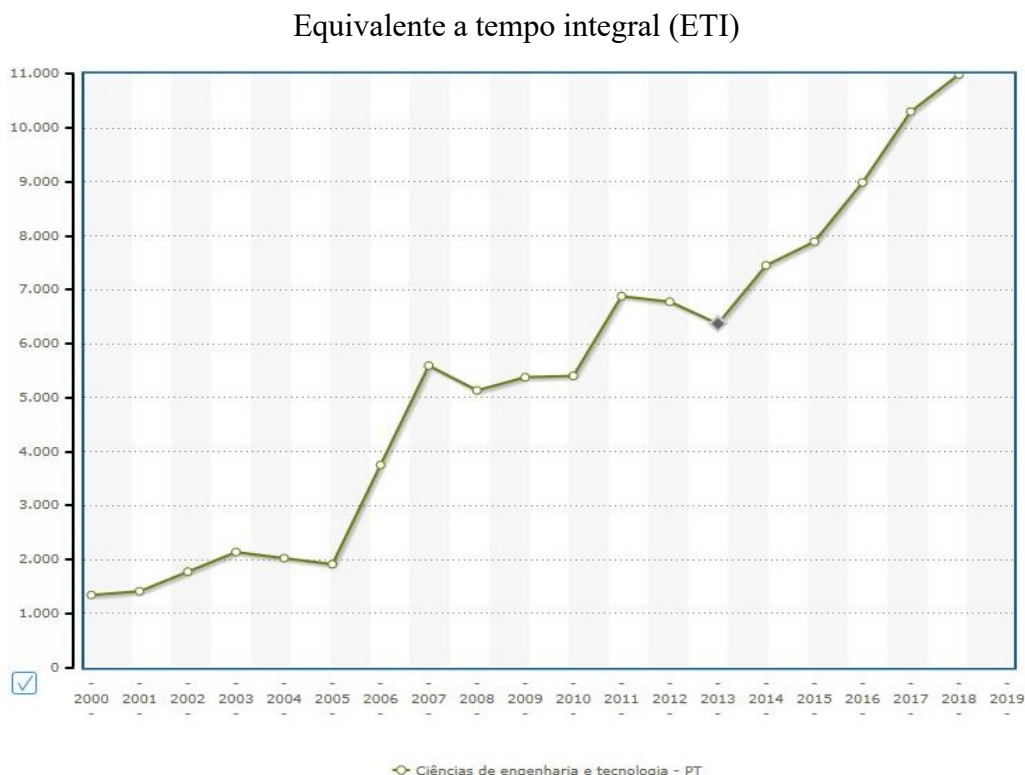
Fatores Tecnológicos

O quarto fator em estudo, incide na análise dos fatores tecnológicos, também estes relevantes, uma vez que se torna fundamental entender o nível de desenvolvimento tecnológico presente em Portugal. Sendo este um país desenvolvido, não será de estranhar que exista algum desenvolvimento tecnológico presente, tanto no dia a dia das pessoas, como no dia a dia das empresas portuguesas. Ainda assim, é importante tentar perceber que tipo de investigação e desenvolvimento (I&D) é feito nas áreas da tecnologia.

Primeiramente, destaca-se o indicador relativo aos Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica (gráfico 7). De seguida, analisar-se-á o gráfico 8, referente aos indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet, em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade, quanto se investe em I&D, em percentagem do PIB nas empresas (gráfico 9) e, numa vertente mais empresarial, as empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas (2003-2015) (gráfico 10). Neste último indicador, utilizar-se-á a Alemanha como o país de comparação.

Neste sentido, é possível ter-se uma ideia mais detalhada de como se encontra Portugal, no que se refere aos fatores tecnológicos. É notório que Portugal é um país que tem capacidade de se modernizar tecnologicamente e que, num contexto geral, é desenvolvido no que toca a este aspeto. Ainda assim, ficar-se-á com uma ideia mais detalhada do que se passa em Portugal se se fizer uma análise mais profunda em algumas áreas importantes de serem estudadas.

Gráfico 7 – Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica



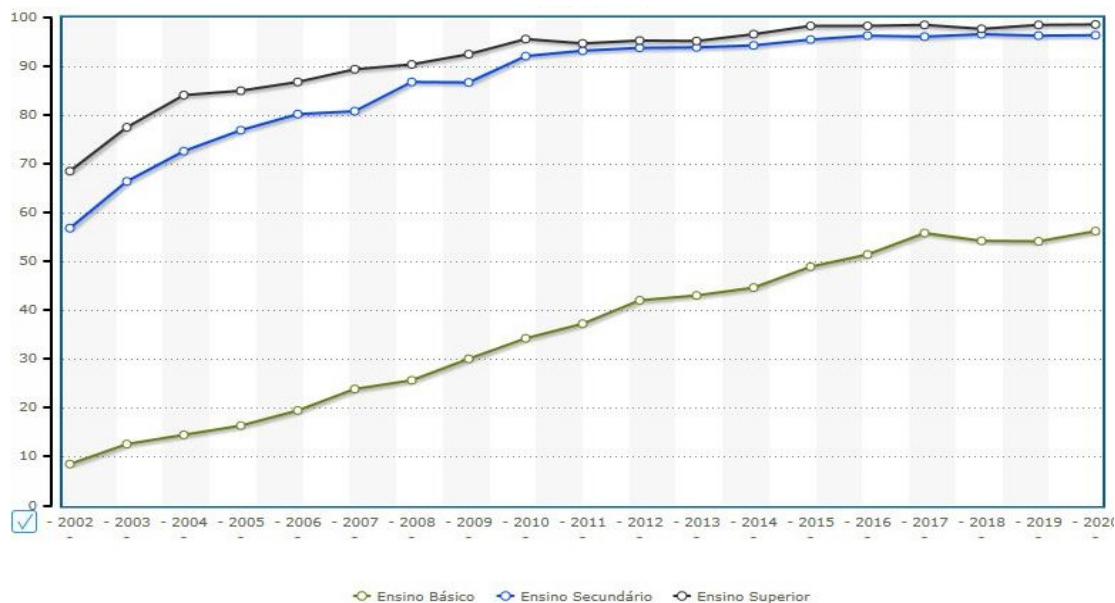
Fonte: PORDATA. (2020). Disponível em:
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Com base no gráfico apresentado⁸, que se refere aos investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D), em unidade equivalente a tempo integral, em engenharia e tecnologia⁹, percebe-se que ao longo dos anos tem existido um número bastante significativo de investigadores em I&D nas áreas da engenharia e tecnologia em Portugal. Desta forma, é bastante perceptível que existe um crescimento significativo numa área tão importante como a investigação e desenvolvimento, ao nível dos recursos humanos, o que se torna um aspeto bastante positivo.

⁸ Para dados mais detalhados, consultar anexo 8.

⁹ Na análise do gráfico só irá ser tido em conta Portugal.

Gráfico 8 – Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade mais elevado completo



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:

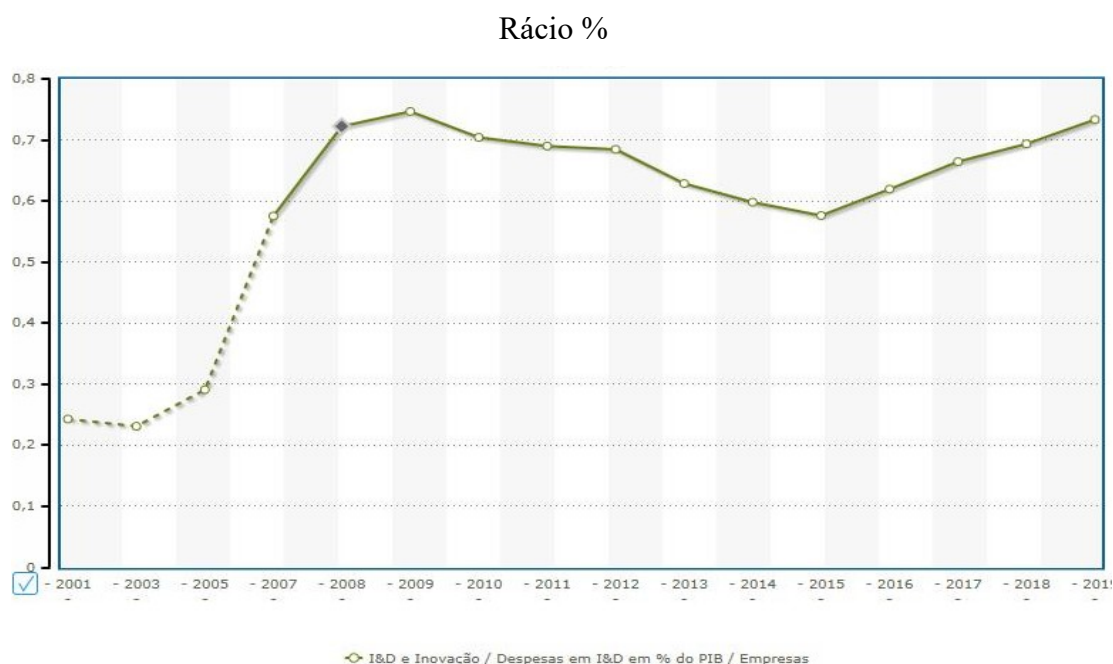
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Este segundo gráfico (gráfico 8) apresentado neste tópico de estudo¹⁰, diz respeito aos indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet, em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade. Aqui não irá ser dada especial relevância aos níveis de escolaridade, uma vez que o tópico em estudo incide nos fatores tecnológicos, e os níveis de escolaridade têm uma maior relação com os fatores sociais. Ainda assim, este gráfico demonstra muito bem que, entre 2002 e 2021 e, independentemente, dos níveis de escolaridade dos indivíduos, o uso de computador e internet tem crescido de uma forma muito acentuada, sendo, claro, de destacar que os indivíduos com as habilitações mais elevadas¹¹, têm uma taxa de utilização que está, no ano de 2020, muito perto dos 100%.

¹⁰ Para dados mais detalhados, consultar anexo 9.

¹¹ Consideram-se habilitações mais elevadas as que dizem respeito ao Ensino Secundário e ao Ensino Superior.

Gráfico 9 – Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB: por setor de execução. Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB

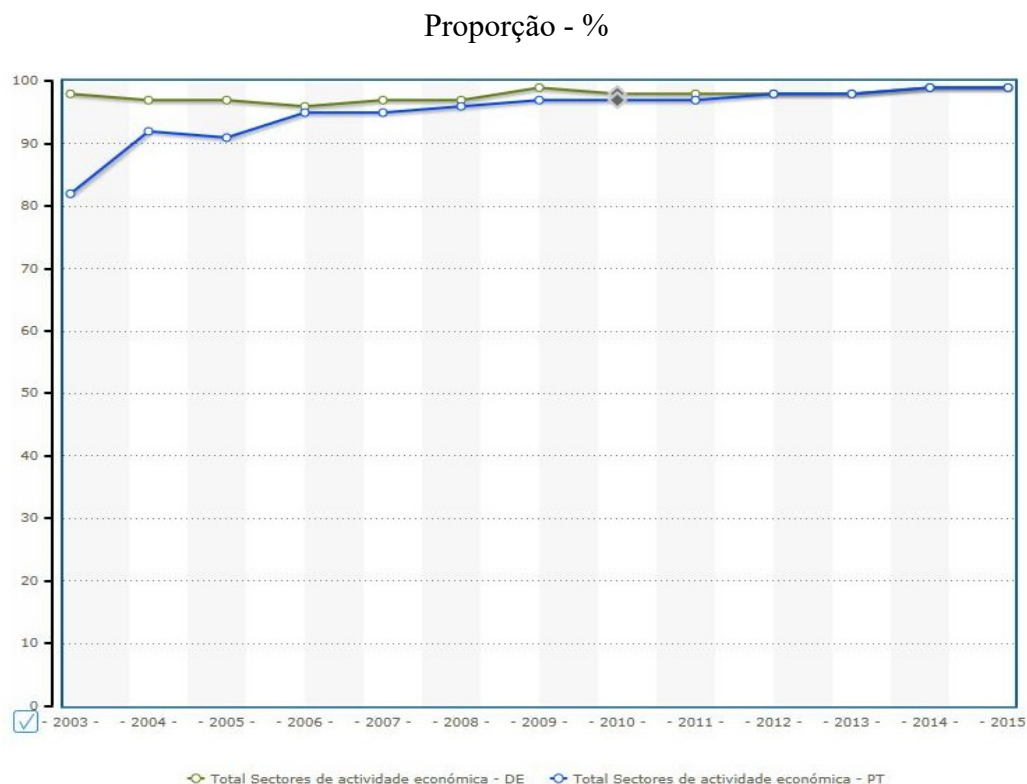


Fontes: DGEEC/ME-MCTES, INE, PORDATA. (2021). Disponível em:
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Conforme se pode ver, e como foi referido acima, este é o gráfico que permite analisar quanto se investe em I&D, em percentagem do PIB, nas empresas portuguesas¹². Conforme se pode ver, tem existido algum investimento ao longo dos anos, no que toca ao financiamento para a I&D, em percentagem do PIB. É notório que existiu um desinvestimento, sobretudo desde os anos 2009 a 2015. Todavia, a partir de 2016 tem existido um investimento nesta área de investigação, o que se revela positivo, tendo em conta que hoje o mundo é um espaço globalizado e que existem muitos países que gastam muito dinheiro em I&D, tornando-se difícil competir. No entanto, Portugal, ainda que não chegue a 1% do PIB, tem voltado a investir nesta área, o que é um bom indicador.

¹² Para dados mais detalhados, consultar anexo 10.

Gráfico 10 – Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns setores de atividade (2003-2015)



Fonte: PORDATA. (2020). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Para finalizar, apresenta-se o gráfico “Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns setores de atividade económica (2003-2015)”¹³, que, tal como o próprio nome indica, incide num contexto mais empresarial, revelando quais os países que têm maior e menor percentagem de pequenas, médias ou grandes empresas a usar computadores, na indústria, construção, comércio ou noutros serviços. Este é um indicador que pode ajudar a perceber o grau de tecnologia presente nas empresas portuguesas.

Utilizando a Alemanha como país de comparação, sendo este um país que dispensa apresentações sobre o seu poderio económico e tecnológico, percebe-se que as empresas em

¹³ Para dados mais detalhados, consultar anexo 12.

Portugal se têm modernizado, e, atualmente, apresentam a mesma percentagem de utilização de computadores como a Alemanha, ou seja, 99%.

Relativamente aos fatores tecnológicos em Portugal, tal como foi referido anteriormente, não seria de estranhar que tivesse um bom desenvolvimento tecnológico, sendo este um país desenvolvido. Observando os gráficos apresentados, retira-se que Portugal está longe de investir muito dinheiro em I&D. No entanto, é visível que, com o pouco que se investe, cada vez existem mais investigadores, o que pode demonstrar que, se existisse um pouco mais de investimento, assim como um maior aproveitamento dos recursos humanos qualificados em Portugal, aliado ao tipo de tecnologia já implementada, poderia existir um desenvolvimento muito maior.

No que respeita ao negócio em estudo, o fator tecnológico apresenta bons indicadores. Tendo por base o que já foi analisado, percebe-se que as tecnologias são um fator importante para o “Quinas Sports Bar”, uma vez que irá fornecer um serviço completo e diferenciado na transmissão dos eventos desportivos. Assim, o projeto terá de ter tecnologia capaz de fornecer aos seus possíveis clientes um serviço de qualidade, contando com equipamentos tecnológicos de excelência e uma boa rede de transmissão destes eventos.

No entanto, também é importante destacar que existem algumas ameaças, como a facilidade de acesso, a partir de casa, por via de uma subscrição, aos canais desportivos e, de forma ilegal, existem canais de pirataria informática gratuitos que transmitem os mesmos eventos desportivos.

No entanto, existem oportunidades ligadas ao desenvolvimento tecnológico que o “Quinas Sports Bar” irá aproveitar como a criação e o desenvolvimento de plataformas digitais, que irão facilitar a divulgação do espaço e dos serviços disponibilizados ao seu público-alvo. Outra oportunidade é a facilidade de diálogos, por via do digital, que podem ser estabelecidos com marcas e personalidades ligadas ao desporto o que dará uma maior visibilidade ao projeto.

Fatores Ambientais

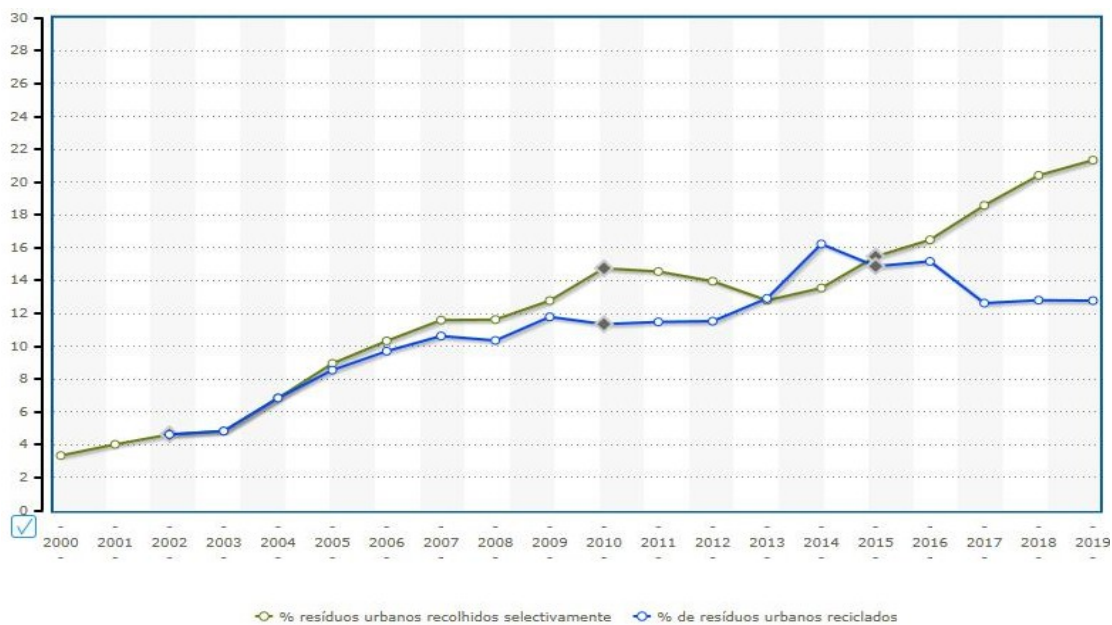
Este quinto fator em análise, ou seja, o fator ambiental, tem uma importância crescente em Portugal e no resto do mundo. É um fator bastante delicado, pois muitas das vezes o seu impacto só se começa a sentir passados alguns anos e, normalmente, este é bastante negativo.

Neste sentido, o fator ambiental é um campo onde Portugal tem de melhorar e evoluir muito, como se poderá verificar pelos gráficos que irão ser apresentados de seguida. Apesar de ser um país que tem vindo a apostar nas energias renováveis, facto que também poderá ser conferível nos gráficos apresentados, ainda tem de evoluir muito no que toca à implementação de novas tecnologias, que já combatem algumas fontes de poluição, ou até mesmo fazer campanhas mais ativas que sensibilizem a população para ações tão importantes como a reciclagem ou o impacto da poluição.

Apresenta-se, deste modo, um gráfico relativo aos resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados:

Gráfico 11 – Resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados (%)

Proporção - %



Fontes/Entidades: INE (até 2001) | INE, APA/MA (a partir de 2002), PORDATA

Fonte: <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Conforme se pode observar no gráfico 11¹⁴, no que respeita às percentagens de lixo recolhido de forma seletiva e de lixo que é reciclado, é perfeitamente notório que Portugal tem ainda um caminho muito grande a ser feito. Desta forma, este é um gráfico que refere que, em

¹⁴ Para dados mais detalhados, consultar anexo 12.

Portugal, a percentagem de pessoas a reciclar, por exemplo, ainda é muito baixa. Também se pode observar que em 2014 houve um decréscimo da % dos resíduos urbanos reciclados e que, em 2019, a % de reciclagem está estabilizada na ordem dos 12%. Assim, este indicador revela-se bastante negativo, pois demonstra que as pessoas e as empresas em Portugal, no que respeita ao ambiente e à reciclagem de produtos, ainda a colocam num plano muito secundário. Ainda nos fatores ambientais, apresenta-se agora um gráfico – “Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%)” - que diz respeito à percentagem da eletricidade que é obtida por fontes não fósseis e não minerais, ou seja, fontes renováveis.

Gráfico 12 – Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%)



Fonte: DGE/MAAC, PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

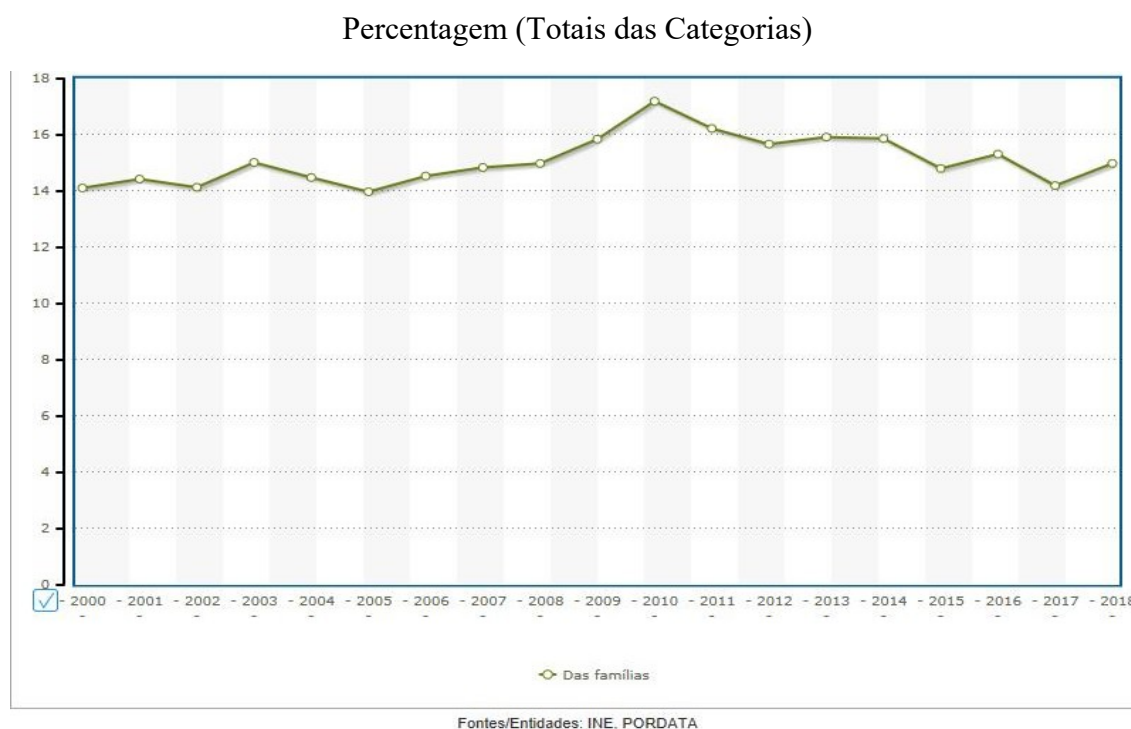
Neste gráfico¹⁵, verifica-se um investimento em produzir energia por fontes de energia renováveis, o que é um indicador bastante importante e significativo quando se fala na preservação do ambiente e poluição. De destacar que Portugal, atualmente, produz cerca de

¹⁵ Para dados mais detalhados, consultar anexo 13.

50% da sua energia via fontes renováveis, o que já é muito significativo, mas ainda pode melhorar mais fazendo mais investimentos nesta área.

Outro elemento que se considera importante de ser analisado, incide na quantidade de dióxido de carbono, e outros gases causadores do aquecimento global, que são emitidos pelas famílias e empresas, em toneladas equivalentes de dióxido de carbono em Portugal. Observe-se o gráfico seguinte, relativo ao potencial de efeito de estufa:

Gráfico 13 – Potencial de efeito de estufa: total, das atividades económicas e das famílias



Fonte: INE, PORDATA. (2021). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

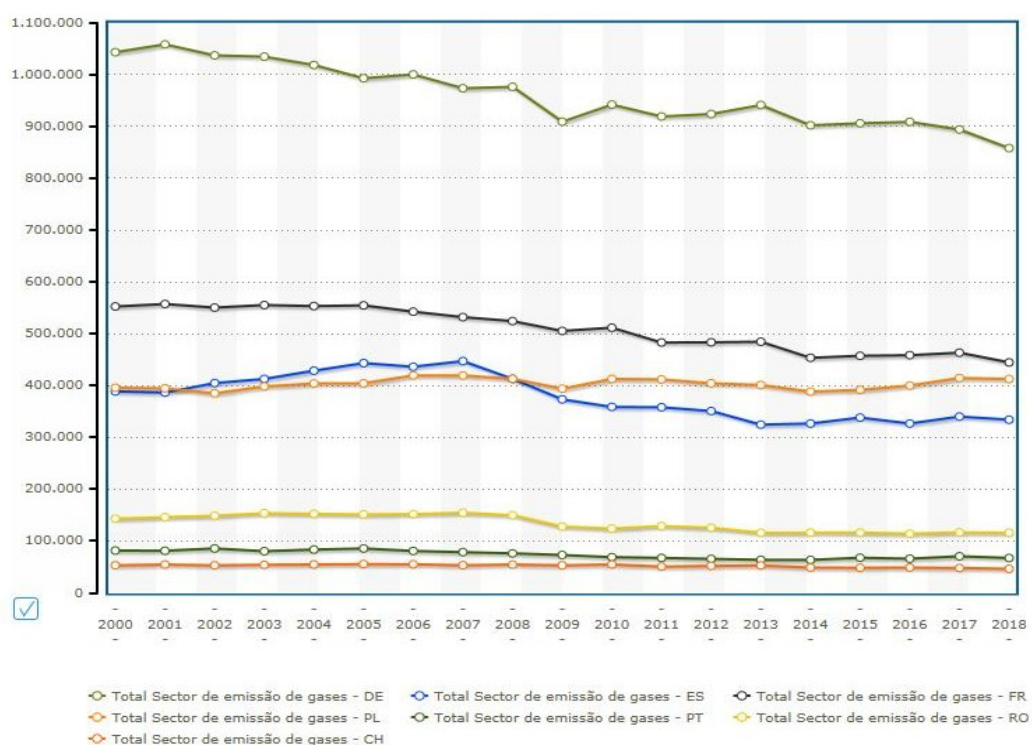
Desta forma, segundo o gráfico apresentado¹⁶, observa-se a percentagem respeitante ao grupo das famílias, o que quer dizer que a maior fonte de poluição em Portugal são as empresas. Não se consegue aqui fazer a ligação de quanto se polui no setor da restauração, ainda assim, é notório que tem que existir uma mudança de hábitos e uma implementação de novas tecnologias para combater as emissões de gases e fontes poluidoras.

¹⁶ Para dados mais detalhados, consultar anexo 15.

O último gráfico a ser analisado, diz respeito quais são os países em que há mais e menos emissões de dióxido de carbono e outros gases com potencial de aquecimento global provenientes de indústrias, transportes, agricultura ou resíduos, em milhares de toneladas equivalentes de dióxido de carbono.

Gráfico 14 – Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns setores de emissões de gases

t CO₂eq - Milhares



Fonte: PORDATA. (2020). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Neste sentido, torna-se importante comparar, de forma rápida, Portugal com outros países da zona euro. Já se percebeu que Portugal ainda tem um longo caminho a percorrer, no que respeita às questões ambientais, conforme foi possível ver nos gráficos anteriormente apresentados (gráficos 11, 12, 13 e 14). Todavia, comparando com alguns países da zona euro, percebe-se que, no que respeita às emissões de dióxido de carbono, Portugal tem vindo

a diminuir e, comparativamente a alguns países, como Alemanha, França, Polónia e Espanha tem um nível de emissões muito reduzidos.

No entanto, e antes de se passar para o fator legal, importa ser destacado também que atualmente, já existem no setor da restauração e dos supermercados, inúmeras instituições, como é o caso da *Refood*, que prestam um serviço de voluntariado para o combate do desperdício alimentar. Desta forma, ajudam não só a combater o desperdício, como contribuem para causas sociais, como o combate à fome e às desigualdades. De destacar, que o “Quinas Sports Bar” terá como prioridade o combate ao desperdício alimentar e uma atuação sustentável nas suas atividades.

Fatores Legais

Os fatores legais, como já se teve oportunidade de referir um pouco nos fatores políticos, é um campo que ainda carece de algumas questões burocráticas e alguns processos ainda lentos, o que atrasa o processo de criação e implementação de um negócio. Assim, é notório que neste momento a legislação em vigor ainda apresenta alguns obstáculos à criação de novos negócios. Este excesso de burocracia torna o processo mais demorado e não ajuda os empreendedores. Os registos das marcas, dos logótipos e de patentes, por exemplo, também carecem de algum valor monetário e também este é um processo demorado.

Neste sentido, e olhando agora para o setor da restauração, conforme foi dito anteriormente, é importante salientar, muitas das regras, como as regulamentações governamentais, que são bastante detalhadas e rígidas no que respeita à alimentação, segurança, saúde e higiene no trabalho. As políticas da indústria também elas são, por vezes, complexas, concretamente no que se refere às licenças, inspeções de saúde e condições de trabalho. Estes são aspetos que devem ser sempre tidos em conta, uma vez que podem condicionar, de forma negativa, a criação dos novos negócios.

Ainda assim, é de destacar a capacidade que tem existido para aliviar a burocracia ao nível do licenciamento na restauração, por exemplo. Atualmente, existem já algumas alterações na lei, capazes de agilizar o processo e potenciar a criação de novos negócios, como é o caso do Decreto-Lei n.º 48/2011 de 1 de abril, que tem como prioridade “continuar com as reformas de modernização do Estado, com o objetivo de simplificar a vida aos cidadãos e às empresas” (Ministério Público, 2021).

Relativamente ao direito do trabalho, este também é um tema bastante complexo, fazendo com que os empreendedores que não tenham qualquer tipo de conhecimento na área, recorram a recursos humanos especializados incorrendo assim em custos extra.

Antes de se concluir este tópico relativo aos fatores legais, não se poderia deixar de destacar a plataforma “Empresa na Hora”. Esta plataforma foi criada para melhorar e agilizar o processo de criação de empresas, como reduzir alguma burocracia existente. Desta forma, torna-se mais fácil criar uma empresa, num único momento e em um único balcão. Esta plataforma potencia, então, a facilidade de serem constituídas novas empresas, agilizando todo o processo e potenciando a criação de novos negócios.

De um modo geral, e a título de resumo, considera-se que, após a realização da análise PESTEL, os fatores políticos observados em Portugal são bastante positivos e conseguem levar, até aos investidores, a estabilidade necessária para a criação e/ou o desenvolvimento de novos negócios, em território nacional. Neste sentido, é possível ver que Portugal, ainda que comparativamente com outros países europeus, como é o caso da Alemanha, apresenta uma desconfiança maior da forma como é compreendida a corrupção vivida em Portugal, no setor público. Contudo, indicadores como a estabilidade vivida em Portugal e as políticas implementadas, permitem aos investidores olharem para Portugal como um país com potencial para se investir.

No que respeita aos fatores económicos, foram analisados aspetos como a tributação, a inflação, os juros e aos incentivos às empresas em Portugal. Assim, de forma rápida, percebe-se que Portugal apresenta uma tributação ainda considerável, sobretudo quando se observa o IRC e o IVA. Por outro lado, a inflação e os juros, têm variações bastante positivas e controladas, o que torna a análise das questões mais financeiras, o crédito e o impacto da inflação nas projeções financeiras, por exemplo, a serem medidas de uma forma mais fácil.

Desta forma, seguem-se os fatores sociais, onde a análise destes aspetos tem uma enorme relevância, interesse e impacto no Plano de Negócios. Foi possível perceber, que as pessoas num contexto geral, estão a consumir mais, e identificou-se também que as pessoas gastam mais dinheiro, atualmente, em restauração, do que no passado. Assim, foi possível ver que o setor da restauração está em crescimento.

Relativamente aos fatores tecnológicos, existiu uma preocupação de se fazer uma análise geral, e tentou-se, sempre que possível, fazer-se uma comparação com países tecnologicamente mais avançados do que Portugal, como é o caso da Alemanha. Desta

forma, foi possível observar que Portugal caminha para o desenvolvimento tecnológico, apostando cada vez mais em recursos humanos especializados em áreas das tecnologias, bem como a modernização dos processos das empresas, que implementam cada vez mais tecnologia de ponta.

Os fatores ambientais são também um aspeto fundamental para uma boa análise geral do que se passa em Portugal. Aqui, tal como em outros fatores, tentou-se ao máximo comparar Portugal com outros países europeus. Efetivamente, percebeu-se que Portugal ainda tem um longo caminho pela frente, no que respeita ao ambiente, tendo em conta que ainda somos um país que não dá o devido valor a fatores muito importantes, como o caso da poluição. Ainda assim, importa destacar que países com fortes indústrias, como a França e a Alemanha, conforme é possível ver no gráfico 14 - “Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns setores de emissões de gases” -, têm vindo a diminuir as emissões de gases com efeitos de estufa, o que é algo bastante positivo, sendo que Portugal, bem como outros países europeus, deveriam seguir o exemplo.

Por fim, os fatores legais analisados, tiveram por base a legislação e os procedimentos necessários em vigor para a indústria da restauração, o que levou a perceber que existem algumas burocracias capazes de condicionar a implementação de novos negócios, como as licenças, patentes e a legislação que está em vigor. Ainda assim, é notória a tentativa que tem existido em Portugal para suavizar os processos, como é o caso da “Empresa na hora”. Acredita-se que, com o desenvolvimento das tecnologias, existirá cada vez mais um aceleração dos processos, o que permitirá tornar os procedimentos burocráticos mais rápidos e mais apelativos para futuros empreendedores/investidores que queiram investir em Portugal.

Análise das 5 Forças de Porter

O modelo das 5 Forças de Porter, foi um modelo estratégico desenvolvido por Michael Porter em 1979, e publicado num artigo, na Harvard Business Review, intitulado de “How Competitive Forces Shape Strategy”. Este é um modelo muito utilizado pelas empresas e que passa a ser analisado de seguida:

Figura 5 – As 5 forças de Porter



Fonte: Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, p. 27.

Desta forma, as cinco forças que irão ser analisadas, e que dizem respeito a este modelo estratégico, são:

- A ameaça de novas entradas;
- O poder negocial de fornecedores;
- O poder negocial de clientes;
- Ameaça de produtos substitutos;
- A rivalidade entre os concorrentes.

É fundamental analisar cada uma destas forças do modelo em estudo, e fazer uma ligação com a indústria onde o projeto que está a ser desenvolvido se irá inserir. Assim, será possível ter uma ideia de como cada uma destas cinco forças pode ter a capacidade de ameaçar ou criar oportunidades tendo em conta o negócio. Neste sentido, ficar-se-á com uma perceção estratégica de como a empresa pode encarar a indústria já existente. O estudo a ser desenvolvido irá centrar-se na região de Santarém, ou seja, na indústria local onde o negócio será inserido. Depois de ser analisado cada uma destas 5 forças de Porter, irá ser atribuído uma ponderação se a força em análise é baixa, média ou alta. No final apresentar-se-á uma tabela resumo de forma a sintetizar este modelo estratégico.

Ameaça de novas entradas

A primeira força do modelo em estudo, diz respeito às ameaças de novas entradas. Não será de estranhar, que novos concorrentes onde a empresa está a operar possam ser, de forma bastante direta, consideradas ameaças ao negócio. Fazendo uma ponte de ligação com o projeto que está a ser desenvolvido, verifica-se que o “Quinas Sports Bar”, ainda que apresente um serviço diferenciado, pertence ao setor da restauração. Assim, quantas mais empresas existirem na indústria, maior será a ameaça real da possível perda de clientes, o que se irá traduzir na perda de margem de lucro.

Segundo Porter, a criação de barreiras à entrada, torna-se fundamental para que os potenciais novos concorrentes sejam confrontados com algumas dificuldades ao entrarem na indústria existente. Se se pensar que as empresas que atuam na indústria não querem ver ameaçadas as suas margens de lucro, estas vão tentar criar estratégias, de forma a afastar a ameaça de novas entradas.

Deste modo, são identificadas seis grandes barreiras à entrada, que as empresas podem utilizar de forma estratégica, sendo elas:

- As economias de escala;
- A diferenciação do produto;
- A necessidade de capital;
- As desvantagens de custo independentes do tamanho;
- O acesso aos canais de distribuição;

- A política governamental.

Desta forma, e tendo como base o que foi descrito anteriormente, percebe-se que a análise feita na indústria local, na região de Santarém, revela-se uma indústria bastante competitiva onde os produtos disponibilizados são de fácil acesso, as barreiras à entrada não são fáceis de serem aplicadas e a complexidade técnica para se iniciar um negócio concorrente dentro dos mesmos moldes não é muito relevante. Por tudo isto que foi referido, na força respeitante à ameaça de novas entradas, esta é alta.

Poder negocial dos fornecedores

Passando agora para a segunda força em estudo, o poder negocial dos fornecedores, é importante destacar qual o poder que estes têm sobre as empresas que se encontram na indústria no que respeita às negociações. Neste sentido, os fornecedores podem ter poder negocial se conseguirem aumentar os preços dos serviços ou bens disponibilizados, ou se reduzirem a qualidade das mercadorias ou serviços.

Assim, é visível que quanto mais um negócio depender dos seus fornecedores, mais estes têm poder negocial. De destacar, que se existirem poucos fornecedores num certo setor, estes têm também um poder muito maior para aumentarem os preços ou reduzirem a qualidade dos produtos ou serviços, deixando as empresas com pouco poder negocial e sem opções alternativas.

Deste modo, não é de estranhar que algumas empresas, que tenham um leque reduzido de fornecedores, tenham também um risco mais elevado, comparativamente a outras empresas que têm vários fornecedores a quem podem recorrer, para adquirir os bens e ou serviços fundamentais para que o negócio corra dentro da normalidade.

Estabelecendo a ligação com a indústria onde o negócio se irá inserir, percebe-se que os fornecedores existentes são diversos o que faz com que os estabelecimentos da indústria da restauração não dependem de nenhum fornecedor em específico. Assim, a força negocial dos fornecedores, neste caso, é classificada como baixa, uma vez que existem muitos fornecedores que podem disponibilizar os bens que o negócio irá precisar para o seu funcionamento.

Ainda assim, é necessário destacar que os serviços desportivos¹⁷ que têm de ser adquiridos, têm um poder maior de negociação, pois não existem outras alternativas senão ter de se subscrever os mesmos. É perceptível que, desta forma, os operados que atuam em Portugal, e que disponibilizam os serviços desportivos necessários, apresentam um poder negocial maior. No entanto, nesta força do modelo que se refere ao poder negocial dos fornecedores é visível que será classificada como baixa.

Poder negocial dos clientes

Observando agora o poder negocial dos clientes, é de salientar que estes são o “porquê?” da criação do negócio e, como tal, não será de estranhar que algumas mudanças do comportamento destes possam ter um impacto bastante significativo na indústria onde o negócio se irá inserir.

Os clientes podem exercer poder negocial, sobre os participantes de uma indústria, de três formas distintas. A primeira forma, é a capacidade que estes podem ter ao forçar a redução dos preços, diminuindo a procura. A segunda forma, é a capacidade que estes têm de fazer com que os concorrentes disputem entre eles, por exemplo, as empresas que competem pelo preço mais baixo. Por último, a terceira forma, é capacidade de estes exigirem uma qualidade superior de produtos ou de serviços oferecidos.

Desta forma, e observando a indústria da restauração existente em Santarém, é notório que há alguma concentração de estabelecimentos concorrentes que podem, de certa forma, fazer com que haja uma diluição dos clientes por estes vários estabelecimentos. Também é visível a existência de alguns serviços substitutos na zona, no entanto, o serviço apresentado difere-se dos demais concorrentes o que faz com que o poder negocial dos clientes se reduza. Atribui-se assim, uma classificação de força média por parte do poder negocial dos clientes.

Ameaça de Produtos Substitutos

Continuando a análise do modelo, chega-se agora à força que os produtos substitutos podem ter na indústria. Antes de mais, é importante tentar explicar de forma simples o que é considerado como sendo um produto substituto. Os produtos substitutos são todos aqueles

¹⁷ Por serviços desportivos entenda-se o serviço disponibilizado pelos canais desportivos.

que satisfazem as necessidades dos consumidores, de forma igual ou semelhante a outro produto, que se pode encontrar disponível no mercado.

Estabelecendo novamente a ponte com a indústria em estudo, é notório que existem produtos substitutos fornecidos pelos concorrentes que têm de ser tidos em conta na formulação estratégica do negócio. Tendo em conta a definição de produtos substitutos, pode ver-se que os concorrentes que disponibilizem produtos alimentares, bebidas, ou que consigam transmitir eventos desportivos, estão de forma direta a competir com o negócio.

Percebe-se, que os produtos substitutos são uma força importante de ser analisada naquilo a que o negócio pretende oferecer. No entanto, devido ao que já existe no mercado, é perceptível que os produtos substituídos individualmente não têm um grande impacto nos outros restaurantes, a oportunidade está no modo como estes são apresentados, a diferenciação dos serviços/produtos num todo. Assim a classificação atribuída a esta força é baixa.

Rivalidade entre os concorrentes

A última força a ser analisada no modelo das 5 forças de Porter, embora não exista uma ordem específica, diz respeito à rivalidade entre os concorrentes. Esta força, conforme o nome indica, é a força que mede o número de concorrentes que estão presentes nesta indústria, o crescimento da mesma, se existe um equilíbrio entre os concorrentes, diferenciação dos produtos, entre outros aspetos.

Neste sentido, é possível ver uma rivalidade forte na indústria da restauração na região de Santarém. Atualmente, existem diversos concorrentes que competem diretamente pelo mesmo público-alvo. No entanto, a dimensão apresentada por estes não é relevante. Ainda assim, mesmo com uma forte concorrência tem existido um crescimento da indústria da restauração na região. Desta forma, é de destacar, que com uma estratégia de diferenciação existe espaço para a criação de novos negócios.

Efetivamente, criar um negócio sem estudar o que a indústria disponibiliza, ou seja, que tipo de serviços e/ou bens conseguem fornecer os nossos concorrentes, fará com que, tanto a implementação do negócio, como a sua viabilidade, fiquem em causa logo à partida. Neste sentido, observando-se a indústria existente, é perceptível que podem ser retiradas algumas opiniões. Desta forma, é visível que é uma indústria altamente competitiva, uma indústria bastante dinâmica e uma indústria onde não existem muitas barreiras à entrada, o que facilita

a criação e implementação de novos negócios no setor da restauração. Assim, a classificação atribuída à rivalidade entre os concorrentes é alta.

Tendo sido analisado todas as cinco forças do modelo, e fazendo uma ligação com a indústria onde o negócio se irá inserir, é perceptível o impacto que cada força pode ter no projeto e como este se irá inserir no mercado.

É assim um modelo estratégico, capaz de fornecer aos promotores do negócio uma ideia melhorada das ameaças e oportunidades que existem, conforme se pode ver no capítulo que se segue “Ameaças e Oportunidades”. Antes de se passar para o próximo capítulo será apresentada a tabela de síntese deste modelo estratégico das 5 forças de Porter.

Tabela 1 – Síntese do Modelo das 5 forças de Porter

Modelo das 5 forças de Porter		
Forças competitivas:	Nível da Força (Alta, Média, Baixa)	Principais fatores:
Ameaça de novas entradas	Força Alta	<ul style="list-style-type: none"> • Indústria bastante competitiva onde a base do negócio pode ser imitável facilmente; • Os produtos disponibilizados são de fácil acesso; • As barreiras à entrada são de difícil aplicação; • A implementação do negócio carece de uma reduzida complexidade técnica.
Poder negocial dos fornecedores	Força Baixa	<ul style="list-style-type: none"> • Existe um elevado número de fornecedores na indústria; • Não existe dependência por nenhum fornecedor,

		<p>excetuando-se os fornecedores dos serviços desportivos;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Os preços são competitivos; • Os custos de mudança para outros fornecedores não são significativos.
Poder negocial dos clientes	Força Média	<ul style="list-style-type: none"> • O serviço é diferenciado dos demais concorrentes da indústria; • Alguma concorrência na zona da implementação do negócio; • Capacidade de interferir com os serviços disponibilizados e preços praticados.
Ameaça de produtos substitutos	Força Baixa	<ul style="list-style-type: none"> • Reduzido impacto dos produtos substitutos, de forma individual, nos negócios.
Rivalidade entre os concorrentes	Força Alta	<ul style="list-style-type: none"> • A indústria da restauração no local da implementação do espaço é bastante dinâmica; • Elevada concorrência; • Reduzidas barreiras à entrada.

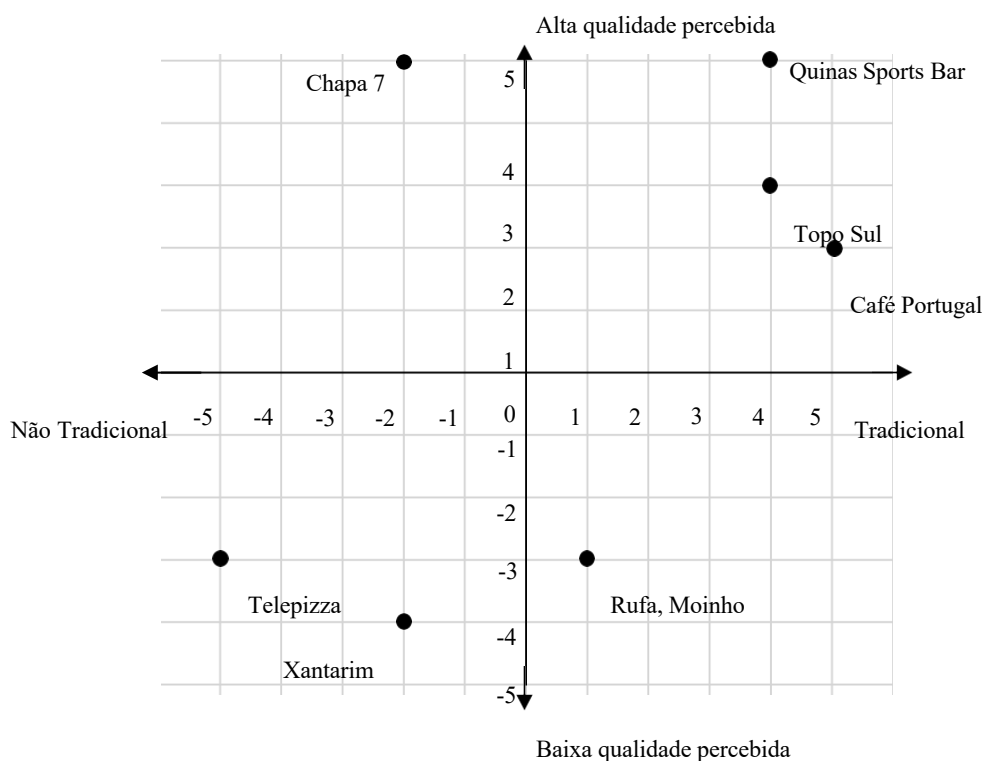
Fonte: O próprio

Posicionamento

Observando o gráfico que se apresenta de seguida, pode ver-se o posicionamento que o “Quinas Sports Bar” terá, relativamente aos seus principais concorrentes. Antes de mais, importa referir que o gráfico apresentado tem dois eixos distintos, com uma pontuação atribuída que vai desde os -5 pontos aos 5 pontos. O eixo da vertical diz respeito à “alta qualidade percebida” e à “baixa qualidade percebida”, que tem um máximo de 5 pontos e um mínimo de -5 pontos. Por outro lado, o eixo da horizontal, diz respeito ao “não tradicional” e ao “tradicional”, que também tem uma pontuação que vai desde um mínimo de -5 pontos a um máximo de 5 pontos. De destacar ainda, que o que está a ser medido é a qualidade dos produtos disponibilizados e se estes são produtos tradicionais portugueses ou não.

Neste sentido, baseado na perceção geral dos estabelecimentos em causa, é notório perceber qual será o posicionamento onde se irá inserir o espaço em estudo. Assim, é visível que o “Quinas Sports Bar” destaca-se entre os demais concorrentes por apresentar um nível alto da variável “qualidade percebida” e um nível alto, face ao eixo que mede se os produtos disponibilizados são tradicionais ou não.

Gráfico 15 – Posicionamento do “Quinas Sports Bar”



Fonte: O próprio

CAPÍTULO IV – OPORTUNIDADES E AMEAÇAS

Tendo em conta os modelos estratégicos desenvolvidos anteriormente, foi possível fazer uma análise do ambiente geral, tendo por base a análise PESTEL, e uma análise do ambiente específico, utilizando o modelo das 5 forças de Porter. Neste sentido, foi possível observarem-se oportunidades e ameaças que foram fundamentais para o estudo da possível viabilidade do Plano de Negócios.

Apresenta-se agora a tabela que faz referência às oportunidades e ameaças que foram retiradas dos modelos acima identificados:

Tabela 2 – Oportunidades e Ameaças

Ameaças:	Oportunidades:
<ul style="list-style-type: none"> Facilidade de acesso, a partir de casa, por via de uma subscrição, aos canais de desporto que o “Quinas Sports Bar” irá disponibilizar; 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento do consumo privado;
<ul style="list-style-type: none"> A base do negócio pode ser facilmente imitada; 	<ul style="list-style-type: none"> Possíveis parcerias com marcas ou figuras ligadas ao desporto;
<ul style="list-style-type: none"> Elevada concorrência; 	<ul style="list-style-type: none"> Crescente procura de produtos alimentares saudáveis;
<ul style="list-style-type: none"> Reduzidas barreiras à entrada; 	<ul style="list-style-type: none"> Crescimento e desenvolvimento das plataformas digitais, o que facilita de forma direta a divulgação do espaço e serviços disponibilizados;
<ul style="list-style-type: none"> Os produtos disponibilizados são de fácil acesso; 	<ul style="list-style-type: none"> Serviço diferenciado da concorrência e aposta forte em produtos de qualidade;
<ul style="list-style-type: none"> Facilidade de acesso aos canais de pirataria informática que transmitem eventos desportivos; 	<ul style="list-style-type: none"> Forte vertente de sustentabilidade, um negócio “amigo do ambiente”;

<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da tributação no setor da restauração. 	<ul style="list-style-type: none"> • Em Portugal, a forte ligação entre as pessoas e o desporto.
--	---

Fonte: O próprio

Com base nesta tabela, salientam-se alguns aspetos, que permitem ver, de forma rápida, as oportunidades, que podem potenciar o negócio, ou as ameaças que, contrariamente às oportunidades, podem condicionar o projeto.

Considerando todas estas informações, acredita-se que, existe capacidade e margem de progressão para o negócio passar para a próxima etapa de análise, relativa à possível viabilidade económico-financeira do projeto. De facto, este é um negócio em que o espaço se diferencia dos principais concorrentes, o que, aliado à existência de uma ligação muito forte em Portugal entre as pessoas e o desporto, particularmente ao futebol, eleva a probabilidade de sucesso do “Quinas Sports Bar”.

CAPÍTULO V – O PROJETO

Sumário Executivo

A ideia de criar o “Quinas Sports Bar”, surgiu em 2016, depois de uma conversa em família, onde foi questionado o porquê de não existir um espaço diferenciado, onde se pudessem consumir produtos de qualidade e ter um serviço distinto, na hora de assistir a um evento desportivo.

Neste sentido, na origem da criação deste Projeto, esteve o seu *design* inovador e a sua capacidade de transportar o cliente para um lugar onde estará envolvido num ambiente desportivo, destacando-se dos outros estabelecimentos concorrentes já existentes.

O negócio tem o início da sua atividade em *stand by* devido à pandemia da Covid-19. No entanto, e conforme vai ser possível ver nas projeções do negócio que serão apresentadas no seguimento deste Plano de Negócios, assume-se que o mesmo só será iniciado quando a pandemia já se encontrar superada. Este negócio tem um investimento inicial considerável, e, como se pode verificar na avaliação financeira, mais concretamente na análise de

sensibilidade, não se pode iniciar um negócio deste valor em condições tão instáveis, que se evidenciam no momento que Portugal atravessa, devido à pandemia da Covid-19.

Percebe-se que um possível confinamento ou uma redução de vendas, põe em causa, de forma direta, a viabilidade do negócio, onde é possível ver que um desvio de vendas entre os 10% e os 15%, teria um impacto bastante negativo no negócio. Este é um cenário bastante possível, tendo em conta a magnitude da situação atual que, aliada aos custos fixos elevados, seria um risco muito grande para a viabilidade do projeto. Desta forma, o início do “Quinas Sports Bar” ficará parado enquanto a pandemia durar, podendo esta apresentar riscos elevados de interferir no negócio em estudo.

O projeto em questão tem um investimento inicial de 265 849,31€, onde 10% do valor será financiado por capitais próprios, ou seja, 26 584,93€. Os restantes 90% serão financiados por um empréstimo bancário, num valor de 239 264,38€. Esta situação torna-se exequível, uma vez que os promotores do projeto têm experiência profissional na área, o plano de negócios apresenta uma viabilidade económico-financeira bastante considerável, existirá um fiador e a totalidade dos bens móveis e imóveis serão dados como garantia até ao pagamento da totalidade do empréstimo.

Com base em indicadores económicos e financeiros, percebe-se que o negócio apresenta indicadores muito positivos, como é o caso do Retorno sobre o Investimento, ou como é mais conhecido o ROI, onde se pode ver que no ano 1 será de 4,22%, e no ano 10 será de 11,21%. No que respeita à solvabilidade da empresa, desde o primeiro ano de atividade, terá uma estrutura financeira muito positiva. Conforme se pode ver no indicador de solvabilidade, no ano 1 apresenta-se uma taxa de 116,89%. Ainda assim, importa salientar que este indicador terá um crescimento bastante positivo nos anos seguintes. Relativamente ao indicador de liquidez corrente, também se percebe que o projeto terá um valor muito interessante, contando no primeiro ano com uma taxa de 188,38% e um crescimento nos anos que se seguem.

O “Quinas Sports Bar” é um negócio viável, apresentando indicadores económicos e financeiros bastante positivos. O negócio apresenta um VAL positivo de 525 263,97€, a TIR tem um valor de 18,92%, e o período de recuperação do investimento é, aproximadamente, de 7 anos.

Pressupostos do Projeto

Neste ponto, é possível ver todos os pressupostos que estão a ser contabilizados para o estudo real do projeto de investimento. Assim, torna-se importante dividir este tópico em cinco subtópicos muito importantes:

- 1.1. Taxas e impostos;
- 1.2. Ciclo Médio de Exploração;
- 1.3. Produtos que serão vendidos no “Quinas Sports Bar”;
- 1.4. Fornecimentos e Serviços Externos;
- 1.5. Taxas de Inflação;

Estes subtópicos serão fundamentais para as estimativas do projeto de investimento, e para a sua viabilidade enquanto possível negócio.

1.1. Taxas e Impostos

Aqui estão contemplados, de forma agregada, muitos dos indicadores que serão fundamentais para o desenvolvimento do projeto¹⁸.

Desta forma, pode ver-se que se encontram aqui representados indicadores cruciais para o desenvolvimento do plano de negócios, sendo estes, as taxas de inflação, tanto dos produtos alimentares e das bebidas que serão vendidas no “Quinas Sports Bar”, como da “habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis”, os IVA’s que serão utilizados no negócio, as taxas de juro, a rendibilidade esperada do mercado, o IRC e a rendibilidade das obrigações do tesouro de Portugal.

Contudo, importa salientar que nem todos estes indicadores são objetivos, existindo mesmo alguns de carácter mais subjetivo. Ainda assim, existiu sempre a preocupação em utilizar bases de dados, como a Moody’s ou o S&P, como fontes, ainda que por via indireta, para sustentar os valores e ou taxas utilizadas.

¹⁸ Nos anexos 17 e 18 é possível ver em pormenor a descrição do investimento e do equipamento necessário para se iniciar o projeto.

Neste sentido, é possível ver que indicadores como as taxas de inflação dos produtos alimentares e bebidas, os IVA's, o IRC, as taxas de juro e a taxa de rendibilidade das obrigações do tesouro de Portugal, foram retiradas de uma forma relativamente simples. Esta situação é possível, uma vez que existem bases de dados como o Pordata, o Banco de Portugal e o Instituto Nacional de Estatística, que facilitam a consulta destes mesmos dados.

Por outro lado, a Rendibilidade esperada (R_e) e o Beta, apresentam-se como dois dos indicadores mais complicados de medir. Esta situação ocorre porque estes indicadores variam de empresa para empresa, de setor para setor e de mercado para mercado, o que os torna de carácter mais subjetivo, na hora da sua medição.

Concretamente, e tendo em conta o plano de negócios em estudo, esta situação também acontece. De facto, não existe nenhum negócio do género, cotado em bolsa, para servir, por exemplo, como termo de comparação, o que torna difícil fazer-se uma análise de forma mais direta com este tipo de negócio. No entanto, existe uma base de dados fidedigna, a Damodaran, onde é possível consultar dados relativos à rendibilidade esperada do mercado em Portugal e o beta do negócio.

Tabela 3 – Taxas e Impostos¹⁹

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Taxa de Inflação - Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas	0,80%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%
Taxa de Inflação - Bebidas alcoólicas e tabaco	2,70%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%
Taxa de Inflação - Habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis	0,74%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
Taxa de Inflação - Bens e serviços diversos	0,84%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%
IVA a 23%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%
IVA a 13%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
Taxa de Juro (rf)	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%
Taxa de Juro Ativa Nominal (Rd)	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Rendibilidade esperada do mercado (Rm) (Estimativa já com o Rf na equação)	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%
IRC (T)	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Taxa de rendibilidade de obrigações do tesouro (pordata)	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%
Taxa de Inflação	0,76%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%

Fonte: O próprio

¹⁹ A tabela completa pode ser vista no anexo 19.

1.2. Ciclo Médio de Exploração

O ciclo médio de exploração é a parte que corresponde aos prazos do negócio. Qualquer negócio tem, por exemplo, os seus prazos de recebimentos e os seus prazos de pagamentos, e, é com base nestes prazos, que as projeções dos fluxos de tesouraria são calculadas.

Desta forma, também se pode observar que estes ciclos de exploração irão ser fundamentais para o cálculo da Componente Financeira, que estão, de forma direta, ligados com estes prazos do ciclo médio de exploração.

Para este plano de negócios tem-se, portanto, como ciclos médios de exploração, os prazos que se apresentam de seguida:

- Prazo Médio de Recebimentos;
- Prazo Médio de armazenagem de Produtos Acabados;
- Prazo Médio de armazenagem Matérias Consumidas;
- Prazo Médio de Mercadorias;
- Prazo Médio de Pagamentos de Compras e Fornecimentos e Serviços externos (FSE);
- Prazo Médio de Pagamentos EOEP – IVA;
- Prazo Médio de Pagamentos EOEP – Segurança Social;
- Prazo Médio de Pagamentos EOEP – IRS.

De forma mais rápida, consegue perceber-se que os prazos médios de recebimentos e pagamentos, em dias, são os seguintes:

- Para o Prazo Médio de Recebimentos de Clientes, Prazo Médio de Armazenagem de Produtos Acabados, Prazo Médio de Armazenagem Matérias Consumidas e Prazo Médio de Mercadorias, estão a ser assumidos zero dias. Desta forma, os recebimentos serão feitos no momento do consumo, e também se está a assumir que os prazos médios de armazenagens dos produtos acabados, das matérias consumidas e das mercadorias é também este de zero dias.
- Relativamente ao Prazo Médio de Pagamentos de Compras, ao FSE e ao Prazo Médio de Pagamentos ao EOEP – Segurança Social, o prazo que está a ser utilizado é de 30 dias (1 mês).
- Por fim, o Prazo Médio de Pagamentos ao EOEP – IVA e o Prazo Médio de Pagamentos ao EOEP – IRS, os prazos estão definidos para 60 dias (2 meses).

Os prazos que estão a ser assumidos nestes ciclos médios de exploração, são os prazos que estão em vigor em Portugal e são os mais utilizados neste tipo de negócio, que se enquadra, de certa forma, no setor da restauração.

Tabela 4 – Ciclo Médio de Exploração

<i>Descrição</i>	<i>Meses</i>
Prazo Médio de Recebimentos de Clientes	0
Prazo Médio de armazenagem de Produtos Acabados	0
Prazo Médio de armazenagem Matérias Consumidas	0
Prazo Médio de Mercadorias	0
Prazo Médio de Pagamentos de Compras e FSE	1
Prazo Médio de Pagamentos EOEP - IVA	2
Prazo Médio de Pagamentos EOEP - Segurança Social	1
Prazo Médio de Pagamentos EOEP - IRS	2

Fonte: O próprio

1.3. Produtos que serão vendidos no “Quinas Sports Bar”

Neste terceiro subtópico, é possível ver todos os produtos que serão vendidos no Bar. O “Quinas Sports Bar”, irá contar com 22 pratos diferenciados, contabilizando-se aqui entradas e os pratos principais. No que se refere às bebidas, irão ser disponibilizadas mais de 12 bebidas. Por fim, relativamente às sobremesas, o espaço irá disponibilizar 3 sobremesas. Importa referir, que tendo em conta que o “Quinas Sports Bar” servirá almoços, existirá sempre uma sopa do dia.

Tabela 5 – Comida

Descrição - Produtos da Ementa
Azeitonas com alho e azeite
Tábua de queijos
Tábua de enchidos
Tremoços
Ovos mexidos com farinha - 12 ovos
Morcela com maça
Picapau - Lombo de porco
Bifana
Prego
Hambúguer de vaca
Francesinhas
Camarões
Amêijoas
Batata frita normal
Batatas doce frita
Batatas fritas com cheddar e bacon
Aros de cebola com molho barbecue
Nuggets de brie
Caracóis
Tosta mista
Tosta de queijo
Tosta de presunto e queijo da serra

Fonte: O próprio

Tabela 6 – Bebidas

Bebidas
Cerveja Normal (Ex: Sagres, Super Bock)
Cerveja Artesanal
Refrigerantes
Águas
Whisky
Água Ardente
Ginginha
Amêndoa Amarga
Moscatel
Gin
Coktail - Diversos
Licor Beirão

Fonte: O próprio

Tabela 7 - Sobremesas

Sobremesas
Cheesecake - Vários Toppings
Mouse de Chocolate
Bolo da Bolacha

Fonte: O próprio

1.4. Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)

Os Fornecimentos e Serviços Externos são transversais a quase todos os negócios. Tendo em conta que o “Quinas Sports Bar” é um bar desportivo, não é de estranhar que, nos pressupostos do projeto, tenham que ser contemplados os Fornecimentos e Serviços Externos fundamentais, para o normal funcionamento da atividade.

Neste sentido, estão a ser contabilizados como Fornecimentos e Serviços Externos, os serviços desportivos televisivos - Sport TV, Benfica TV, Eleven Sports, etc... Por outro lado, também existem outros serviços essenciais e fundamentais ao negócio, como a eletricidade, a água, o gás e o contabilista.

Tabela 8 – Fornecimento e Serviços Externos²⁰

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Fornecimentos e Serviços Externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €

<i>Ano (meses)</i>	12
--------------------	----

<i>Fornecimentos e Serviços Externos</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Água	1 200,00 €	1 207,80 €	1 215,65 €	1 223,55 €	1 231,51 €	1 239,51 €	1 247,57 €
Gás	2 160,00 €	2 174,04 €	2 188,17 €	2 202,39 €	2 216,71 €	2 231,12 €	2 245,62 €
Eletrecidade	8 400,00 €	8 454,60 €	8 509,55 €	8 564,87 €	8 620,54 €	8 676,57 €	8 732,97 €
Serviços Desportivos	1 210,08 €	1 220,97 €	1 231,96 €	1 243,05 €	1 254,23 €	1 265,52 €	1 276,91 €
Contabilista	1 210,08 €	1 220,97 €	1 231,96 €	1 243,05 €	1 254,23 €	1 265,52 €	1 276,91 €
Total	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €

Fonte: O próprio

²⁰ A tabela completa pode ser vista no anexo 20.

1.5. Taxas de Inflação

As taxas de inflação são também cruciais na projeção do projeto, ainda para mais quando se trata de um período de anos alargado. Assim, e de forma simples, tem que se ter em consideração as taxas de inflação dos produtos e serviços.

De certa forma, estas taxas de inflação são um apoio mais detalhado ao subtópico 2.1. “Taxas e Impostos”, que serão utilizados, posteriormente, para as projeções do projeto e consequentemente, elementos influenciadores, da viabilidade do projeto.

Tabela 9 – Taxas de Inflação

<i>Taxas de Inflação dos Produtos</i>	<i>Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas</i>		<i>Bebidas alcoólicas e tabaco</i>		
2000		2,1		0,9	
2001		6,5		3,2	
2002		1,5		4,8	
2003		2,3		4,8	
2004		1,1		3,0	
2005		-0,6		4,7	
2006		2,7		9,7	
2007		2,4		4,9	
2008		3,7		7,5	
2009		-3,4		3,3	
2010		-0,2		4,4	
2011		2,1		7,9	
2012		3,2		4,7	
2013		1,9		4,0	
2014		-1,3		3,1	
2015		1,00		4,10	
2016		0,50		2,60	
2017		1,50		2,60	
2018		0,70		2,30	
2019		0,30		2,00	
2020	0,30		0,80%	2,72	2,70%
2021 para a frente	0,75		0,75%	2,20	2,20%

Fonte: O próprio

Tabela 9 (continuação) – Taxas de Inflação

<i>Habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis</i>		<i>Bens e Serviços diversos (equipamentos)</i>		<i>Taxa de Inflação</i>	
3,7		N.D		2,9	
3,9		N.D		4,4	
2,9		N.D		3,6	
4,2		N.D		3,2	
3,0		N.D		2,4	
4,4		N.D		2,3	
3,9		N.D		3,1	
3,6		N.D		2,5	
4,0		N.D		2,6	
2,1		N.D		-0,8	
4,4		0,5		1,4	
6,7		1,8		3,7	
8,7		1,1		2,8	
2,2		-0,6		0,3	
2,2		-0,5		-0,3	
0,20		0,4		0,5	
0,40		0,6		0,6	
0,60		0,8		1,4	
2,20		0,8		1	
0,30		1,6		0,3	
0,30	0,74%	0,84	0,84%	0,76	0,76%
0,65	0,65%	0,9	0,90%	0,9	0,90%

Fonte: O próprio

1.6. Preços de compra e de venda

Neste tópico, “Preços de compra e venda”, diz respeito à estimativa do preço de compra e de venda dos produtos que vão ser vendidos no “Quinas Sports Bar”.

Importa realçar um aspeto bastante importante: os preços das compras estão calculados tendo por base a compra dos produtos numa grande superfície comercial. Isto quer dizer que, na prática, alguns produtos podem ainda ficar mais baratos, tendo em conta que, neste tipo de estabelecimentos, existem fornecedores próprios e, normalmente, podem ser uma opção bastante viável, pois poderão existir descontos de quantidades interessantes de serem medidos.

Desta forma, e como já foi possível ver nos pressupostos do projeto, assume-se que tudo o que se compra será vendido. Assim, o preço de custo que está a ser assumido para a compra dos produtos alimentares e das bebidas, irá ser calculado da seguinte forma:

Os produtos alimentares serão comprados por quilograma e as bebidas por litro. Posteriormente, existe uma diluição do que efetivamente vai para a mesa do cliente e, assim, ter-se-á uma estimativa do preço que é gasto com cada prato e bebida, de cada um dos clientes.

Já os preços de venda que são praticados, tiveram uma análise relativamente aos preços praticados pelos “concorrentes” mais diretos, e uma análise interna, para ter em conta a margem de lucro esperada. Não obstante, pode existir uma valorização de preço de um ou outro produto alimentar ou bebida, de modo a diferenciar também o tipo de “clientes alvo” que o “Quinas Sports Bar” pode querer.

Tabela 10 – Estudo dos preços de compra e de venda

Descrição - Compras em uma grande superfície comercial, por produtos que serão necessários para as fazer as projeções das vendas					
Produtos	Picapau - Lombo de porco	Bifana	Prego	Hambúrguer de vaca	Francesinhas
Preço de Compra - 1 KG	9,22 €	6,11 €	12,99 €	6,99 €	12,99 €
Preço de Compra sem IVA -1KG	7,50 €	4,97 €	10,56 €	5,68 €	10,56 €
Preço de Venda sem IVA - 1KG	26,55 €	26,55 €	39,82 €	29,87 €	84,07 €
Margem de Lucro	188%	335%	207%	327%	547%

O preço que o cliente irá pagar por prato não contabilizando o IVA					
Produtos	Picapau - Lombo de porco 100 gramas	Bifana - 70 gramas	Prego - 100 gramas	Hambúrguer de vaca - 100 gramas	Francesinhas - 100 gramas
Preço de Compra	0,92 €	0,43 €	1,30 €	0,70 €	3,80 €
Preço de Compra sem IVA	0,75 €	0,35 €	1,06 €	0,57 €	3,09 €
Preço de Venda sem IVA	5,31 €	2,65 €	3,98 €	5,97 €	8,41 €
Margem de Lucro	476%	521%	207%	773%	140%

Descrição - preço das compras e preço respetivo das vendas					
Produtos	Picapau - Lombo de porco	Bifana	Prego	Hambúrguer de vaca	Francesinhas
Preço de Compra	2,50 €	1,05 €	0,55 €	1,82 €	3,03 €
Preço de Venda ao Cliente	6,00 €	3,00 €	4,50 €	6,75 €	9,50 €
Preço de Venda sem IVA	5,31 €	2,65 €	3,98 €	5,97 €	8,41 €
Margem de Lucro	112%	154%	621%	228%	178%

Nota: Os preços de compra apresentados nesta tabela dizem respeito ao prato final completo, tome-se como exemplo a bifana. O valor de compra representa o preço de 70 gramas de bifana, uma dose de batatas e um pão.

Fonte: O próprio

2. Projeções de Vendas

Partindo da premissa que as vendas, e o tipo de lucro que se pode retirar destas, são aquilo que tornará um negócio interessante, do ponto de vista da viabilidade do mesmo, não é de estranhar que a estimativa das projeções das vendas é um ponto fundamental para o cálculo da viabilidade económico-financeira de um plano de negócios. É isso que se pode encontrar neste tópico de análise.

Irão ser apresentados abaixo o tópico “Projeções de Vendas a 10 meses (sem os meses de julho e agosto)” e “Projeções de Vendas a 2 meses (meses de julho e agosto)”, uma vez que estes dois períodos se distinguem pela maior e menor atividade, respetivamente, de eventos desportivos.

2.1. Projeções de Vendas a 10 meses (sem os meses de julho e agosto)

De modo a ser possível a realização das projeções das vendas a 10 meses, altura em que existe um maior número de competições nacionais e europeias de clubes, o estudo foi bastante complexo.

Efetivamente, foram utilizadas ferramentas capazes de traduzirem um possível estudo de receitas e custos associados ao negócio neste período temporal. Em primeiro lugar, existiu uma preocupação para tentar medir o que é que os potenciais clientes iriam consumir, como também a taxa de lotação do espaço, durante estes 10 meses. Esta análise do estudo da lotação será aprofundada no seguimento deste texto.

Assim, e com o apoio da plataforma do Excel, foram desenvolvidas duas fórmulas em conjunto que, de forma aleatória, conseguem criar uma tabela dinâmica com base numa aleatoriedade de fatores²¹. Deste modo, pode ver-se que, para o cálculo das receitas e dos custos nos dias de eventos desportivos e horas dos jogos, foi utilizado como critério chave que um cliente só iria comer um prato e beber uma bebida, durante a duração do jogo.

Desta forma, e continuando o estudo para os dias dos eventos desportivos, foi também assumido que 60% dos clientes beberiam café e 40% dos clientes iriam comer sobremesas e/ou optar por entradas. No que respeita ao consumo de bebidas brancas, está a ser utilizado

²¹ No anexo 21 é possível ver um exemplo das tabelas dinâmicas que foram criadas.

um consumo de 20%, face à ocupação do “Quinas Sports Bar”, nos dias dos eventos desportivos.

Este não é só um Bar Desportivo, que estará aberto às horas dos eventos desportivos, e, como tal, foi feita uma abordagem forte na parte noturna, isto é, às sextas-feiras e sábados. Assim, ter-se-á um serviço de bebidas diferenciado, onde os clientes podem aproveitar bem a noite. Foi também criada uma tabela dinâmica, à imagem das anteriores, capaz de traduzir uma taxa de ocupação realista, para tentar medir não só a taxa de ocupação do bar, como também os consumos dos clientes. O "Quinas Sports Bar" também servirá almoços, uma vez que o bar abrirá às 12h, servindo refeições ligeiras, tendo em conta a ementa disponível. O critério utilizado foi que um cliente irá consumir uma sopa, um prato e uma bebida.

Tal como foi referido anteriormente, fazer um estudo de projeções de vendas de um espaço comercial não é algo fácil. Neste sentido, foi utilizada uma abordagem capaz, pelo meio de uma função de aleatoriedade, mais uma vez, de tentar prever a taxa de ocupação do bar, ou seja, 25 dias por mês. Esses dias são, então, os dias em que o espaço estará aberto e que, posteriormente, será replicado por 10 meses, pois, conforme foi referido, representa a duração das competições nacionais e internacionais de clubes nas mais diversas modalidades. Assumiu-se também que a procura por este tipo de espaços varia consoante a equipa que joga ou o evento desportivo que será transmitido.

O estudo foi, portanto, composto pelos seguintes critérios:

- Por semana jogam sempre, no mínimo, os três grandes clubes em Portugal, ou seja, 2 dias x 4 semanas = 8 dias. Para ser realizado o estudo da taxa de ocupação, neste tipo de dias de eventos desportivos, foi criada uma tabela dinâmica, tendo por base uma função de aleatoriedade, considerando-se que a taxa de ocupação do espaço, nestes dias, pode variar entre 80% a 100%.
- Considerando que o "Quinas Sports Bar " também irá transmitir as competições europeias, ou seja, 3 dias x 4 semanas = 12 dias num mês. Para se realizar esta estimativa, tal como anteriormente, foi utilizada uma função de aleatoriedade, sendo a taxa de ocupação na ordem dos 40% a 80%, nestes dias de jogo.
- Relativamente aos 5 dias restantes, será utilizada a mesma função de aleatoriedade, que prevê uma taxa de ocupação entre os 20% e os 40%.
- Relativamente à vertente noturna, a taxa de ocupação que está a ser utilizada na função aleatória é de 80% a 100%, para sextas-feiras e sábados, e 20% a 40%, na

restante semana. A taxa que está a ser utilizada para o serviço de almoços é uma taxa variável entre os 20% e os 40% de taxa de ocupação do espaço.

Importa ainda salientar, que o "Quinas Sports Bar" não estará a funcionar um dia por semana, sendo este o dia de folga.

2.2. Projeções de Vendas a 2 meses (meses de julho e agosto)

Para se realizarem as Projeções de Vendas a 2 meses, meses de julho e agosto, altura em que existe um menor número de competições nacionais e europeias de clubes, o estudo fica bastante mais subjetivo.

Contudo, acresce referir que de 2 em 2 anos existem as competições de seleções nacionais, sendo as mais conhecidas o Europeu e o Mundial de Futebol. Assim, e utilizando o mesmo modelo que foi utilizado para medir as projeções de vendas a 10 meses, foi criada uma folha de cálculo, para fazer as projeções de vendas a 2 meses. Desta forma, foram utilizadas as mesmas ferramentas de cálculo, para traduzirem um possível estudo de receitas e custos nestes 2 meses.

Em primeiro lugar, existiu uma preocupação para tentar traduzir o que é que os potenciais clientes iriam consumir, tal como aconteceu nas projeções de vendas a 10 meses, assim como a taxa de lotação do espaço durante estes 2 meses.

Pode-se então ver, que para o cálculo das receitas e dos custos nos dias de eventos desportivos e horas dos jogos, foi utilizado como critério que um cliente só iria comer um prato e beber uma bebida, durante a duração do jogo. Neste sentido, e continuando o estudo para os dias dos eventos desportivos, foi também assumido que 60% dos clientes beberiam café e 40% dos clientes iriam comer sobremesas e/ou optar por entradas, tal como já acontece nas projeções de vendas a 10 meses. No que respeita ao consumo de bebidas brancas, está a ser utilizado um consumo de 20%, tendo em conta a ocupação do bar, nos dias dos eventos desportivos.

Este não é só um bar desportivo que estará aberto às horas dos eventos desportivos, e, como tal, será feita uma abordagem forte na parte noturna, isto é, sextas-feiras e sábados à noite. Assim, teremos um serviço de bebidas diferenciado, onde os clientes vão poder aproveitar bem a noite. Desta forma, também foi criada uma tabela dinâmica, à imagem das anteriores, capaz de traduzir uma taxa de ocupação realista, para tentar medir não só a taxa de ocupação

do espaço, como também os consumos dos clientes. O "Quinas Sports Bar" também servirá almoços, uma vez que o bar abrirá às 12h, servindo refeições ligeiras, tendo em conta a ementa disponível. O critério utilizado foi que um cliente irá consumir uma sopa, um prato e uma bebida.

Tal como foi lido anteriormente, fazer um estudo de projeções de vendas de um espaço comercial não é algo fácil. Neste sentido, irá utilizar-se uma abordagem capaz, pelo meio de uma função de aleatoriedade, tentando prever a taxa de ocupação do "Quinas Sports Bar", 25 dias por mês, dias esses em que o "Quinas Sports Bar" estará aberto. Importa salientar, que em Agosto o "Quinas Sports Bar" estará encerrado para férias, portanto a faturação será igual a 0 €.

- A taxa de ocupação durante a semana irá variar entre 20% e os 50%, entre segunda e sexta-feira.
- Relativamente à vertente noturna, a taxa de ocupação que está a ser utilizada na função aleatória, é também esta de 20% a 50%.
- A taxa que está a ser utilizada para o serviço de almoços, é uma taxa variável entre os 20% e os 40% de taxa de ocupação.

Importa ainda salientar, que o "Quinas Sports Bar" não estará a funcionar um dia por semana, sendo este o dia de folga e conforme foi mencionado anteriormente, em Agosto o bar estará fechado.

Projeções Financeiras

3. Componente Financeira

A componente financeira, revela-se um campo muito importante no estudo da possível viabilidade do negócio, bem como para fazer as projeções financeiras do mesmo. Desta forma, é aqui que se irão concentrar uma quantidade alargada de dados financeiros, que serão fundamentais para as projeções financeiras do projeto e para verificar a sua viabilidade.

Neste sentido, a informação financeira que está a ser estudada e medida é a seguinte:

- 3.1 Volume de Negócios;
- 3.2 Fornecimentos e Serviços Externos;
- 3.3 Pagamentos/Recebimentos;

- 3.4 Amortizações e Depreciações;
- 3.5 Reinvestimentos;
- 3.6 Estado e Outros Entes Públicos;
- 3.7 Plano de Crédito;
- 3.8 Plano de Crédito Mensal.

3.1. Volume de Negócios

Neste subtópico, estão presentes as compras e as vendas com os respectivos IVA's já calculados, anteriormente, na plataforma do Excel correspondente ao “Apuramento do IVA e das Taxas de Inflação”. Aqui é também claro o capital que vai ser gerado pelo volume de negócios, ou seja, vendas menos compras, e o IVA que se vai ter de pagar ou receber do Estado.

Tabela 11 – Volume de Negócios²²

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Mercadoria comprada							
<i>Volume de Negócios - compras</i>	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €
<i>Volume de Negócios(c/IVA)</i>	60 017,08 €	60 557,23 €	61 102,25 €	61 652,17 €	62 207,04 €	62 766,90 €	63 331,80 €
<i>IVA de compras</i>	11 222,71 €	11 323,71 €	11 425,62 €	11 528,45 €	11 632,21 €	11 736,90 €	11 842,53 €
Mercadoria Vendida							
<i>Volume de Negócios - Vendas</i>	195 446,59 €	197 205,61 €	198 980,46 €	200 771,28 €	202 578,22 €	204 401,43 €	206 241,04 €
<i>Volume de Negócios(c/IVA)</i>	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €
<i>IVA de vendas</i>	34 183,67 €	37 469,07 €	37 806,29 €	38 146,54 €	38 489,86 €	38 836,27 €	39 185,80 €
<i>Volume de Negócio - Margem de Lucro</i>	135 429,51 €	136 648,37 €	137 878,21 €	139 119,11 €	140 371,18 €	141 634,52 €	142 909,24 €
<i>IVA a pagar ou receber</i>	22 960,97 €	26 145,35 €	26 380,66 €	26 618,09 €	26 857,65 €	27 099,37 €	27 343,27 €

Fonte: O próprio

²² A tabela completa pode ser vista no anexo 23.

3.2. Fornecimento e Serviços Externos e Compras de Matérias

Aqui estão contabilizados, tal como o nome indica, todos os fornecimentos e serviços externos e as compras de matérias que serão necessárias para o negócio. Efetivamente, estão aqui a ser contabilizados, o contabilista, os serviços desportivos de TV, a água, a eletricidade, todos os produtos alimentares e bebidas, que terão de ser adquiridos, entre outros.

Desta forma, também tem de ser dito aqui, como tal já acontece com outros indicadores, que está a ser contemplada a taxa de inflação dos serviços em causa ao longo do tempo.

Neste sentido, também é aqui que se começa a fazer a ligação com os prazos de pagamento ou recebimentos que se encontram na folha de cálculo, “Pressupostos do Projeto”, sendo que neste caso, o saldo final de matérias consumidas é zero. Esta situação é explicada porque se assume, tal como o nome indica, que as matérias são consumidas na sua totalidade na hora da sua utilização.

Tabela 12 – Fornecimento e Serviços Externos e Compra de Matérias²³

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
<i>Fornecimentos e Serviços Externos</i>							
Fornecimentos e Serviços Externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €
<i>Matérias Primas utilizada para levar o prato e bebida ao cliente</i>							
Saldo Inicial de Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Consumo de Matérias	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €
Saldo Final de Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Compra de Matérias	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €
<i>Total de Compras e FSE</i>	62 974,53 €	63 511,91 €	64 053,92 €	64 600,62 €	65 152,05 €	65 708,25 €	66 269,25 €
<i>Total de Compras e FSE (C/IVA)</i>	77 458,68 €	78 119,64 €	78 786,32 €	79 458,77 €	80 137,02 €	80 821,15 €	81 511,18 €

Fonte: O próprio

²³ A tabela completa pode ser vista no anexo 24.

3.3. Pagamentos/Recebimentos

Esta é uma passagem bastante interessante no estudo das projeções financeiras, pois está ligada, de forma direta, com a tesouraria do projeto. É neste subtópico que estão contempladas todas as entradas, via recebimentos, e todas as saídas, via pagamentos, do dinheiro que é gerado.

Desta forma, é visível que as receitas em dinheiro não apresentam qualquer crédito aos clientes, pois, e tendo em conta o negócio em questão, percebe-se facilmente que o que é consumido pelos clientes terá de ser pago no próprio dia do consumo.

Relativamente às compras de matérias e aos FSE, está a assumir-se um prazo de pagamento de um mês, ou seja, 30 dias.

Tabela 13 – Pagamentos/Recebimentos²⁴

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Recebimentos							
Vendas	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €
Crédito a Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Recebimento de Clientes	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €
Pagamentos							
Compras	77 458,68 €	78 119,64 €	78 786,32 €	79 458,77 €	80 137,02 €	80 821,15 €	81 511,18 €
Saldo Inicial de Fornecedores e FSE	- €	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €
Crédito de Fornecedores e FSE	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €
Pagamento a Fornecedores e FSE	71 003,79 €	78 064,56 €	78 730,77 €	79 402,73 €	80 080,50 €	80 764,14 €	81 453,68 €
Saldo	158 626,47 €	156 610,11 €	158 055,98 €	159 515,10 €	160 987,58 €	162 473,56 €	163 973,16 €

Fonte: O próprio

²⁴ A tabela completa pode ser vista no anexo 25.

3.4. Amortizações e Depreciações

Neste subtópico, que diz respeito às amortizações e depreciações, são apresentadas todas as depreciações e amortizações que estão a ser contabilizadas neste projeto.

Importa destacar, que estes dois conceitos se referem a duas situações distintas:

- As depreciações dizem respeito a bens tangíveis, como por exemplo, edifícios, equipamentos, entre outros.
- As amortizações referem-se a bens intangíveis, como por exemplo, patentes, licenças de software, entre outros.

Desta forma, percebe-se que para este projeto em específico, fala-se de depreciações, e é aqui que se consegue medir as depreciações do negócio em si, tendo em conta a taxa de depreciação de cada equipamento por ano.

Tabela 14 – Amortizações e Depreciações²⁵

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Total de Edifícios	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €
Obras e Instalações	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €
Total de Equipamentos	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €
<i>Total de depreciações</i>	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €

Fonte: O próprio

²⁵ A tabela completa pode ser vista no anexo 26.

3.5. Reinvestimentos

Relativamente aos reinvestimentos do projeto, só será efetuado um reinvestimento nos equipamentos no 10.º ano. Esta situação acontece, uma vez que, no período de 10 anos os equipamentos encontrar-se-ão totalmente depreciados, e é necessário fazer-se uma atualização e modernização dos mesmos. Esta situação acontece, pois acredita-se que, em 10 anos, existirão equipamentos muito mais modernos e eficientes.

3.6. Estado e Outros Entes Públicos

Aqui é apresentado um dos subtópicos mais importantes do projeto. É aqui que é feita a ligação com a entidade Estado e Outros Entes Públicos, tendo em conta os prazos de pagamentos e recebimentos. Os prazos que estão a ser contabilizados, podem ser encontrados na parte dos pressupostos do projeto.

Desta forma, é possível ver que os indicadores que estão a ser contabilizados, tendo em conta os prazos de pagamento e recebimento perante o EOEP, são os IVA's do negócio, a Segurança Social, as Retenções na Fonte e o IRC.

Tabela 15 – Estado e Outros Entes Públicos²⁶

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
IVA Liquidado no Volume de Negócios	34 183,67 €	37 469,07 €	37 806,29 €	38 146,54 €	38 489,86 €	38 836,27 €	39 185,80 €
IVA Deduzido nas Compras e FSE	14 484,14 €	14 607,74 €	14 732,40 €	14 858,14 €	14 984,97 €	15 112,90 €	15 241,93 €
IVA Deduzido nos Investimentos	61 145,34 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA a Pagar / a Receber	- 41 445,81 €	22 861,33 €	23 073,89 €	23 288,40 €	23 504,89 €	23 723,37 €	23 943,87 €
Saldo Inicial de IVA	- €	- 6 907,64 €	3 810,22 €	3 845,65 €	3 881,40 €	3 917,48 €	3 953,90 €
Crédito de IVA	- 6 907,64 €	3 810,22 €	3 845,65 €	3 881,40 €	3 917,48 €	3 953,90 €	3 990,64 €
Pagamento / Recebimento de IVA	- 34 538,18 €	12 143,47 €	23 038,46 €	23 252,65 €	23 468,81 €	23 686,96 €	23 907,12 €
Segurança Social Trabalhador	6 982,67 €	7 045,51 €	7 108,92 €	7 172,90 €	7 237,46 €	7 302,60 €	7 368,32 €
Segurança Social Empresa	15 076,22 €	15 211,90 €	15 348,81 €	15 486,95 €	15 626,33 €	15 766,97 €	15 908,87 €
Total da Segurança Social	22 058,88 €	22 257,41 €	22 457,73 €	22 659,85 €	22 863,79 €	23 069,56 €	23 277,19 €
Saldo Inicial Segurança Social	- €	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €
Crédito da Segurança Social	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €	1 939,77 €
Pagamento Segurança Social	20 220,64 €	22 240,87 €	22 441,04 €	22 643,01 €	22 846,79 €	23 052,41 €	23 259,89 €
Retenção na Fonte	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
Saldo Inicial de Retenção na Fonte	- €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Crédito de IRS	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Pagamento de IRS	6 146,00 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €

Fonte: O próprio

²⁶ A tabela completa pode ser vista no anexo 27.

3.7. Plano de Crédito

O Plano de Crédito, nada mais é do que a forma como vai ser realizado o reembolso do capital alheio que foi pedido emprestado ao banco.

Neste sentido, é possível ver o capital em dívida no início do período, que foi calculado anteriormente, como todo o processo associado a esta operação de reembolso, isto é, a amortização, os juros e o capital em dívida, no final do período.

Tabela 16 – Plano de Crédito

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Capital em Dívida no Início	239 264,38 €	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €	143 558,63 €	119 632,19 €	95 705,75 €	71 779,31 €	47 852,88 €	23 926,44 €
Amortização	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €
Juros	12 556,40 €	11 240,44 €	9 924,49 €	8 608,53 €	7 292,58 €	5 976,62 €	4 660,67 €	3 344,72 €	2 028,76 €	712,81 €
Capital em Dívida Final	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €	143 558,63 €	119 632,19 €	95 705,75 €	71 779,31 €	47 852,88 €	23 926,44 €	- 0,00 €

Total de juros pagos	66 346,02 €
-----------------------------	-------------

N.º de anos reembolso	10
Taxa de juro fixa associada ao empréstimo	5,5000%
N.º anos de carência	0
Imposto de selo	0,003%

Nº períodos amortização
120

Fonte: O próprio

3.8. Plano Mensal de Crédito

Relativamente ao Plano Mensal de Crédito, este é o último subtópico que diz respeito à “Componente Financeira”.

De forma rápida, é um subtópico de apoio ao Plano de Crédito, sendo a única diferença o período em análise, ou seja, está a ser calculado de forma mensal. Assim, dá ao promotor do projeto um valor exato de quanto iria gastar por mês, com o financiamento pedido.

Tabela 17 – Plano Mensal de Crédito

TABELA EMPRÉSTIMO A MÉDIO E LONGO PRAZO						
Mês/ano	Dívida Inicial	Juro	Imposto Selo	Amortização	Prestação Total	Dívida Final
jan/21	239 264,38 €	1 096,63 €	7,98 €	1 993,87 €	3 098,47 €	237 270,51 €
fev/21	237 270,51 €	1 087,49 €	7,91 €	1 993,87 €	3 089,27 €	235 276,64 €
mar/21	235 276,64 €	1 078,35 €	7,84 €	1 993,87 €	3 080,06 €	233 282,77 €
abr/21	233 282,77 €	1 069,21 €	7,78 €	1 993,87 €	3 070,86 €	231 288,90 €
mai/21	231 288,90 €	1 060,07 €	7,71 €	1 993,87 €	3 061,65 €	229 295,03 €
jun/21	229 295,03 €	1 050,94 €	7,64 €	1 993,87 €	3 052,45 €	227 301,16 €
jul/21	227 301,16 €	1 041,80 €	7,58 €	1 993,87 €	3 043,24 €	225 307,29 €
ago/21	225 307,29 €	1 032,66 €	7,51 €	1 993,87 €	3 034,04 €	223 313,42 €
set/21	223 313,42 €	1 023,52 €	7,44 €	1 993,87 €	3 024,83 €	221 319,55 €
out/21	221 319,55 €	1 014,38 €	7,38 €	1 993,87 €	3 015,63 €	219 325,68 €
nov/21	219 325,68 €	1 005,24 €	7,31 €	1 993,87 €	3 006,42 €	217 331,81 €
dez/21	217 331,81 €	996,10 €	7,24 €	1 993,87 €	2 997,22 €	215 337,94 €
jan/22	215 337,94 €	986,97 €	7,18 €	1 993,87 €	2 988,01 €	213 344,07 €
fev/22	213 344,07 €	977,83 €	7,11 €	1 993,87 €	2 978,81 €	211 350,20 €
mar/22	211 350,20 €	968,69 €	7,05 €	1 993,87 €	2 969,60 €	209 356,33 €
abr/22	209 356,33 €	959,55 €	6,98 €	1 993,87 €	2 960,40 €	207 362,46 €
mai/22	207 362,46 €	950,41 €	6,91 €	1 993,87 €	2 951,19 €	205 368,59 €
jun/22	205 368,59 €	941,27 €	6,85 €	1 993,87 €	2 941,99 €	203 374,72 €
jul/22	203 374,72 €	932,13 €	6,78 €	1 993,87 €	2 932,78 €	201 380,85 €
ago/22	201 380,85 €	923,00 €	6,71 €	1 993,87 €	2 923,58 €	199 386,98 €
set/22	199 386,98 €	913,86 €	6,65 €	1 993,87 €	2 914,37 €	197 393,11 €
out/22	197 393,11 €	904,72 €	6,58 €	1 993,87 €	2 905,17 €	195 399,24 €
nov/22	195 399,24 €	895,58 €	6,51 €	1 993,87 €	2 895,96 €	193 405,37 €
dez/22	193 405,37 €	886,44 €	6,45 €	1 993,87 €	2 886,76 €	191 411,50 €

Fonte: O próprio

Tabela 17 (continuação) – Plano Mensal de Crédito

jan/23	191 411,50 €	877,30 €	6,38 €	1 993,87 €	2 877,55 €	189 417,63 €
fev/23	189 417,63 €	868,16 €	6,31 €	1 993,87 €	2 868,35 €	187 423,76 €
mar/23	187 423,76 €	859,03 €	6,25 €	1 993,87 €	2 859,14 €	185 429,89 €
abr/23	185 429,89 €	849,89 €	6,18 €	1 993,87 €	2 849,94 €	183 436,02 €
mai/23	183 436,02 €	840,75 €	6,11 €	1 993,87 €	2 840,73 €	181 442,15 €
jun/23	181 442,15 €	831,61 €	6,05 €	1 993,87 €	2 831,53 €	179 448,28 €
jul/23	179 448,28 €	822,47 €	5,98 €	1 993,87 €	2 822,32 €	177 454,41 €
ago/23	177 454,41 €	813,33 €	5,92 €	1 993,87 €	2 813,12 €	175 460,54 €
set/23	175 460,54 €	804,19 €	5,85 €	1 993,87 €	2 803,91 €	173 466,67 €
out/23	173 466,67 €	795,06 €	5,78 €	1 993,87 €	2 794,71 €	171 472,80 €
nov/23	171 472,80 €	785,92 €	5,72 €	1 993,87 €	2 785,50 €	169 478,94 €
dez/23	169 478,94 €	776,78 €	5,65 €	1 993,87 €	2 776,30 €	167 485,07 €
jan/24	167 485,07 €	767,64 €	5,58 €	1 993,87 €	2 767,09 €	165 491,20 €
fev/24	165 491,20 €	758,50 €	5,52 €	1 993,87 €	2 757,89 €	163 497,33 €
mar/24	163 497,33 €	749,36 €	5,45 €	1 993,87 €	2 748,68 €	161 503,46 €
abr/24	161 503,46 €	740,22 €	5,38 €	1 993,87 €	2 739,48 €	159 509,59 €
mai/24	159 509,59 €	731,09 €	5,32 €	1 993,87 €	2 730,27 €	157 515,72 €
jun/24	157 515,72 €	721,95 €	5,25 €	1 993,87 €	2 721,07 €	155 521,85 €
jul/24	155 521,85 €	712,81 €	5,18 €	1 993,87 €	2 711,86 €	153 527,98 €
ago/24	153 527,98 €	703,67 €	5,12 €	1 993,87 €	2 702,66 €	151 534,11 €
set/24	151 534,11 €	694,53 €	5,05 €	1 993,87 €	2 693,45 €	149 540,24 €
out/24	149 540,24 €	685,39 €	4,98 €	1 993,87 €	2 684,25 €	147 546,37 €
nov/24	147 546,37 €	676,25 €	4,92 €	1 993,87 €	2 675,04 €	145 552,50 €
dez/24	145 552,50 €	667,12 €	4,85 €	1 993,87 €	2 665,84 €	143 558,63 €
jan/25	143 558,63 €	657,98 €	4,79 €	1 993,87 €	2 656,63 €	141 564,76 €
fev/25	141 564,76 €	648,84 €	4,72 €	1 993,87 €	2 647,43 €	139 570,89 €
mar/25	139 570,89 €	639,70 €	4,65 €	1 993,87 €	2 638,22 €	137 577,02 €
abr/25	137 577,02 €	630,56 €	4,59 €	1 993,87 €	2 629,02 €	135 583,15 €
mai/25	135 583,15 €	621,42 €	4,52 €	1 993,87 €	2 619,81 €	133 589,28 €
jun/25	133 589,28 €	612,28 €	4,45 €	1 993,87 €	2 610,61 €	131 595,41 €
jul/25	131 595,41 €	603,15 €	4,39 €	1 993,87 €	2 601,40 €	129 601,54 €
ago/25	129 601,54 €	594,01 €	4,32 €	1 993,87 €	2 592,20 €	127 607,67 €
set/25	127 607,67 €	584,87 €	4,25 €	1 993,87 €	2 582,99 €	125 613,80 €
out/25	125 613,80 €	575,73 €	4,19 €	1 993,87 €	2 573,79 €	123 619,93 €
nov/25	123 619,93 €	566,59 €	4,12 €	1 993,87 €	2 564,58 €	121 626,06 €
dez/25	121 626,06 €	557,45 €	4,05 €	1 993,87 €	2 555,38 €	119 632,19 €

Fonte: O próprio

Tabela 17 (continuação) – Plano Mensal de Crédito

jan/26	119 632,19 €	548,31 €	3,99 €	1 993,87 €	2 546,17 €	117 638,32 €
fev/26	117 638,32 €	539,18 €	3,92 €	1 993,87 €	2 536,97 €	115 644,45 €
mar/26	115 644,45 €	530,04 €	3,85 €	1 993,87 €	2 527,76 €	113 650,58 €
abr/26	113 650,58 €	520,90 €	3,79 €	1 993,87 €	2 518,56 €	111 656,71 €
mai/26	111 656,71 €	511,76 €	3,72 €	1 993,87 €	2 509,35 €	109 662,84 €
jun/26	109 662,84 €	502,62 €	3,66 €	1 993,87 €	2 500,15 €	107 668,97 €
jul/26	107 668,97 €	493,48 €	3,59 €	1 993,87 €	2 490,94 €	105 675,10 €
ago/26	105 675,10 €	484,34 €	3,52 €	1 993,87 €	2 481,74 €	103 681,23 €
set/26	103 681,23 €	475,21 €	3,46 €	1 993,87 €	2 472,53 €	101 687,36 €
out/26	101 687,36 €	466,07 €	3,39 €	1 993,87 €	2 463,33 €	99 693,49 €
nov/26	99 693,49 €	456,93 €	3,32 €	1 993,87 €	2 454,12 €	97 699,62 €
dez/26	97 699,62 €	447,79 €	3,26 €	1 993,87 €	2 444,92 €	95 705,75 €
jan/27	95 705,75 €	438,65 €	3,19 €	1 993,87 €	2 435,71 €	93 711,88 €
fev/27	93 711,88 €	429,51 €	3,12 €	1 993,87 €	2 426,51 €	91 718,01 €
mar/27	91 718,01 €	420,37 €	3,06 €	1 993,87 €	2 417,30 €	89 724,14 €
abr/27	89 724,14 €	411,24 €	2,99 €	1 993,87 €	2 408,10 €	87 730,27 €
mai/27	87 730,27 €	402,10 €	2,92 €	1 993,87 €	2 398,89 €	85 736,40 €
jun/27	85 736,40 €	392,96 €	2,86 €	1 993,87 €	2 389,69 €	83 742,53 €
jul/27	83 742,53 €	383,82 €	2,79 €	1 993,87 €	2 380,48 €	81 748,66 €
ago/27	81 748,66 €	374,68 €	2,72 €	1 993,87 €	2 371,28 €	79 754,79 €
set/27	79 754,79 €	365,54 €	2,66 €	1 993,87 €	2 362,07 €	77 760,92 €
out/27	77 760,92 €	356,40 €	2,59 €	1 993,87 €	2 352,87 €	75 767,05 €
nov/27	75 767,05 €	347,27 €	2,53 €	1 993,87 €	2 343,66 €	73 773,18 €
dez/27	73 773,18 €	338,13 €	2,46 €	1 993,87 €	2 334,46 €	71 779,31 €
jan/28	71 779,31 €	328,99 €	2,39 €	1 993,87 €	2 325,25 €	69 785,44 €
fev/28	69 785,44 €	319,85 €	2,33 €	1 993,87 €	2 316,05 €	67 791,57 €
mar/28	67 791,57 €	310,71 €	2,26 €	1 993,87 €	2 306,84 €	65 797,70 €
abr/28	65 797,70 €	301,57 €	2,19 €	1 993,87 €	2 297,64 €	63 803,83 €
mai/28	63 803,83 €	292,43 €	2,13 €	1 993,87 €	2 288,43 €	61 809,96 €
jun/28	61 809,96 €	283,30 €	2,06 €	1 993,87 €	2 279,23 €	59 816,09 €
jul/28	59 816,09 €	274,16 €	1,99 €	1 993,87 €	2 270,02 €	57 822,22 €
ago/28	57 822,22 €	265,02 €	1,93 €	1 993,87 €	2 260,82 €	55 828,36 €
set/28	55 828,36 €	255,88 €	1,86 €	1 993,87 €	2 251,61 €	53 834,49 €
out/28	53 834,49 €	246,74 €	1,79 €	1 993,87 €	2 242,41 €	51 840,62 €
nov/28	51 840,62 €	237,60 €	1,73 €	1 993,87 €	2 233,20 €	49 846,75 €
dez/28	49 846,75 €	228,46 €	1,66 €	1 993,87 €	2 224,00 €	47 852,88 €

Fonte: O próprio

Tabela 17 (continuação) – Plano Mensal de Crédito

jan/29	47 852,88 €	219,33 €	1,60 €	1 993,87 €	2 214,79 €	45 859,01 €
fev/29	45 859,01 €	210,19 €	1,53 €	1 993,87 €	2 205,59 €	43 865,14 €
mar/29	43 865,14 €	201,05 €	1,46 €	1 993,87 €	2 196,38 €	41 871,27 €
abr/29	41 871,27 €	191,91 €	1,40 €	1 993,87 €	2 187,18 €	39 877,40 €
mai/29	39 877,40 €	182,77 €	1,33 €	1 993,87 €	2 177,97 €	37 883,53 €
jun/29	37 883,53 €	173,63 €	1,26 €	1 993,87 €	2 168,77 €	35 889,66 €
jul/29	35 889,66 €	164,49 €	1,20 €	1 993,87 €	2 159,56 €	33 895,79 €
ago/29	33 895,79 €	155,36 €	1,13 €	1 993,87 €	2 150,36 €	31 901,92 €
set/29	31 901,92 €	146,22 €	1,06 €	1 993,87 €	2 141,15 €	29 908,05 €
out/29	29 908,05 €	137,08 €	1,00 €	1 993,87 €	2 131,95 €	27 914,18 €
nov/29	27 914,18 €	127,94 €	0,93 €	1 993,87 €	2 122,74 €	25 920,31 €
dez/29	25 920,31 €	118,80 €	0,86 €	1 993,87 €	2 113,54 €	23 926,44 €
jan/30	23 926,44 €	109,66 €	0,80 €	1 993,87 €	2 104,33 €	21 932,57 €
fev/30	21 932,57 €	100,52 €	0,73 €	1 993,87 €	2 095,13 €	19 938,70 €
mar/30	19 938,70 €	91,39 €	0,66 €	1 993,87 €	2 085,92 €	17 944,83 €
abr/30	17 944,83 €	82,25 €	0,60 €	1 993,87 €	2 076,72 €	15 950,96 €
mai/30	15 950,96 €	73,11 €	0,53 €	1 993,87 €	2 067,51 €	13 957,09 €
jun/30	13 957,09 €	63,97 €	0,47 €	1 993,87 €	2 058,31 €	11 963,22 €
jul/30	11 963,22 €	54,83 €	0,40 €	1 993,87 €	2 049,10 €	9 969,35 €
ago/30	9 969,35 €	45,69 €	0,33 €	1 993,87 €	2 039,89 €	7 975,48 €
set/30	7 975,48 €	36,55 €	0,27 €	1 993,87 €	2 030,69 €	5 981,61 €
out/30	5 981,61 €	27,42 €	0,20 €	1 993,87 €	2 021,48 €	3 987,74 €
nov/30	3 987,74 €	18,28 €	0,13 €	1 993,87 €	2 012,28 €	1 993,87 €
dez/30	1 993,87 €	9,14 €	0,07 €	1 993,87 €	2 003,07 €	- 0,00 €

Fonte: O próprio

4. Custos com o Pessoal

Nesta parte do Excel, são aqui definidos todos os custos que estão a ser imputados a cada trabalhador. Como é possível ver nas tabelas que se seguem, são alguns os critérios que têm de ser utilizados e cuidadosamente medidos. Estes critérios vão desde o número de trabalhadores que serão necessários, a remuneração dos mesmos, o subsídio de alimentação, as taxas para a Segurança Social - trabalhador e empresa, a taxa de retenção na fonte e o seguro de trabalho.

Acresce ainda referir, que as taxas de retenção utilizadas têm em conta três critérios base: remuneração, estado civil e número de dependentes.

Deste modo, e não esquecendo que se trata de uma estimativa, irá ser assumido que a remuneração, anteriormente já atribuída e calculada, tem em conta o critério que os trabalhadores não são casados e que também não têm dependentes.

Ainda de referir, que os ordenados ao longo dos anos estão a crescer à taxa de inflação.

Tabela 18 – Custos com o Pessoal²⁷

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Trabalhadores Fixos							
Nº de trabalhadores	5	5	5	5	5	5	5
Meses de trabalho	14	14	14	14	14	14	14
Remuneração (quadros)	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400
Remuneração (Cozinheiro e Gestor)	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600
Remuneração total	63 478,80 €	64 050,11 €	64 626,56 €	65 208,20 €	65 795,07 €	66 387,23 €	66 984,71 €
Subsídio de alimentação	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €
Base de Incidência	63 478,80 €	64 050,11 €	64 626,56 €	65 208,20 €	65 795,07 €	66 387,23 €	66 984,71 €
Seg. Social (trabalhador)	6 982,67 €	7 045,51 €	7 108,92 €	7 172,90 €	7 237,46 €	7 302,60 €	7 368,32 €
Seg. Social (empresa)	15 076,22 €	15 211,90 €	15 348,81 €	15 486,95 €	15 626,33 €	15 766,97 €	15 908,87 €
Retenção na Fonte	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
Seguro de trabalho	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €
Total de Encargos (Trabalhadores Fixos)	88 428,17 €	89 135,16 €	89 848,52 €	90 568,30 €	91 294,55 €	92 027,35 €	92 766,73 €

<i>Nº de trabalhadores nos quadros</i>	<i>Nº de trabalhadores Especialistas</i>
3	2
<i>Remuneração dos Quadros</i>	<i>Remuneração Especialistas</i>
700,00 €	1 200,00 €

Seguro Liberty	715,35 €
-----------------------	----------

<i>Taxas relativas ao Pessoal</i>	
<i>Trabalhadores Fixos</i>	<i>Valor</i>
Seg. Social (trabalhador)	11,00%
Seg. Social (empresa)	23,75%
Retenção na Fonte (quadros)	8,4%
Retenção na Fonte (Cozinheiro e Gestor)	14,6%

Fonte: O próprio

²⁷ A tabela completa pode ser vista no anexo 22.

Tabela 19 – Taxas de Retenção

Tabela utilizada para calcular as taxas de retenção							
		Não Casado					
Remuneração Mensal Euros		Número de dependentes					
		0	1	2	3	4	5 ou mais
Até	654,00 €	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Até	683,00 €	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Até	715,00 €	4,4%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Até	736,00 €	7,4%	2,9%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Até	811,00 €	8,3%	4,7%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Até	919,00 €	10,5%	7,0%	3,7%	0,1%	0,0%	0,0%
Até	1 001,00 €	11,7%	8,3%	5,9%	1,6%	0,0%	0,0%
Até	1 061,00 €	12,5%	9,2%	6,8%	3,5%	0,0%	0,0%
Até	1 139,00 €	13,6%	11,1%	8,7%	5,3%	2,9%	0,4%
Até	1 221,00 €	14,6%	12,2%	9,7%	6,3%	3,8%	1,4%
Até	1 317,00 €	15,7%	13,3%	10,9%	7,3%	4,8%	2,4%
Até	1 419,00 €	16,7%	14,3%	11,8%	8,4%	6,8%	4,2%
Até	1 557,00 €	17,8%	15,3%	12,8%	10,4%	7,9%	5,2%
Até	1 705,00 €	19,2%	16,8%	15,3%	11,8%	9,3%	6,8%
Até	1 864,00 €	20,6%	18,8%	17,9%	15,0%	13,0%	12,1%
Até	1 971,00 €	21,6%	20,0%	18,8%	16,0%	15,0%	13,0%
Até	2 083,00 €	22,6%	20,9%	19,9%	16,9%	16,0%	14,0%
Até	2 211,00 €	23,6%	22,0%	21,0%	18,1%	17,0%	15,0%
Até	2 359,00 €	24,6%	23,0%	22,0%	19,1%	18,2%	16,0%
Até	2 527,00 €	25,6%	25,0%	23,0%	21,1%	19,1%	18,2%
Até	2 758,00 €	26,6%	25,9%	24,1%	22,1%	20,1%	19,1%
Até	3 094,00 €	27,9%	27,2%	25,3%	23,3%	21,3%	20,3%
Até	3 523,00 €	29,5%	29,2%	27,6%	26,0%	25,4%	23,8%
Até	4 105,00 €	30,7%	30,5%	28,6%	27,0%	26,4%	25,8%
Até	4 636,00 €	32,5%	32,0%	30,4%	28,5%	27,9%	27,3%
Até	5 178,00 €	33,5%	33,0%	32,4%	29,8%	28,9%	28,3%
Até	5 862,00 €	34,5%	34,0%	33,4%	30,8%	30,2%	29,3%
Até	6 706,00 €	36,5%	36,1%	35,3%	33,4%	33,0%	32,6%
Até	7 915,00 €	37,5%	37,1%	36,7%	35,4%	34,0%	33,6%
Até	9 531,00 €	39,5%	39,1%	38,7%	37,4%	37,0%	35,6%
Até	11 248,00 €	40,5%	40,1%	39,7%	38,8%	38,0%	36,6%
Até	18 797,00 €	41,5%	41,1%	40,7%	39,8%	39,4%	37,6%
Até	20 160,00 €	42,5%	42,1%	41,7%	40,8%	40,4%	38,6%
Até	22 680,00 €	43,3%	43,1%	42,7%	41,8%	41,4%	39,8%
Até	25 200,00 €	44,3%	44,1%	43,7%	42,8%	42,4%	41,0%
Superior a	25 200,00 €	45,3%	45,1%	44,7%	43,8%	43,4%	42,0%

Fonte: O próprio

5. Apuramento do IVA

Como é mais que sabido, todos os estabelecimentos têm as suas tributações e o “Quinas Sports Bar” não é exceção. Neste sentido, é aqui que é feita a triagem do IVA das compras e do IVA das vendas, tendo em conta o consumo existente, e que foi calculado anteriormente.

No “Quinas Sports Bar”, a tributação existente para o apuramento do IVA, tem duas taxas distintas, 13% e 23%. Desta forma, o IVA que corresponde aos 13%, será tributado sobre os pratos que irão ser consumidos por cada cliente. Não esquecendo também, que os cafés, as entradas, os aperitivos e a sopa também serão tributados a 13%. A tributação que se situa nos 23%, será então sobre as bebidas alcoólicas, as bebidas açucaradas e as sobremesas.

Ainda de realçar, que sendo este um projeto que tem por base um período alargado que contempla vários anos, a inflação também terá de ser contabilizada. Assim, e relativamente às taxas de inflação utilizadas, estas são aplicadas tanto nas compras como nas vendas dos produtos.

Tabela 20 – Apuramento do IVA

<i>IVA de Compras e Vendas</i>			
Projeções de Compras a 10 meses			
<i>Compras sem IVA</i>	46 217,47 €	IVA	
		23%	
<i>Apuramento do IVA</i>	10 630,02 €		
<i>Compras com IVA</i>	56 847,48 €		
Projeções de Compras a 2 meses			
<i>Compras sem IVA</i>	5 083,14 €	IVA	
		23%	
<i>Apuramento do IVA</i>	1 169,12 €		
<i>Compras com IVA</i>	6 252,27 €		
Projeções de Vendas a 10 meses			
<i>Vendas sem IVA - 13%</i>	87 995,32 €	IVA	
		13%	
<i>Apuramento do IVA - 13%</i>	11 439,39 €		
<i>Vendas sem IVA - 23%</i>	86 301,01 €		
<i>Apuramento do IVA - 23%</i>	19 849,23 €		
Projeções de Vendas a 2 meses			
<i>Vendas sem IVA</i>	10 284,70 €	IVA	
		13%	
<i>Apuramento do IVA - 13%</i>	1 337,01 €		
<i>Vendas sem IVA - 23%</i>	9 551,40 €		
<i>Apuramento do IVA - 23%</i>	2 196,82 €		

Fonte: O próprio

6. Demonstrações Financeiras

Qualquer negócio no ativo tem as suas demonstrações financeiras. As demonstrações financeiras que os analistas mais utilizam, para medir a viabilidade económica e financeira de um projeto, são a demonstrações de resultados, o balanço, a demonstração dos fluxos de caixa e a demonstração das alterações do capital próprio.

Assim, de forma rápida, podemos ver que a análise em estudo, contempla duas demonstrações financeiras muito importantes. As respetivas demonstrações financeiras em análise são:

6.1 Demonstração de Resultados;

6.2 Balanço.

6.1. Demonstração de Resultados

A demonstrações de resultados é uma demonstração financeira muito interessante de ser analisada e estudada, pois esta contempla alguns indicadores muito interessantes e que estão diretamente ligados ao negócio. É possível ver, por meio desta demonstração financeira, as receitas que a empresa gerou num determinado tempo, as despesas inerentes à atividade do negócio, o tipo de custo que é suportado pela dívida da empresa (juros) e se a empresa apresenta ou não resultados positivos, no final do período em estudo.

Obviamente que analisando a demonstração de resultados de forma isolada, esta dir-nos-á muito pouco sobre a viabilidade económico-financeira de uma empresa. Mas se tivermos em conta outras demonstrações financeiras, como o balanço e a demonstração dos fluxos de caixa, talvez exista uma maior capacidade de análise financeira de um negócio.

Neste caso concreto, e para estudar o “Quinas Sports Bar”, a demonstração de resultados é importante para tentar perceber se a empresa, com a estrutura que foi montada anteriormente e com a previsão que foi feita ao nível dos resultados, é uma empresa capaz de gerar resultados líquidos positivos ou não.

Neste caso em concreto, é possível ver que o “Quinas Sports Bar” consegue não só gerar resultados líquidos positivos, como também bastante interessantes.

Tabela 21 – Demonstração de Resultados²⁸

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>
Vendas e serviços prestados	195 446,59 €	197 205,61 €	198 980,46 €	200 771,28 €	202 578,22 €
Subsídios á Exploração	- €	- €	- €	- €	- €
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	- €	- €	- €	- €	- €
Variação nos inventários da produção	- €	- €	- €	- €	- €
Trabalhos para a própria entidade	- €	- €	- €	- €	- €
CMVMC	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €
Fornecimento e serviços externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €
Gastos com o pessoal	88 428,17 €	89 135,16 €	89 848,52 €	90 568,30 €	91 294,55 €
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €
Provisões (aumentos/reduções)	- €	- €	- €	- €	- €
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €
Aumentos/reduções de justo valor	- €	- €	- €	- €	- €
Outros rendimentos e ganhos	- €	- €	- €	- €	- €
Outros gastos e perdas	- €	- €	- €	- €	- €
EBITDA	44 043,89 €	44 558,54 €	45 078,02 €	45 602,36 €	46 131,62 €
Gastos/reversões de depreciação e amortização	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €
Imparidade de ativos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €
EBIT (Resultados Operacionais)	24 958,96 €	25 473,61 €	25 993,09 €	26 517,43 €	27 046,69 €
Juros e rendimentos similares obtidos	- €	- €	- €	- €	- €
Juros e gastos similares suportados	12 556,40 €	11 240,44 €	9 924,49 €	8 608,53 €	7 292,58 €
Resultados Antes dos Impostos	12 402,56 €	14 233,17 €	16 068,60 €	17 908,90 €	19 754,11 €
IRC	2 604,54 €	2 988,97 €	3 374,41 €	3 760,87 €	4 148,36 €
Resultados Líquidos	9 798,02 €	11 244,20 €	12 694,19 €	14 148,03 €	15 605,75 €
Taxa de IRC	21%				

Fonte: O próprio

²⁸ A tabela completa pode ser vista no anexo 28.

6.2. Balanço

O balanço de uma empresa, é também uma das demonstrações financeiras que importa estudar, para se tentar perceber a viabilidade de um novo projeto com base em estimativas, ou também, se este já se encontrar criado, tentar perceber a estrutura do negócio (Ativos Vs. Passivos).

Importa destacar, que quando olhamos para um balanço, precisamos de ter presente que esta é uma demonstração financeira de momento, isto é, não diz respeito a um período, mas sim ao dia em que, por exemplo, solicitamos o balanço à contabilidade. Simplificando, é quase como se fosse uma radiografia da empresa naquele momento específico.

Neste sentido, o balanço de uma empresa divide-se em três pontos fundamentais, sendo eles o ativo, o capital próprio e o passivo. Estes três pontos, nada mais são, do que a estrutura da empresa naquele momento, ou seja, o que detém, o que deve, e o que é efetivamente património líquido ou capital próprio.

Assim, o ativo é aquilo que a empresa tem num determinado momento, sendo este mais ou menos líquido. O que isto quer dizer, é que o ativo se divide em dois pontos, se assim se pode chamar. Existe, então, o ativo corrente - duração inferior a menos de um ano, daí a sua liquidez -, e o ativo não corrente - que tem uma duração superior a um ano.

O mesmo acontece com o passivo, ou seja, as obrigações da empresa, ou, por outras palavras, o capital que a empresa deve a outros. Temos assim o passivo corrente - obrigações que a empresa tem de pagar em menos de um ano -, e o passivo não corrente, ou seja, as obrigações que a empresa tem de pagar, mas num período superior a um ano.

O capital próprio, de uma forma mais simplificada, pode ser lido com base nesta fórmula:

$$\text{Capital Próprio} = \text{Ativo} - \text{Passivo}$$

De realçar, que convém sempre que haja um capital próprio positivo, pois reflete que a empresa detém mais bens e valor do que obrigações a pagar.

Um capital próprio negativo, pode ser visto como sendo uma empresa que está numa situação bastante deficitária ao nível financeiro, o que pode originar uma falência. Muitas vezes,

utiliza-se mesmo o termo “falência técnica”, quando as empresas têm capitais próprios negativos.

Assim, e acabando de se fazer uma breve explicação da importância de um balanço para a empresa, verifica-se que, no caso concreto do “Quinas Sports Bar”, é visível que o negócio apresenta uma boa estrutura financeira, apresentando mais ativos do que as obrigações que tem de pagar. Para além disso, é visível um crescimento do capital próprio ao longo dos anos, derivado de resultados acumulados positivos, o que reflete uma boa saúde financeira da empresa.

Tabela 22 - Balanço²⁹

	31/12/20	31/12/21	31/12/22	31/12/23
<i>Rubricas</i>	<i>Ano 0</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>
Ativos Fixos tangíveis	265 849,31 €	246 764,38 €	227 679,45 €	208 594,52 €
Ativos intangíveis	- €	- €	- €	- €
Investimentos financeiros	- €	- €	- €	- €
Créditos e outros ativos não correntes	- €	- €	- €	- €
Ativo não corrente	265 849,31 €	246 764,38 €	227 679,45 €	208 594,52 €
Inventários	- €	- €	- €	- €
Clientes	- €	- €	- €	- €
Estado e outros entes públicos	- €	3 840,20 €	- €	- €
Capital subscrito não realizado	- €	- €	- €	- €
Outras contas a receber	- €	- €	- €	- €
Diferimentos	- €	- €	- €	- €
Caixa e depósitos bancários	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €
Ativo corrente	- €	11 411,41 €	24 215,82 €	32 119,98 €
Total do Ativo	265 849,31 €	258 175,79 €	251 895,27 €	240 714,50 €
Capital realizado/Social	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €
Ações (quotas próprias)	- €	- €	- €	- €
Outros instrumentos de capital próprio	- €	- €	- €	- €
Prémios de emissão	- €	- €	- €	- €
Reservas legais	- €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €
Outras reservas	- €	- €	- €	- €
Resultados transitados	- €	- €	4 481,04 €	15 725,24 €
Excedentes de revalorização	- €	- €	- €	- €
Ajustamento/outras variações no capital próprio	- €	- €	- €	- €
Resultado líquido do período	- €	4 481,04 €	11 244,20 €	12 694,19 €
Total do Capital Próprio	26 584,93 €	36 382,96 €	47 627,16 €	60 321,35 €
Provisões	- €	- €	- €	- €
Financiamentos obtidos	239 264,38 €	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €
Outras contas a pagar	- €	- €	- €	- €
Passivo não corrente	239 264,38 €	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €
Fornecedores	- €	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €
Estado e outros entes públicos	- €	- €	6 346,64 €	6 342,56 €
Financiamentos obtidos	- €	- €	- €	- €
Diferimentos	- €	- €	- €	- €
Outras passivos correntes	- €	- €	- €	- €
Passivo Corrente	- €	6 454,89 €	12 856,61 €	12 908,08 €
Total do Passivo	239 264,38 €	221 792,83 €	204 268,11 €	180 393,15 €
Total do Capital Próprio e Passivo	265 849,31 €	258 175,79 €	251 895,27 €	240 714,50 €

²⁹ A tabela completa pode ser vista no anexo 29.

Fonte: O próprio

7. Investimentos em necessidades

Nesta parte do projeto do “Quinas Sports Bar”, é bastante visível que existe uma ligação direta com a componente financeira, do projeto. Esta situação acontece, uma vez que a empresa tem prazos de recebimentos e pagamentos, ou seja, de forma direta e simples, mede a existência de capital disponível, no momento, para fazer face às suas necessidades.

Neste caso em específico, percebemos que como o “Quinas Sports Bar” recebe dos seus clientes na hora, e tem prazos de pagamento aos seus fornecedores e ao EOEP, as necessidades de fundo de maneiio serão sempre vantajosas, uma vez que existirá liquidez imediata para pagar as suas obrigações, por exemplo, com os fornecedores.

Tabela 23 – Investimento em Necessidades³⁰

Recursos Cíclicas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total dos Recursos Cíclicas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Necessidades Cíclicas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Fornecedores	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €
EOEP (IVA)	6 907,64 €	3 262,66 €	3 241,88 €	3 220,92 €	3 199,78 €	3 178,46 €	3 156,96 €
EOEP (SS)	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €	1 939,77 €
EOEP (IRS)	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Total das Necessidades Cíclicas	2 614,69 €	12 856,61 €	12 908,08 €	12 960,01 €	13 012,38 €	13 065,22 €	13 118,52 €
NFM = NC - RC	2 614,69 €	12 856,61 €	12 908,08 €	12 960,01 €	13 012,38 €	13 065,22 €	13 118,52 €
Investimento em NFM	2 614,69 €	10 241,92 €	51,47 €	51,92 €	52,38 €	52,84 €	53,30 €

Fonte: O próprio

³⁰ A tabela completa pode ser vista no anexo 30.

8. Tesouraria

O mapa de tesouraria é muito importante para medir a viabilidade económico-financeira de um negócio, pois consegue ver-se as origens e as aplicações que estão a ser feitas no projeto, no período em estudo. Podemos ver que esta demonstração financeira pode ser comparada com a demonstração dos cash-flows, ou fluxos de caixa. Assim, consegue ver-se, de forma concreta, as entradas e saídas de dinheiro, que estão a ocorrer na empresa, e qual a sua origem.

Tendo em conta o projeto em estudo, o “Quinas Sports Bar”, podemos observar através do mapa de tesouraria que as origens, ou seja, o dinheiro que está a entrar no negócio, pode vir, neste caso, dos Meios Libertos Brutos, do Capital Social, dos Empréstimos Obtidos (médio e longo prazo ou curto prazo), Desinvestimentos em Fundo de Maneio e Proveitos Financeiros.

Relativamente às aplicações de fundos, ou seja, o dinheiro que sai da empresa, estas podem ocorrer por Investimentos no Capital Fixo, Investimento no Fundo de Maneio, Imposto sobre os Lucros, Pagamento de Dividendos, Reembolso de Empréstimos (M/L ou Curto prazo) e Encargos Financeiros.

Assim, importa realçar que o mapa de tesouraria do “Quinas Sports Bar”, apresenta indicadores bastante positivos. Desta forma, podemos ver que o saldo de tesouraria anual, ao longo do período em estudo, tem vindo a aumentar estabilizando no 11.º ano. Esta situação relaciona-se com o critério utilizado anteriormente, para as estimativas das vendas. Observando também o saldo da tesouraria acumulado, é possível ver um crescimento bastante interessante.

De destacar, que no 10.º ano houve um decréscimo, devido ao forte reinvestimento nos equipamentos do “Quinas Sports Bar”, situação já explicada anteriormente.

Tabela 24 – Tesouraria³¹

<i>Origens de fundos</i>	<i>Ano 0</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Meios libertos brutos (EBITDA)		44 043,89 €	44 558,54 €	45 078,02 €	45 602,36 €	46 131,62 €	46 665,83 €	47 205,05 €
Capital social (entrada de fundos)	26 584,93 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empréstimos Obtidos (M/L prazo)	239 264,38 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empréstimos Obtidos (curto prazo)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Desinvestimento em FMN		2 614,69 €	10 241,92 €	51,47 €	51,92 €	52,38 €	52,84 €	53,30 €
Proveitos financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das origens	265 849,31 €	46 658,58 €	54 800,46 €	45 129,49 €	45 654,29 €	46 184,00 €	46 718,67 €	47 258,35 €
<i>Aplicações de fundos</i>								
Inv. capital fixo	265 849,31 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inv. fundo de maneoio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Imposto sobre os lucros		2 604,54 €	2 988,97 €	3 374,41 €	3 760,87 €	4 148,36 €	4 536,90 €	4 926,48 €
Pagamento de dividendos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reembolso de empréstimos (M/L Prazo)		23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €
Reembolso de empréstimos (curto prazo)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Encargos financeiros (M/L prazo)		12 556,40 €	11 240,44 €	9 924,49 €	8 608,53 €	7 292,58 €	5 976,62 €	4 660,67 €
Encargos financeiros (curto prazo)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das aplicações	265 849,31 €	39 087,37 €	38 155,84 €	37 225,33 €	36 295,84 €	35 367,38 €	34 439,96 €	33 513,59 €
Saldo de tesouraria anual	- €	7 571,21 €	16 644,61 €	7 904,16 €	9 358,45 €	10 816,62 €	12 278,71 €	13 744,76 €
Saldo de tesouraria acumulado	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €
Aplicações/empréstimo curto prazo	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €
Soma controlo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Fonte: O próprio

³¹ A tabela completa pode ser vista no anexo 31.

9. Cash-Flow

O mapa do Cash-Flow do “Quinas Sports Bar” apresentado, tem como principal objetivo o cálculo do Free Cash-Flow. Com o cálculo deste indicador pode depois calcular-se, por meio de fórmulas, o Valor Atual Líquido do Projeto (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), entre outros medidores de viabilidade económica e financeira, dos projetos de investimentos.

Para o cálculo do Free Cash-Flow, as teorias que lhe são subjacentes, são os Meios Libertos Brutos, que foram gerados pelo projeto - os resultados operacionais menos a taxa de IRC -, e as depreciações e as amortizações do projeto, pois é um dinheiro que, apesar de estar a ser contabilizado como uma saída, não sai realmente de caixa. Assim, é preciso contabilizar o fundo de maneiio, e se houve ou não investimentos feitos no período em análise. Conforme se pode observar no mapa, o investimento em fundo de maneiio será mais notório e, conseqüentemente, tem um maior impacto nos dois primeiros anos do projeto. Relativamente ao reinvestimento feito, verifica-se que só no 10.º ano é que houve um investimento forte para a remodelação do “Quinas Sports Bar”, tal como já foi possível explicar anteriormente.

Desta forma, e observando o Free Cash-Flow do projeto, como o Free Cash-Flow acumulado percebemos que os resultados apresentados são bastante positivos.

Tabela 25 – Cash-Flow³²

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Meios libertos do projeto								
Resultados operacionais (EBIT)x(1-IRC)	- €	19 717,58 €	20 124,15 €	20 534,54 €	20 948,77 €	21 366,88 €	21 788,91 €	22 214,90 €
Depreciações e amortizações	- €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €
Provisões do exercício	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	38 802,51 €	39 209,08 €	39 619,47 €	40 033,70 €	40 451,81 €	40 873,84 €	41 299,83 €
(Des)Investimento em fundo de manei								
Fundo de manei	- €	4 956,52 €	6 402,70 €	7 852,69 €	9 306,52 €	10 764,24 €	12 225,87 €	13 691,46 €
Cash flow de exploração	- €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €
(Des)Investimento em capital fixo								
Capital fixo	- 265 849,31 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Free cash-flow	- 265 849,31 €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €
Cash flow acumulado	- 265 849,31 €	43 759,02 €	89 370,81 €	136 842,96 €	186 183,19 €	237 399,24 €	290 498,96 €	345 490,24 €

Fonte: O próprio

³² A tabela completa pode ser vista no anexo 32.

Avaliação do Projeto

10. Valor Atual Líquido (VAL) e Taxa Interna de Rendibilidade

Para o cálculo do VAL deste projeto de investimento, foi necessário saber os seguintes dados:

- Valor do investimento inicial;
- Custo Médio Ponderado do Capital (WACC);
- Free Cash-Flows.

O valor do investimento inicial já é conhecido, uma vez que já está a ser contabilizado desde o início do projeto, e foi fundamental para a parte do financiamento. Por outro lado, os Free Cash-Flows também já são conhecidos, existindo mesmo uma folha de cálculo no Excel do projeto, “Cash-Flow”, para a sua medição. Falta então perceber, como é que se pode calcular o Custo Médio Ponderado do Capital (WACC), para que desta forma se obtenha uma taxa de desconto que permita calcular o VAL.

Custo Médio Ponderado do Capital (WACC)

Para efetuarmos o cálculo do WACC, há que ter em conta a sua fórmula, e tentar perceber que tipo de elementos irão ser necessários para o seu cálculo. A fórmula é apresentada de seguida:

$$\text{WACC} = (E/(E+D)) *re + (D/(E+D)) *rd (1-T)$$

Sendo que:

- E - Valor do capital próprio;
- D - Valor do capital alheio;
- re - Taxa de custo do capital próprio;
- rd - Taxa de custo do capital alheio;
- T - Taxa de imposto, IRC.

(Nogueira, 2014)

Desta forma, para se encontrar uma taxa de desconto, capaz de poder apresentar alguma viabilidade, e não ser algo totalmente arbitrário, o cálculo do custo do capital próprio, ou seja, o r_e será calculado segundo o modelo do CAPM (Capital Assent Princing Model).

CAPM (Capital Assent Princing Model)

Para a explicação deste modelo ser mais correta, recorro ao apoio de um livro técnico “Gestão de Ativos Financeiros”, escrito por Carlos Bastardo.

No que respeita a este modelo, surgem algumas dificuldades que se prendem com a “determinação do prémio de risco de um ativo com risco.” (Bastardo, p, 2015) Para a sua determinação, podem ser usadas diferentes formas:

1. Através do modelo CAPM (Capital Assent Princing Model) ou modelo de gestão de ativos financeiros em equilíbrio:

$$r_e = r_f + \text{Prémio de risco do ativo}$$

- Prémio de risco do ativo = B (beta) do ativo \times $(r_m - r_f)$

Em que r_e é a rendibilidade esperada do ativo financeiro, r_f é a rendibilidade de uma aplicação financeira sem risco, por exemplo uma obrigação do tesouro de médio/longo prazo, e r_m é a rendibilidade esperada do mercado.

- $r_m - r_f$ é o prémio de risco do mercado

Desta forma, e utilizando a plataforma Excel como ferramenta chave para achar o VAL do projeto em estudo, teve de se considerar os seguintes indicadores:

- r_e – Rendibilidade esperada do Projeto;
- r_f – Rendibilidade de uma aplicação sem risco;
- B – Beta do projeto;
- r_m – Rendibilidade esperada do mercado.

Refere-se ainda que, para a rendibilidade de uma aplicação sem risco, o R_f está a ser calculado tendo por base a taxa de juro paga das obrigações do tesouro portuguesas a 10 anos.

Relativamente ao beta e à rendibilidade do projeto, dois dos fatores mais difíceis de serem medidos, recorreu-se ao site, onde por meio de um estudo alargado das indústrias, foi selecionado a indústria de Restaurant/Dining. Este estudo foi feito tendo em conta 79 empresas do setor dos Estados Unidos da América, sendo utilizado para o estudo várias bases de dados fidedignas. Assim, o beta irá cifrar-se nos 0,75. (Damodaran, 2021)

Para o cálculo da rendibilidade esperada do mercado português, também se recorreu ao site, onde se verificou que, segundo o autor, tendo por base algumas bases de dados como a Moody's e a S&P 500, que a R_m de Portugal cifra-se nos 6,85%. (Damodaran, 2021)

Desta forma, e utilizando a fórmula do CAPM, considera-se como R_e , ou seja, o custo do capital próprio, 5,94%.

Recorrendo agora à fórmula do WACC, que dirá qual a taxa de desconto a utilizar para o cálculo do VAL, verifica-se que esta é igual a 4,5043%.

Assim, e observando o estudo do “Quinas Sports Bar”, consegue encontrar-se o VAL e a TIR do projeto. Ainda de destacar, que os valores que estão a ser gerados para os indicadores do VAL e da TIR são bastante positivos, o que dá ao projeto, uma viabilidade económica e financeira.

Tabela 26 – Cálculo do VAL e da TIR³³

Cálculo do custo médio ponderado do capital	
Custo do capital alheio	5,50%
Montante de capital alheio	239 264,38 €
Peso do capital alheio no financiamento	90%
Prémio de risco	5,1375%
Custo do capital próprio	5,94%
Montante de capital próprio	26 584,93 €
Peso do capital próprio no financiamento	10%
Custo Médio Ponderado do Capital	4,5043%

		Base de dados	
Rf	Obrigações do Tesouro Portugal	0,80%	Pordata
Beta	Beta	0,75	Damodaran
(Rm-Rf)	Rentabilidade do mercado estimativa	6,85%	Damodaran

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Free Cash Flow	- 265 849,31 €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €
Cash Flow Atualizado	- 265 849,31 €	41 872,96 €	41 764,68 €	41 594,61 €	41 368,07 €	41 090,02 €	40 765,10 €	40 397,66 €
Cash Flow Acumulado	- 265 849,31 €	- 222 090,29 €	- 176 478,50 €	- 129 006,35 €	- 79 666,12 €	- 28 450,07 €	24 649,65 €	79 640,93 €
Cash Flow Acumulado Atualizado	- 265 849,31 €	- 223 976,35 €	- 182 211,67 €	- 140 617,06 €	- 99 248,98 €	- 58 158,96 €	- 17 393,87 €	23 003,79 €

VAL	525 263,97 €
------------	--------------

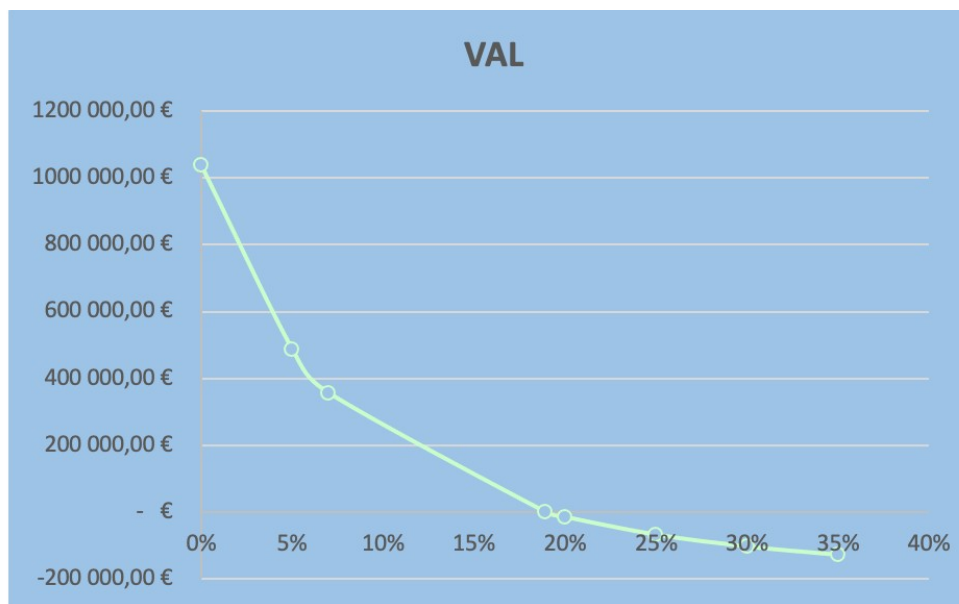
TIR	18,92%
------------	--------

Fonte: O próprio

³³ A tabela do Free Cash-Flow pode ser vista completa no anexo 33.

Gráfico 16 – Variação do VAL quando se tem em conta a TIR

TIR	VAL
0%	1 037 012,79 €
5%	486 943,89 €
7%	356 515,12 €
18,92%	- €
20%	- 14 910,36 €
25%	- 67 937,49 €
30%	- 103 319,66 €
35%	- 128 258,44 €



Fonte: O próprio

Conforme já tinha sido adiantado, os valores do Valor Atual Líquido (VAL) e da Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) são bastante positivos. Desta forma, é necessário, antes de mais, fazer referência ao que se está a analisar.

O VAL representa o valor atual dos fluxos de tesouraria (cash-flows) do projeto que, pelo meio de uma taxa de atualização, apresenta o Valor Atual líquido. No caso de o VAL ser positivo, o projeto será selecionado. No entanto, se o VAL for negativo, o projeto pode ser rejeitado. Neste caso, para o negócio do “Quinas Sports Bar” é visível que o VAL é positivo, ou seja, o negócio é viável.

No que respeita à TIR, observa-se que, para este projeto, tem-se uma taxa de 18,92%. Não se conhece, à partida, a taxa de rendimento específica do projeto, sendo este o objetivo da TIR. Neste sentido, pode ver-se que a taxa de atualização do projeto, para o cálculo do VAL, foi de 4,5043%, e que a TIR é de 18,92%. O método da TIR indica que um projeto é selecionado sempre que a sua TIR for superior à taxa de atualização, neste caso ao WACC, que é o que acontece. Ou seja, segundo este indicador o negócio é viável.

11. Payback

O Payback é um indicador bastante utilizado para medir a viabilidade de um projeto de negócios, uma vez que mede o tempo em que o investimento inicialmente realizado será “recuperado”. Desta forma, e observando o cálculo do *payback*, é perceptível que o retorno da totalidade do investimento realizado inicialmente acontecerá no 7.º ano.

Tabela 27 - Payback

Ano	Cash-Flow Líquido	Cash-Flow Líquido Atualizado	Cash-Flow Líquido Atualizado Acumulado
Ano 0	-265 849,31 €	-265 849,31 €	-265 849,31 €
Ano 1	43 759,02 €	41 872,96 €	-€ 223 976,35
Ano 2	45 611,78 €	41 764,68 €	-€ 182 211,67
Ano 3	47 472,16 €	41 594,61 €	-€ 140 617,06
Ano 4	49 340,22 €	41 368,07 €	-€ 99 248,98
Ano 5	51 216,05 €	41 090,02 €	-€ 58 158,96
Ano 6	53 099,72 €	40 765,10 €	-€ 17 393,87
Ano 7	54 991,29 €	40 397,66 €	€ 23 003,79
Ano 8	56 890,84 €	39 991,78 €	€ 62 995,57
Ano 9	58 798,44 €	39 551,25 €	€ 102 546,82
Ano 10	14 864,86 €	9 568,00 €	€ 112 114,82
Ano 11	83 148,05 €	51 212,81 €	€ 163 327,63
Ano 12	84 040,66 €	49 531,56 €	€ 212 859,20
Ano 13	84 941,63 €	47 904,82 €	€ 260 764,01
Ano 14	85 851,03 €	46 330,84 €	€ 307 094,85
Ano 15	86 768,93 €	44 807,94 €	€ 351 902,79
Ano 16	87 695,43 €	43 334,49 €	€ 395 237,28
Ano 17	88 630,60 €	41 908,92 €	€ 437 146,20
Ano 18	89 574,52 €	40 529,69 €	€ 477 675,90
Ano 19	90 527,26 €	39 195,33 €	€ 516 871,22
Ano 20	91 488,92 €	37 904,38 €	€ 554 775,61

Fonte: O próprio

12. Análise de Sensibilidade

Tal como o próprio nome indica, este indicador irá medir a sensibilidade de uma alteração de uma variável do projeto e, assim, medir o impacto que esta teria na viabilidade económica e financeira do projeto de investimento.

Conforme pode-se ver nesta análise de sensibilidade, percebe-se que as variáveis em estudo, dentro de muitas outras alternativas possíveis que poderiam ter sido escolhidas, são o aumento do volume das vendas, a diminuição do volume das vendas, a diminuição do preço pago pelos fornecimentos e serviços externos e o aumento dos preços de compras.

De uma forma simples, é visível a reação do VAL do projeto a estas alterações de forma isolada. Esta análise é sempre interessante de ser feita num projeto deste género, uma vez que pode medir-se uma alteração específica num indicador e perceber qual o seu impacto na viabilidade económico-financeira. Neste sentido, é possível tentar observar o que podia ocorrer, se mesmo num cenário pouco esperado, tendo em conta as estimativas, numa determinada variável do projeto, por exemplo, o aumento do preço das compras, se a empresa teria capacidade de resistir, ou então, até onde seria suportável tal alteração.

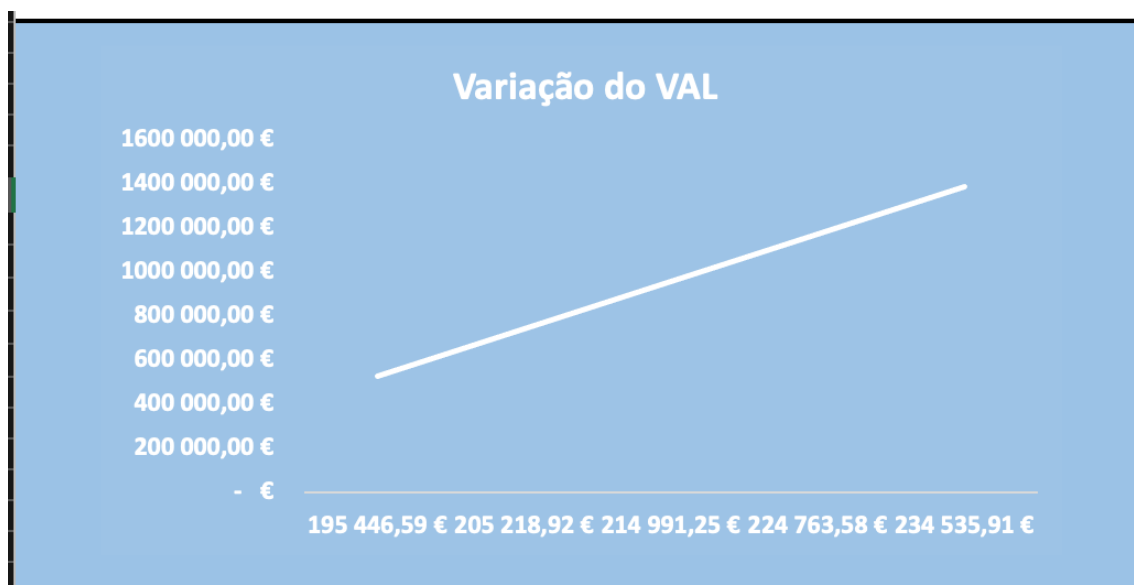
Sendo de destacar que o VAL, como seria de se esperar, reage positivamente, por exemplo, ao aumento das vendas, e de forma menos positiva ao aumento dos preços das compras, ou à diminuição das vendas.

Tabela 28 – Aumento do volume de vendas

Análise de Sensibilidade - Aumento do volume de vendas						
Valor	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	Variação TIR
195 446,59 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,92%	0,00%
205 218,92 €	5,00%	741 338,02 €	216 074,05 €	41,14%	24,58%	29,88%
214 991,25 €	10,00%	957 412,07 €	432 148,10 €	82,27%	18,92%	0,00%
224 763,58 €	15,00%	1 173 486,12 €	648 222,15 €	123,41%	35,90%	89,75%
234 535,91 €	20,00%	1 389 560,17 €	864 296,19 €	164,55%	41,60%	119,87%

Fonte: O próprio

Gráfico 17 – Aumento do volume de vendas

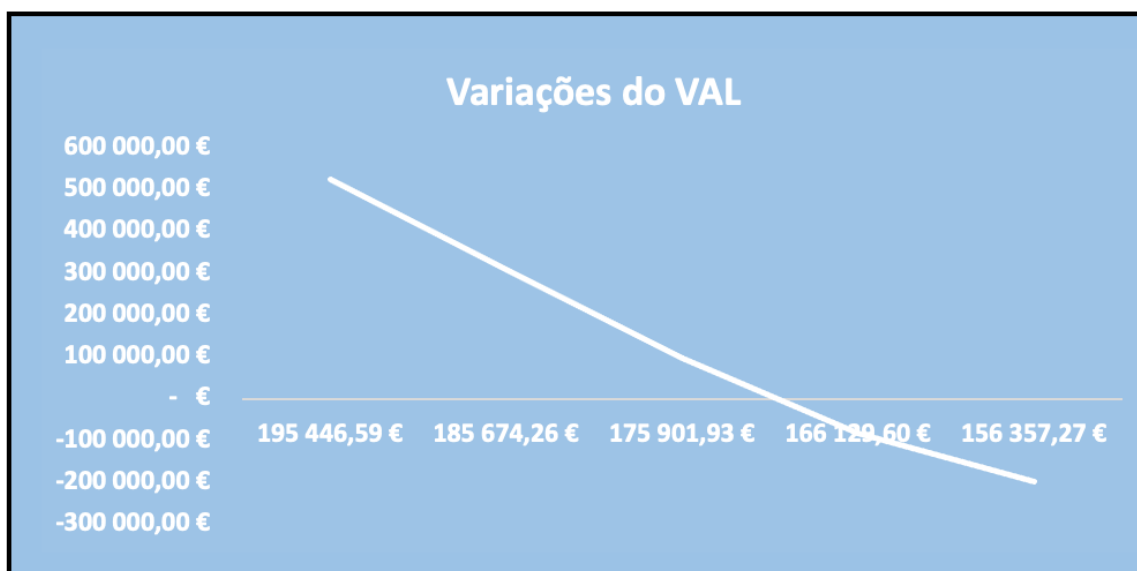


Fonte: O próprio

Tabela 29 – Diminuição das Vendas

Análise de Sensibilidade - Diminuição das Vendas						
Valor	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	%TIR
195 446,59 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,9215%	0,00%
185 674,26 €	-5,00%	309 191,98 €	-216 071,99 €	41,14%	13,2000%	30,24%
175 901,93 €	-10,00%	97 415,90 €	- 427 848,07 €	81,45%	7,6200%	59,73%
166 129,60 €	-15,00%	- 83 136,24 €	-608 400,21 €	115,83%	0,9100%	95,19%
156 357,27 €	-20,00%	-197 560,36 €	-722 824,33 €	137,61%	-6,3700%	133,67%

Fonte: O próprio

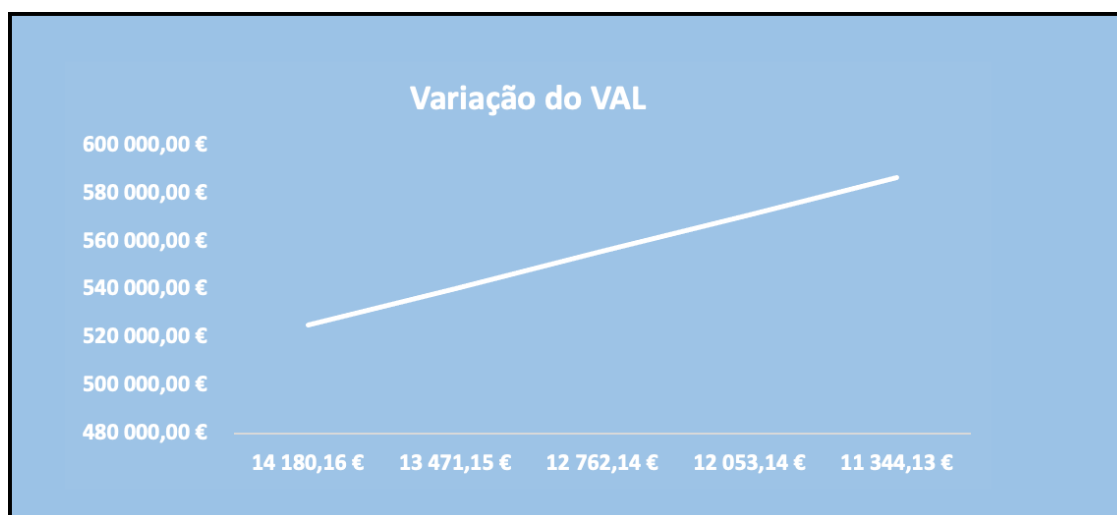
Gráfico 18 – Diminuição das Vendas

Fonte: O próprio

Tabela 30 – Diminuição dos Fornecimentos e Serviços Externos

Análise de Sensibilidade - Diminuição dos Fornecimento e Serviços Externos						
Valor	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	%TIR
14 180,16 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,9215%	0,00%
13 471,15 €	-5,00%	540 675,67 €	15 411,70 €	2,93%	19,3287%	2,15%
12 762,14 €	-10,00%	556 087,38 €	30 823,40 €	5,87%	19,7358%	4,30%
12 053,14 €	-15,00%	571 499,08 €	46 235,10 €	8,80%	20,1428%	6,45%
11 344,13 €	-20,00%	586 910,78 €	61 646,81 €	11,74%	20,5497%	8,60%

Fonte: O próprio

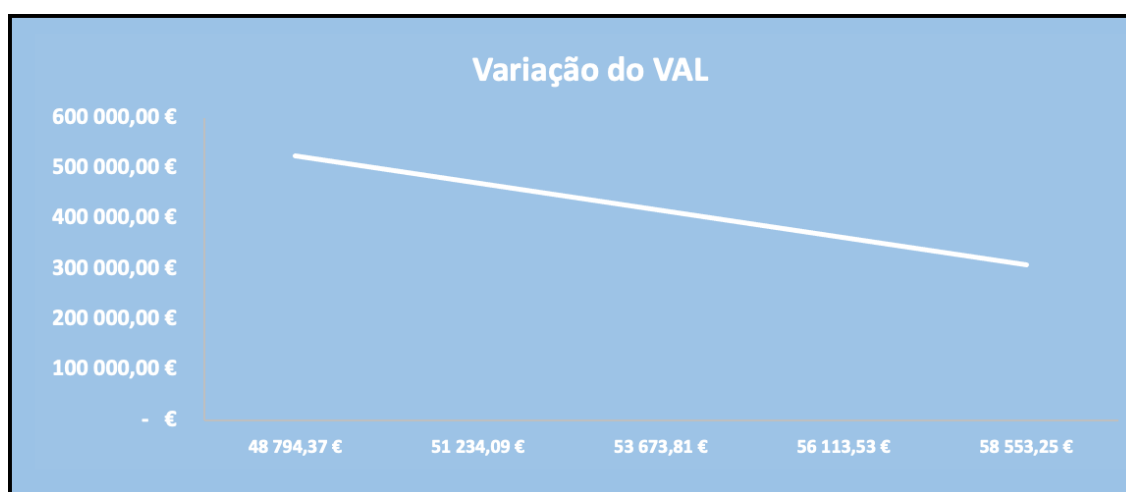
Gráfico 19 – Diminuição dos Fornecimentos e Serviços Externos

Fonte: O próprio

Tabela 31 – Aumento do Preço de Compra

Análise de Sensibilidade - Aumento do Preço de Compra						
Valor	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	%TIR
48 794,37 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,9215%	0,00%
51 234,09 €	5,00%	471 319,83 €	-53 944,14 €	10,27%	17,5039%	7,49%
53 673,81 €	10,00%	417 375,69 €	-107 888,28 €	20,54%	16,0808%	15,01%
56 113,53 €	15,00%	363 431,55 €	-161 832,42 €	30,81%	14,6502%	22,57%
58 553,25 €	20,00%	309 487,41 €	-215 776,56 €	41,08%	13,2091%	30,19%

Fonte: O próprio

Gráfico 20 – Aumento do Preço de Compra

Fonte: O próprio

13. Análise de Cenários

Tal como a análise da sensibilidade, a análise dos cenários tem consequências em alguns indicadores do projeto. Ainda assim, a grande diferença é que a análise dos cenários se reflete em mais do que uma variável em simultâneo. Desta forma, e olhando para o projeto do “Quinas Sports Bar”, verifica-se que foram testadas algumas alterações a alguns desses indicadores:

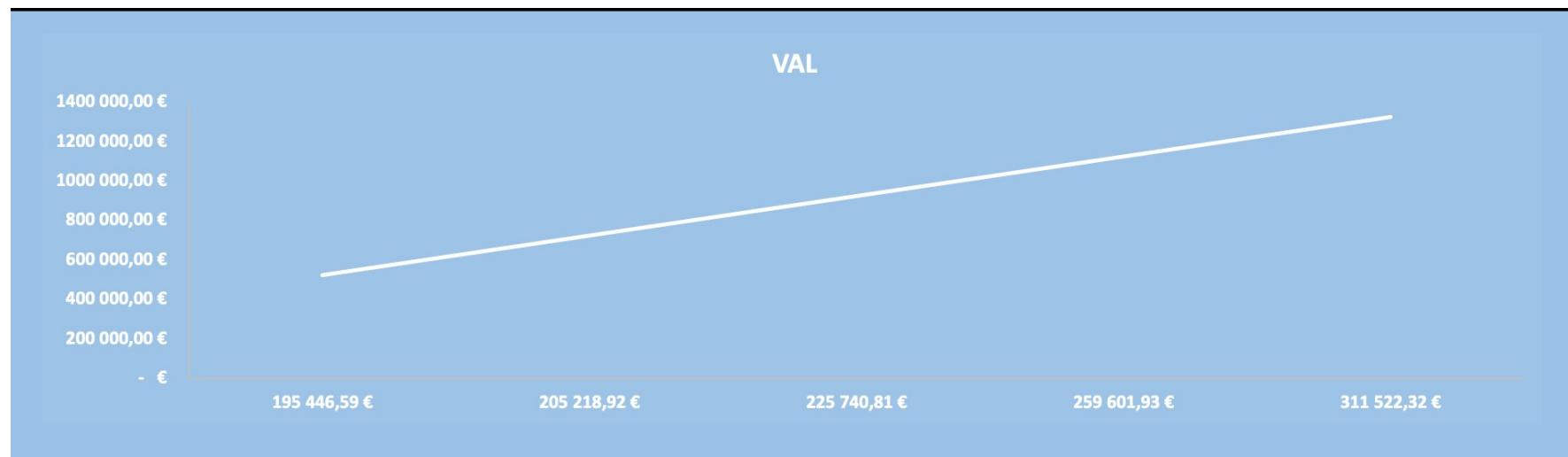
- Aumento do preço das vendas vs. Aumento dos Fornecedores e Serviços Externos;
- Alteração do preço das vendas vs. Aumento do preço de compra.

Assim, e como é possível observar, para a análise de cenários que foi feita, pode verificar-se que tanto o Aumento do preço das vendas vs. Aumento dos Fornecedores e Serviços Externos e a Alteração do preço das vendas vs. Aumento do preço de compra têm, todos estes cenários, uma correlação positiva, pois o VAL, face à variação ocorrida no preço das vendas, supera o aumento tanto nos fornecimentos e serviços externos, como do preço de compra. Desta forma, pode-se perceber que uma alteração positiva das vendas tem um impacto bastante interessante no VAL do projeto.

Tabela 32 – Aumento do Preço das vendas Vs. Fornecimentos de serviços Externos

Método dos Cenários - Aumento do Preço das Vendas Vs. Fornecimento de Serviços Externos							
Aumento das Vendas	Aumentos do Preço das FSE	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	%TIR
195 446,59 €	14 180,16 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,9215%	0,00%
205 218,92 €	14 889,17 €	5,00%	725 926,32 €	200 662,35 €	38,20%	24,1687%	27,73%
225 740,81 €	16 378,08 €	10,00%	926 588,67 €	401 324,69 €	76,40%	29,4131%	55,45%
259 601,93 €	18 834,80 €	15,00%	1 127 251,01 €	601 987,04 €	114,61%	34,6740%	83,25%
311 522,32 €	22 601,76 €	20,00%	1 327 913,36 €	802 649,39 €	152,81%	39,9553%	111,16%

Fonte: O próprio

Gráfico 21 – Aumento do Preço das vendas Vs. Fornecimentos de Serviços Externos

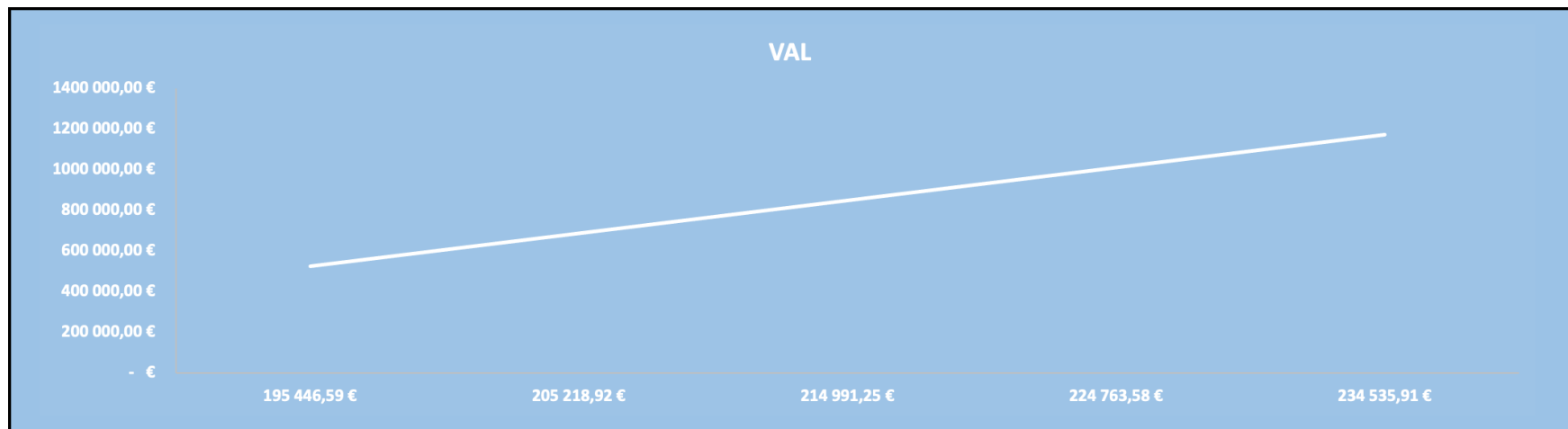
Fonte: O próprio

Tabela 33 – Aumento das Vendas Vs. Preço de compra

Método dos Cenários - Aumento das Vendas Vs. Preço de Compra							
Aumento das Vendas	Aumento do Preço das Compras	Variação	VAL	Variação do VAL	Variação do VAL (%)	TIR	%TIR
195 446,59 €	48 794,37 €	0,00%	525 263,97 €	0,00 €	0,00%	18,9215%	0,00%
205 218,92 €	51 234,09 €	5,00%	687 393,88 €	162 129,91 €	30,87%	23,1652%	22,43%
214 991,25 €	53 673,81 €	10,00%	849 523,79 €	324 259,82 €	61,73%	27,4039%	44,83%
224 763,58 €	56 113,53 €	15,00%	1 011 653,70 €	486 389,73 €	92,60%	31,6512%	67,28%
234 535,91 €	58 553,25 €	20,00%	1 173 783,61 €	648 519,64 €	123,47%	35,9118%	89,79%

Fonte: O próprio

Gráfico 22 – Aumento das Vendas Vs. Preço de compra



Fonte: O próprio

14. Ponto Crítico e Indicadores

Efetivamente, o ponto crítico e os indicadores económico-financeiros dos negócios são fundamentais para se medir a possível viabilidade dos projetos. O ponto crítico tem a capacidade de dar aos promotores o tipo de receitas que estes têm que gerar, para cobrirem os seus custos fixos e variáveis. Já no que respeita aos indicadores económico-financeiros, estes têm a capacidade de fazerem uma leitura correta, por meio de rácios, da situação financeira da empresa.

Todas estas informações são muito importantes para se ter uma leitura correta do que se pode estar a passar no negócio, ou, até mesmo, de possíveis correções que têm de ser feitas na estrutura da empresa.

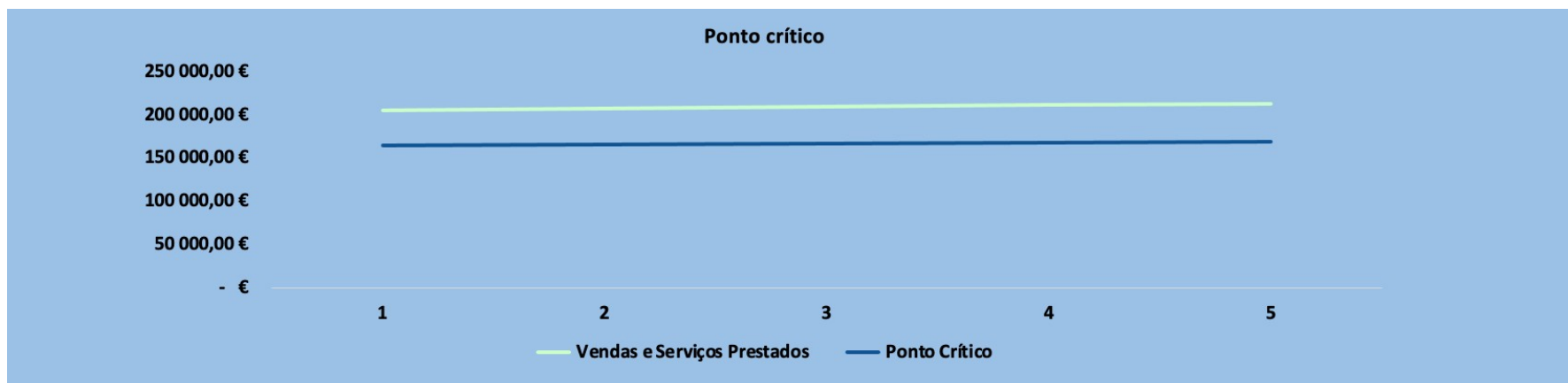
Com base no que foi referido, apresentar-se-á, de seguida, o gráfico do ponto crítico do “Quinas Sports Bar”, assim como alguns indicadores económico-financeiros do projeto em causa.

Tabela 34 – Ponto Crítico

Ponto Crítico					
Ponto Crítico	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas e Serviços Prestados	205 693,31 €	207 544,55 €	209 412,45 €	211 297,17 €	213 198,84 €
Variação dos Inventários de Produção	- €	- €	- €	- €	- €
CMVMC	53 830,73 €	54 315,20 €	54 804,04 €	55 297,28 €	55 794,95 €
FSE Variáveis	- €	- €	- €	- €	- €
Margem Bruta de Contribuição	151 862,59 €	153 229,35 €	154 608,41 €	155 999,89 €	157 403,89 €
Ponto Crítico	164 829,86 €	165 920,50 €	167 020,70 €	168 130,54 €	169 250,11 €

Fonte: O próprio

Gráfico 23 – Ponto Crítico



Fonte: O próprio

Tabela 35 – Indicadores económico-financeiros

Indicadores Económicos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Taxa de Crescimento do Negócio	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%
Rendibilidade Líquida sobre as Vendas	7,36%	8,00%	8,63%	9,24%	9,85%
Indicadores Económicos - Financeiros	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Return On Investments (ROI)	5,86%	6,44%	7,15%	7,85%	8,52%
Rendibilidade do Ativo	12,16%	12,40%	12,88%	13,31%	13,66%
Rotação do Ativo	79,65%	80,47%	82,87%	84,88%	86,43%
Rendibilidade dos Capitais Próprios	36,86%	28,78%	23,85%	20,50%	18,07%
Indicadores Financeiros	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Autonomia Financeira	15,90%	22,36%	29,97%	38,27%	47,14%
Solvabilidade Total	118,91%	128,80%	142,80%	161,99%	189,17%
Cobertura dos Encargos Financeiros	256,45%	291,63%	336,20%	394,45%	473,81%
Indicadores de Liquidez	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Liquidez Corrente	246,39%	264,76%	362,30%	469,82%	587,21%
Liquidez Reduzida	246,39%	264,76%	362,30%	469,82%	587,21%
Indicadores de Risco de Negócio	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Margem Bruta	139 714,06	141 000,88	142 299,48	143 609,96	144 932,43
Grau de Alavanca Operacional	433,88%	430,13%	426,48%	422,92%	419,45%
Grau de Alavanca Financeira	163,92%	152,18%	142,34%	133,96%	126,75%

Fonte: O próprio

Conforme é possível ver pela tabela apresentada, todos os indicadores refletem uma sólida e saudável estrutura económico-financeira da empresa. É possível perceber, em modo de exemplo, que o negócio tem uma taxa de crescimento constante, na ordem dos 0,90% ao ano, e uma autonomia financeira e uma solvabilidade do negócio bastante positiva. O indicador de liquidez corrente também reflete uma saúde financeira estável e crescente. De destacar, que indicadores que contemplem a rubrica do passivo, por exemplo, como é o caso da liquidez corrente, têm variações acentuadas ao longo dos anos. Esta situação acontece, porque a dívida é o principal fator da rubrica do passivo do “Quinas Sports Bar”, ou seja, com a sua amortização e com o pagamento dos juros ao longo dos anos, os valores do passivo diminuem, criando uma maior oscilação dos indicadores.

CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO

O Plano de Negócios, que agora se conclui, teve como principal objetivo analisar a possível viabilidade económico-financeira do projeto “Quinas Sports Bar”. Neste sentido, realizou-se uma análise estratégica dos modelos PESTEL e 5 forças de Porter, para que, desta forma, fosse possível destacar as ameaças e as oportunidades.

Com base na análise realizada, concluiu-se que este projeto é viável, apresentando indicadores económicos e financeiros bastante positivos. Segundo as projeções financeiras apresentadas neste projeto e, posteriormente, refletindo na avaliação financeira, percebe-se que o negócio apresenta um VAL positivo, de 525 263,97€, a TIR tem um valor de 18,92% e o período de recuperação do investimento é, aproximadamente, de 7 anos. Os dados apresentados foram retirados sempre de fontes fidedignas, e as estimativas apresentadas no projeto partiram sempre de uma aproximação com a realidade.

Foi desenvolvido um questionário, para ajudar a mapear o possível público-alvo do negócio, assim como o tipo de produtos consumidos, quantidades e valores que em média são gastos, quando os inqueridos estão a assistir aos eventos desportivos. De salientar, que todos estes dados foram importantes para as projeções de vendas. Ainda assim, o tipo de respostas obtidas esteve aquém daquilo que seria expectável e do que daria uma visão mais ampla, não só do público-alvo, como de alguns aspetos importantes, como o consumo e gastos médios.

Este trabalho foi desenvolvido durante a pandemia da Covid-19. No entanto, e conforme é possível ver-se nas projeções do negócio, assume-se que o negócio, no seu primeiro ano de funcionamento, não será afetado, uma vez que se assumirá que a pandemia já se encontra superada. O “Quinas Sports Bar” tem um investimento inicial considerável e, como se pode ver na avaliação financeira, mais concretamente na análise de sensibilidade, não se pode iniciar um negócio desta magnitude em condições tão instáveis como é momento que Portugal atravessa, devido à pandemia já mencionada. Um possível confinamento, ou uma redução de vendas, põe em causa, de forma direta, a viabilidade do negócio, onde é possível ver que uma quebra de vendas entre os 10% e os 15%, cenário bastante possível tendo em conta a magnitude da Covid-19, aliada aos custos fixos elevados, seria um risco muito grande. Desta forma, o início do negócio ficará parado enquanto a pandemia durar, uma vez que esta apresenta riscos elevados de interferir no negócio.

Numa perspetiva pessoal, foi possível, com a realização deste Trabalho de Projeto, aumentar os meus conhecimentos nestas áreas tão importantes, concretamente na realização de um Plano de Negócios. O desenvolvimento deste projeto teve a capacidade de fornecer conhecimentos, ferramentas e um raciocínio prático para um contexto real.

Ainda que o projeto “Quinas Sports Bar” seja um negócio que tem um investimento inicial considerável, foi desenvolvido com o intuito de ser realizado num futuro próximo.

Bibliografia

Bastardo, C. (2015). *Gestão de Ativos Financeiros*. Escolar Editora

Damodaran, A. (2021, janeiro). *Betas by Sector*. Disponível em: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Damodaran, A. (2021, janeiro 08). *Country Default Spreads and Risk Premiums*. Disponível em: http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/data.html

Ferreira, D. (2018). *Fusões, Aquisições, Cisões e Outras Reestruturações de Empresas*. (1.^a ed). Rei dos Livros.

Gomes, J. (2017). Plano de Negócios: produto inovador nos utensílios de cozinha. [Trabalho de Projeto, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]. <https://estudogeral.uc.pt/bitstream/10316/82201/1/Trabalho%20de%20Projeto%20-%20Manta%20Abafadora.pdf>

IAPMEI. (2020). Ferramenta de Avaliação de Projetos. <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Assistencia-Tecnica-e-Formacao/Ferramentas/Ferramenta-de-Avaliacao-de-Projetos-de-Investment.aspx>

IAPMEI. (2020). Guia Explicativo para a criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro. <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Documentos-Financiamento/ComoElaborarPlanodeNegocioGuiaExplicativo.aspx>

Mateus, C. (2018). Plano de Negócios: cerveja artesanal Bruma. [Trabalho de Projeto, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]. <https://eg.uc.pt/bitstream/10316/84392/1/Trabalho-de-Projeto-Cerveja-Artesanal-Bruma.pdf>

Nogueira, N. (2014, junho 03). *Como calcular o custo médio ponderado do capital (WACC)*. <https://www.portal-gestao.com/artigos/7457-como-calcular-o-custo-médio-ponderado-do-capital-wacc.html>

PORDATA. (2021). Consumo Privado (base = 2016).
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Despesas e consumo final no território económico: total e por produto (base = 2016).
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB: por setor de execução. Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB.
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns setores de emissões de emissões de gases.
<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns setores de atividade (2003-2015).
<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Empresas nascidas: total e por setor de atividade económica.
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Índice de perceção de corrupção.
<https://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade mais elevado completo.
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica.
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). População residente: total e por grandes grupos etários.
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Potencial de efeito de estufa: total, das atividades económicas e das famílias. <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%). <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados (%). <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

PORDATA. (2021). Taxa de Inflação (Taxa de Variação do Índice de Preços no Consumidor): total e por consumo individual por objetivo. <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico>

Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa. (2011). *DL n.º 48/2011, de 01 de Abril*. Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=1337&tabela=leis

Silva, E., Monteiro, F. (2013). Empreendedorismo e Plano de Negócios. *VidaEconómica: Porto*.

Teixeira, R. (s.d.). Plano de Negócio Para a Criação do Restaurante PIGMEU. [Trabalho de Projeto, Instituto Superior de Economia e Gestão]. <https://www.iseg.ulisboa.pt/aquila/getFile.do?fileId=681322&method=getFile>

ANEXOS

Anexo 1 – Questionário “Sports Bar ou Bar Desportivo”

Sports Bar ou Bar Desportivo

Este questionário foi desenvolvido no âmbito de um Trabalho de Projeto, do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, sendo totalmente anónimo e meramente para fins académicos. Assim, este questionário visa a recolha de informações que possam ser utilizadas para medir o interesse dos inquiridos em frequentar Sports Bar, ou Bares Desportivos, como também perceber a mobilidade destes nos dias dos jogos e interesses relativos ao desporto. Solicita-se, deste modo, que responda de forma sincera a todas as questões, sendo que, na sua maioria, as respostas são de escolha múltipla. O questionário demora cerca de 5 minutos.

Obrigado pela colaboração!

***Obrigatório**

Dados Gerais

1. Sexo *

Marcar apenas uma oval.

- Feminino
 Masculino

2. Idade *

Marcar apenas uma oval.

- Menos de 24
 24 a 34
 35 a 44
 45 a 54
 55 a 65
 Mais de 65

3. Nacionalidade *

Marcar apenas uma oval.

Portuguesa

Outra: _____

Desporto

4. Costuma acompanhar algum tipo de Desporto? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não *Avançar para a pergunta 23*

Desporto

5. Qual/quais? *

Marcar tudo o que for aplicável.

Futebol

Basquetebol

Ténis

Hóquei em Patins

Futsal

Rugby

Outra: _____

Conceito Sports Bar

6. Já ouviu falar no conceito Sports Bar? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Avançar para a secção 7 (Exemplo de um Sports Bar ou Bar Desportivo)

Não

Avançar para a secção 6 (Sports Bar ou Bar Desportivo)

Sports Bar
ou Bar
Desportivo

Um Sports Bar, ou Bar Desportivo, como o próprio nome indica, é um local onde toda a envolvente do espaço é ao redor do desporto. Desta forma, é um espaço que possui um design característico e que oferece serviços específicos, como a transmissão de jogos e de eventos desportivos, trazendo valor ao cliente na hora de assistir a um jogo/ evento desportivo. Par além disso, também é um espaço onde grupos de amigos se podem divertir e passar bons momentos.

Exemplo de um Sports Bar ou Bar Desportivo

Tribuna Sports Bar - Vila Nova de Gaia



Enquanto espectador

7. Maioritariamente, onde costuma assistir aos jogos/eventos desportivos que tem interesse? *

Marcar apenas uma oval.

- Em casa *Avançar para a pergunta 14*
 Fora de casa *Avançar para a pergunta 8*

Enquanto espectador

8. Quais os espaços que escolhe para ver esses mesmos jogos/ eventos desportivos? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Café
 Restaurante
 Casa de Amigos

Outra: _____

9. Qual/quais o(s) critérios(s) usados na escolha desse(s) espaço(s)?

Bares Desportivos

10. Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?

Sendo que: 1 - "Nenhum interesse", 2 - "Pouco interesse", 3 - "Indiferente", 4 - "Algum interesse", 5 - "Muito interesse"

Marcar apenas uma oval por linha.

	1	2	3	4	5
Ambiente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preço	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comida	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Serviço desportivo diferenciado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proximidade de casa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Sempre que vai assistir a um jogo, quanto gasta em média? *

Marcar apenas uma oval.

- Menos de 5 €
- 6 € a 10 €
- 11 € a 15 €
- Mais do que 15 €

12. Maioritariamente, que tipo de bebidas consome quando está a assistir a um jogo/evento desportivo? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Cerveja
 Cerveja Artesanal
 Bebidas Espirituosas (Ex: Whisky, Licores)
 Água
 Sumos
 Vinho

Outra: _____

13. Maioritariamente, que tipo de produtos tem preferência quando está a assistir a um jogo/evento desportivo?

Marcar tudo o que for aplicável.

- Petiscos (Ex: Bifanas, Pregos, Sandes)
 Aperitivos (Ex: Tremoços, Amendoins)
 Marisco (Ex: Camarões, Caranguejos, Percebes)

Outra: _____

Enquanto espectador

14. Costuma acompanhar mais do que uma liga ou desporto em simultâneo? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

15. Via-se a frequentar um Sports Bar? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim *Avançar para a pergunta 16*
 Não

Enquanto espectador

16. De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Redes Sociais
 Flyers
 Anúncios (Ex: Via rádio)

Outra: _____

17. Relativamente aos Media desportivos, onde costuma acompanhar as principais notícias desportivas? *

Relativamente aos jornais, o formato pode ser em papel ou em formato digital.

Marcar tudo o que for aplicável.

- Jornais Nacionais (Ex: "A Bola", "Record", "O Jogo")
 Jornais Internacionais (Ex: "Sun Sports", "Star Sports", "As")
 Blogs Desportivos
 Programas Televisivos (Ex: "Sport TV", "Trio de Ataque", "Mais Bastidores")
 Eu não acompanho

Outra: _____

18. Que tipo de serviços gostaria de encontrar num bar com estas características?

Situação Profissional

19. Situação Profissional *

Marcar apenas uma oval.

- Empregado *Avançar para a pergunta 20*
- Desempregado *Avançar para a pergunta 21*
- Estudante *Avançar para a pergunta 22*
- Outra: _____

Rendimento

Este questionário é totalmente anónimo, ainda assim se não se sentir confortável, esta questão não é obrigatória.

20. Qual é em média o seu rendimento mensal?

Marcar apenas uma oval.

- Menos do que 635 €
- 636€ a 780 €
- 781€ a 1020€
- 1021€ a 1499€
- Mais do que 1500€

Rendimento

Este questionário é totalmente anónimo, ainda assim se não se sentir confortável, esta questão não é obrigatória.

21. Qual é em média o seu rendimento mensal?

Rendimento

Este questionário é totalmente anónimo, ainda assim se não se sentir confortável, esta questão não é obrigatória.

22. Qual é em média o seu rendimento mensal?

Marcar apenas uma oval.

- Menos de 50€
- 51€ a 75€
- 76€ a 100€
- Mais de 100€

Exemplo de um Sports Bar ou Bar Desportivo

Tribuna Sports Bar - Vila Nova de Gaia



23. Via-se a frequentar um bar destes sozinho ou apenas para conviver com amigos? *

Marcar apenas uma oval.

Sim *Avançar para a pergunta 24*

Não

Enquanto espectador

24. Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?

Sendo que: 1 - "Nenhum interesse", 2 - "Pouco interesse", 3 - "Indiferente", 4 - "Algum interesse", 5 - "Muito interesse"

Marcar apenas uma oval por linha.

	1	2	3	4	5
Ambiente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preço	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comida	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Serviço desportivo diferenciado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proximidade de casa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

25. De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço?

Marcar tudo o que for aplicável.

- Redes Sociais
 Flyers
 Anúncios, por exemplo via rádio

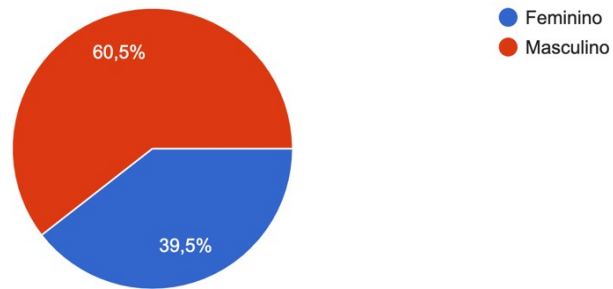
Outra: _____

26. Que tipo de serviços gostaria de encontrar num bar com estas características?

Anexo 2 - Dados obtidos através do questionário

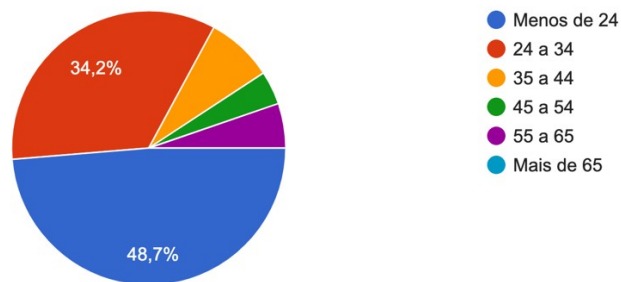
1. Sexo

Sexo
76 respostas



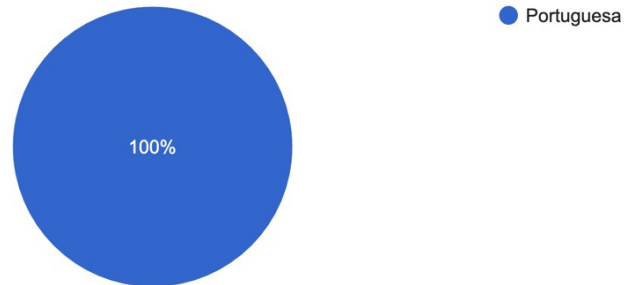
2. Idade

Idade
76 respostas



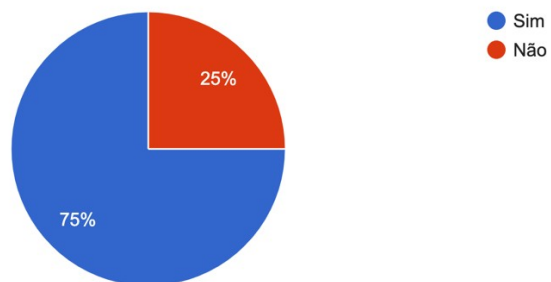
3. Nacionalidade

Nacionalidade
76 respostas



4. Costuma acompanhar algum tipo de desporto?

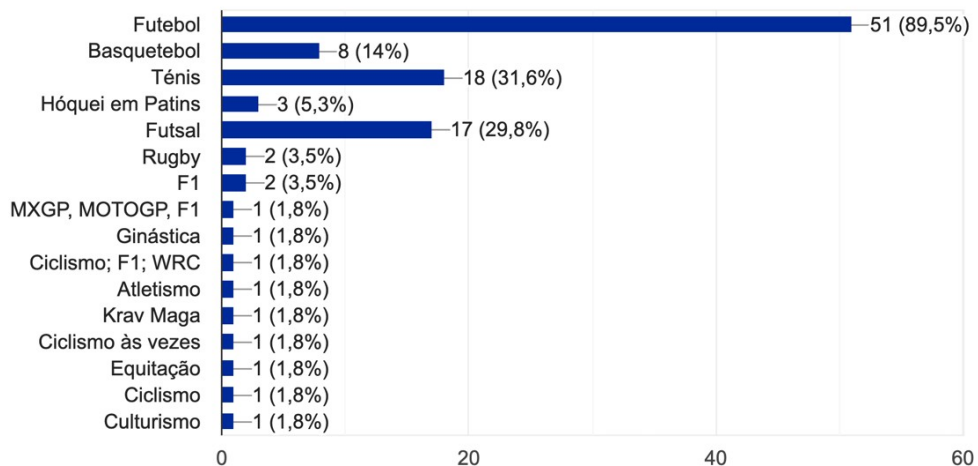
Costuma acompanhar algum tipo de Desporto?
76 respostas



5. Qual/quais?

Qual/quais?

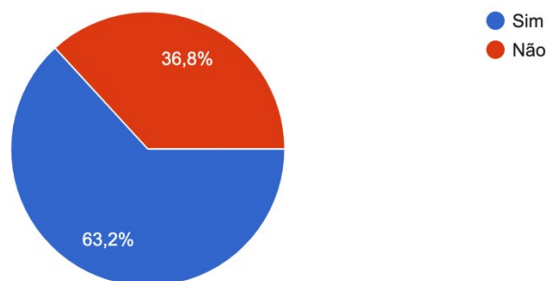
57 respostas



6. Já ouviu falar do conceito Sports Bar?

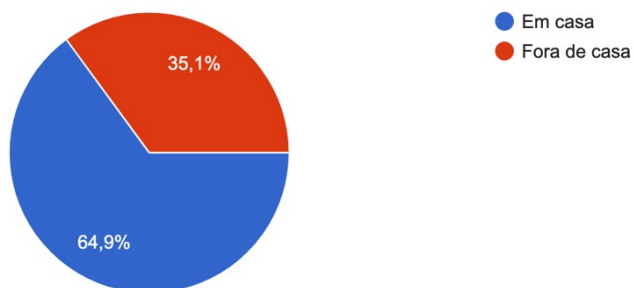
Já ouviu falar no conceito Sports Bar?

57 respostas



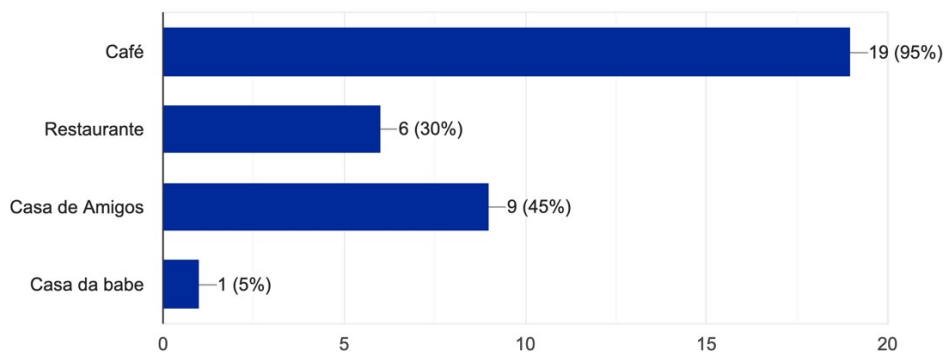
7. Maioritariamente, onde costuma assistir aos jogos/eventos desportivos que tem interesse?

Maioritariamente, onde costuma assistir aos jogos/eventos desportivos que tem interesse?
57 respostas



8. Quais os espaços que escolhe para ver esses mesmos jogos/eventos desportivos?

Quais os espaços que escolhe para ver esses mesmos jogos/ eventos desportivos?
20 respostas



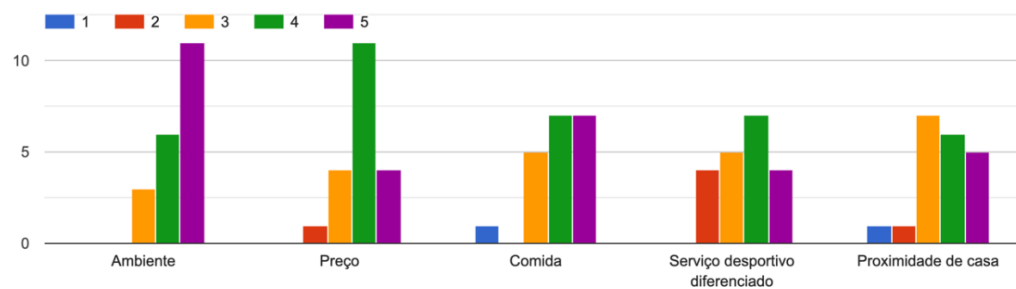
9. Qual/quais o(s) critério(s) usados na escolha desse(s) espaço(s)?

Esta questão era opcional e escrita.

- Preço, acessibilidade e lotação,
- Boa televisão e ambiente
- Confortabilidade,
- Emoção e companhia,
- Não tenho sport tv,
- Lotação do espaço,
- A hora do jogo e o ambiente do espaço,
- Bons petiscos, preço e qualidade das imagens.
- Encontro com amigos,
- Proximidade de casa,
- Proximidade, ambiente, preço, restauração.

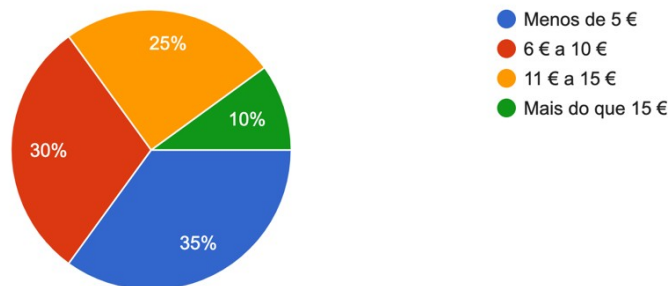
10. Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?

Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?



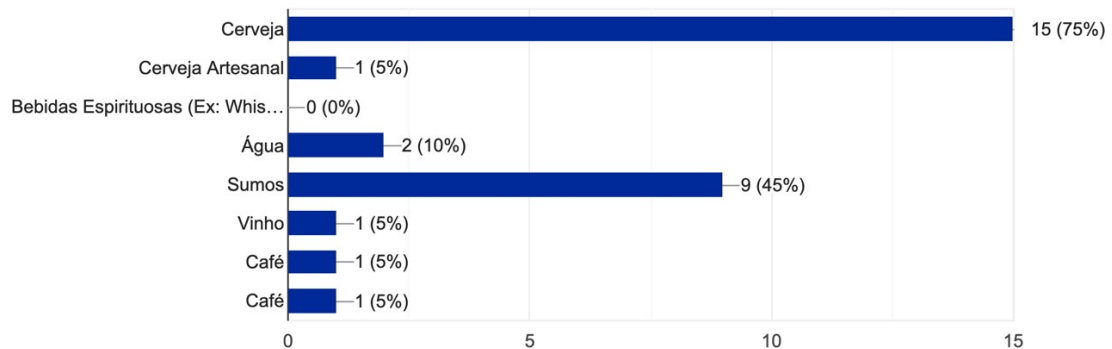
11. Sempre que vai assistir a um jogo, quanto gasta em média?

Sempre que vai assistir a um jogo, quanto gasta em média?
20 respostas



12. Maioritariamente, que tipo de bebidas consome quando está a assistir a um jogo/evento desportivo?

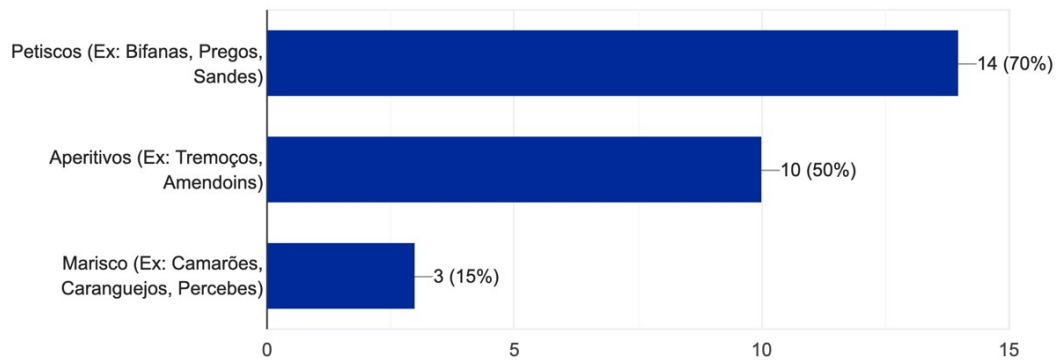
Maioritariamente, que tipo de bebidas consome quando está a assistir a um jogo/evento desportivo?
20 respostas



13. Maioritariamente, que tipo de produtos tem preferência quando está a assistir a um jogo/evento desportivo?

Maioritariamente, que tipo de produtos tem preferência quando está a assistir a um jogo/evento desportivo?

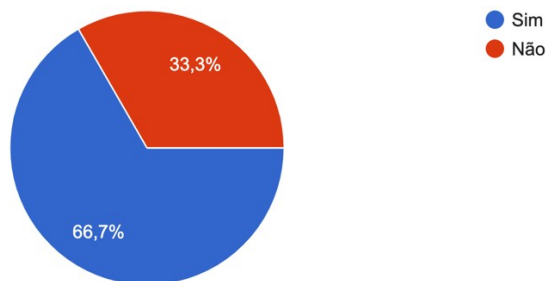
20 respostas



14. Costuma acompanhar mais do que um desporto em simultâneo?

Costuma acompanhar mais do que uma liga ou desporto em simultâneo?

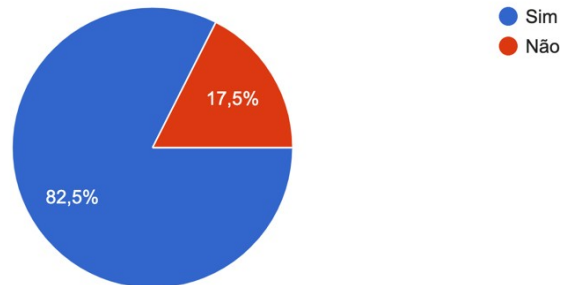
57 respostas



15. Via-se a frequentar um Sports Bar?

Via-se a frequentar um Sports Bar?

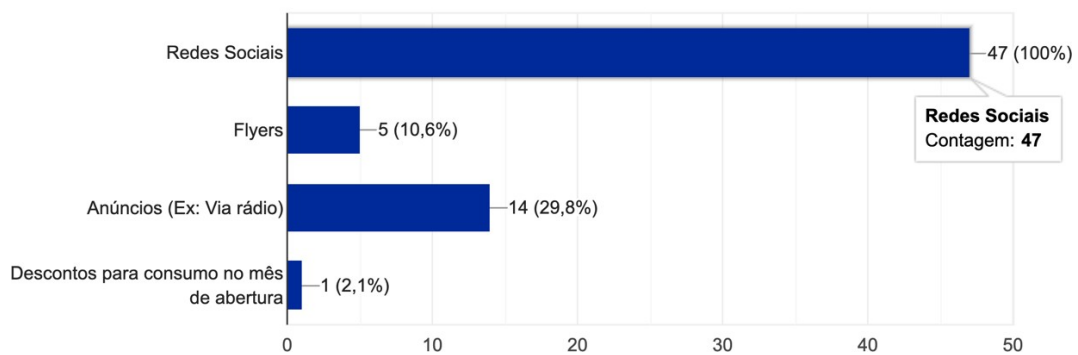
57 respostas



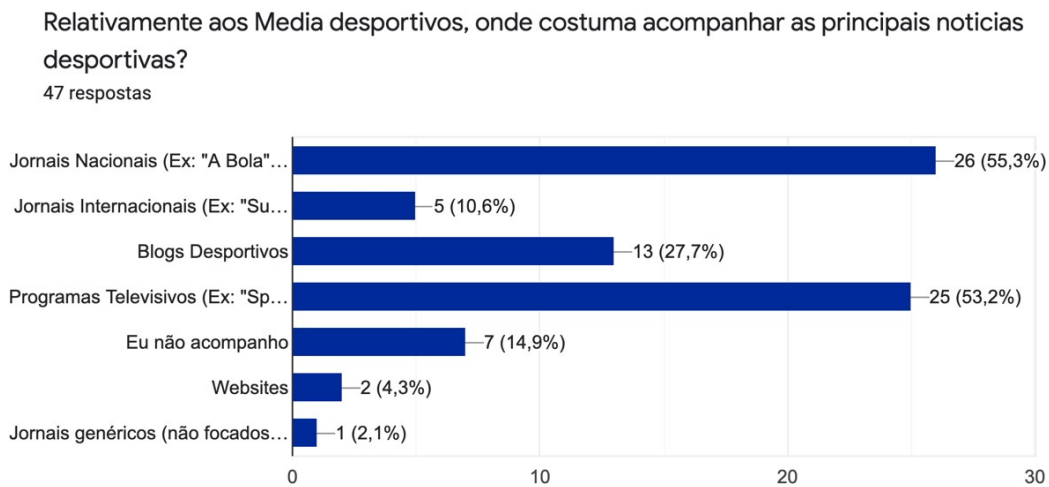
16. De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço?

De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço?

47 respostas



17. Relativamente aos Media desportivos, onde costuma acompanhar as principais notícias desportivas?



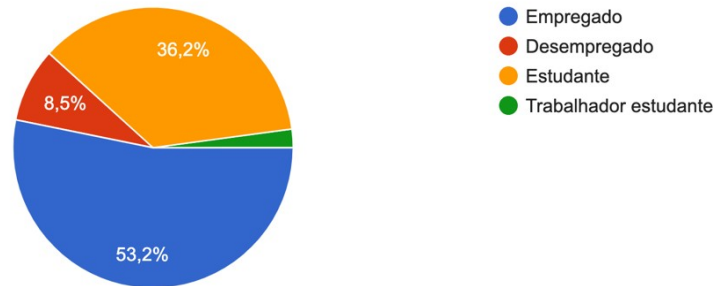
18. Que tipo de serviços gostaria de encontrar num bar com estas características?

- Bom ambiente.
- Atividades/jogos diferentes dos encontrados nos bares comuns
- Noites dedicadas a cada desporto. (exemplo de acompanhamento das Finais da NBA); noites de liga dos campeões e liga Europa. Tardes dedicadas à Liga Inglesa e eventos especiais para dérbis, clássicos e jogos decisivos da liga portuguesa
- Apostas conceito que já existe em alguns países, comida e bebidas diversificadas
- Bebidas e petiscos
- Criação de eventos desportivos próprios.
- Conforto para ver um bom jogo de futebol com os amigos enquanto se bebe umas cervejas e se petisca algo.
- Música ao vivo
- Snacks, cervejas artesanais, happy hours
- Torre de cerveja no centro das mesas de grupo
- Vários jogos ao mesmo tempo em Tv's diferentes
- Televisão grande
- Apostas, tablets com jogos desportivos na mesa

19. Situação Profissional

Situação Profissional

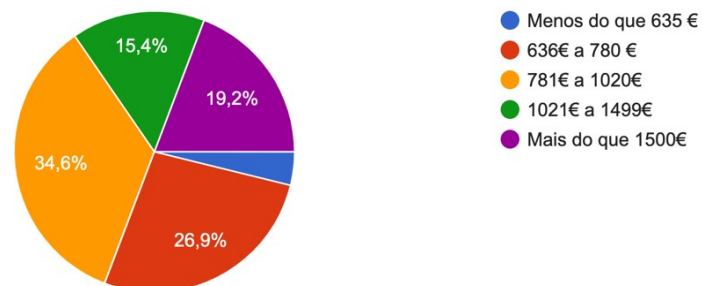
47 respostas



20. Qual é em média o seu rendimento mensal?

Qual é em média o seu rendimento mensal?

26 respostas

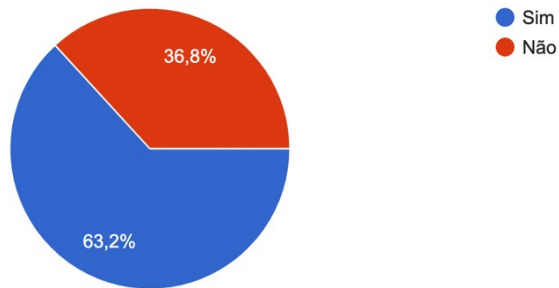


21. Qual é em média o seu rendimento mensal?

- 600 euros,
- 200 €.

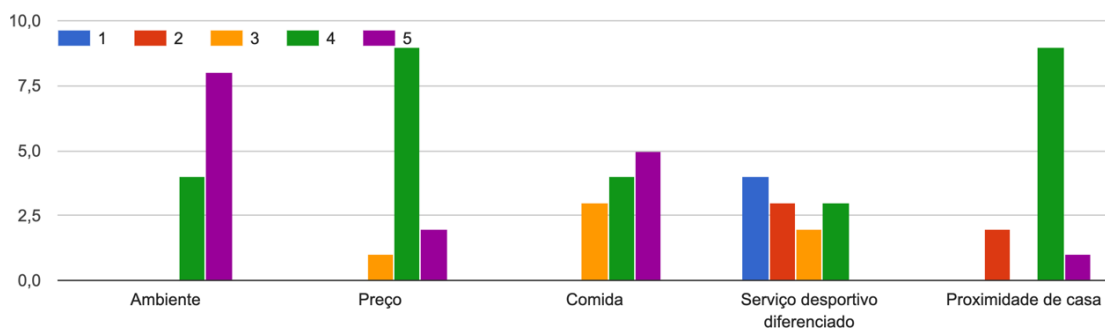
22. Via-se a frequentar um bar destes sozinho ou apenas para conviver com amigos?

Via-se a frequentar um bar destes sozinho ou apenas para conviver com amigos?
19 respostas



23. Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?

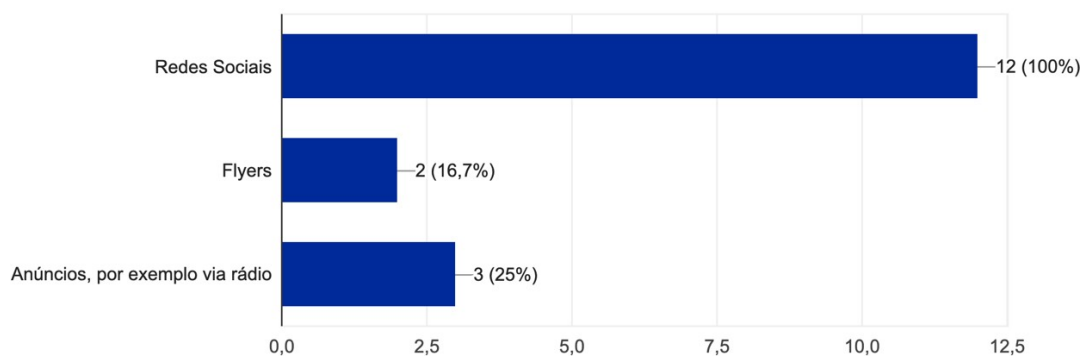
Numa escala de 1 a 5, qual a importância que atribui aos seguintes critérios?



24. De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço?

De que forma, gostaria que fosse feita a divulgação e comunicação para dar a conhecer o espaço?

12 respostas



25. Que tipo de serviços gostaria de encontrar num bar com estas características?

- Happy Hour,
- Música ao vivo,
- Bom ambiente.

Anexo 3 - Índice de perceção de corrupção

Anos	Índice de perceção de corrupção				
	DE - Alemanha	ES - Espanha	FR - França	IT - Itália	PT - Portugal
	2012	79,0	65,0	71,0	42,0
2013	78,0	59,0	71,0	43,0	62,0
2014	79,0	60,0	69,0	43,0	63,0
2015	81,0	58,0	70,0	44,0	64,0
2016	81,0	58,0	69,0	47,0	62,0
2017	81,0	57,0	70,0	50,0	63,0
2018	80,0	58,0	72,0	52,0	64,0
2019	80,0	62,0	69,0	53,0	62,0
2020	80,0	62,0	69,0	53,0	61,0

Anexo 4 - Taxa de Inflação (Taxa de Variação do Índice de Preços no Consumidor): total e por consumo individual por objetivo

Anos	Índice de Preços no Consumidor		
	Total	Restaurantes e hotéis	Bens e serviços diversos
	2000	2,9	3,6
2001	4,4	4,2	5,4
2002	3,6	5,7	5,6
2003	3,2	5,6	3,9
2004	2,4	4,6	2,6
2005	2,3	2,4	2,2
2006	3,1	2,3	3,3
2007	2,5	2,6	2,4
2008	2,6	3,7	2,6
2009	-0,8	2,4	1,9
2010	1,4	1,2	0,5
2011	3,7	1,4	1,8
2012	2,8	4,5	1,1
2013	0,3	1,7	-0,6
2014	-0,3	1,0	-0,5
2015	0,5	1,3	0,4
2016	0,6	2,2	0,6
2017	1,4	3,7	0,8
2018	1,0	2,1	0,8
2019	0,3	1,0	1,6
2020	0,0	1,7	1,3

Anexo 5 - População residente: total e por grandes grupos etários

Anos	Indivíduo			
	Grandes grupos etários			
	Total	0-14	15-64	65 ou mais
1971	8 643 756	2 464 665	5 343 034	836 058
1972	8 630 430	2 459 670	5 333 690	837 070
1973	8 633 100	2 443 015	5 349 270	840 815
1974	8 754 365	2 448 615	5 449 970	855 780
1975	9 093 470	2 507 745	5 662 280	923 445
1976	9 355 810	2 554 275	5 815 355	986 180
1977	9 455 675	2 562 635	5 884 530	1 008 510
1978	9 558 250	2 559 245	5 963 000	1 036 005
1979	9 661 265	2 544 030	6 049 320	1 067 915
1980	9 766 275	2 519 570	6 142 030	1 104 675
1981	9 851 325	2 493 763	6 224 924	1 132 638
1982	9 911 771	2 470 636	6 292 150	1 148 985
1983	9 957 865	2 442 262	6 355 808	1 159 795
1984	9 996 232	2 409 668	6 417 126	1 169 439
1985	10 023 613	2 369 210	6 465 266	1 189 138
1986	10 032 734	2 317 753	6 499 822	1 215 160
1987	10 030 031	2 258 096	6 530 461	1 241 474
1988	10 019 610	2 192 503	6 557 225	1 269 883
1989	10 005 000	2 120 494	6 581 398	1 303 109
1990	9 983 218	2 037 260	6 606 852	1 339 107
1991	9 960 235	1 959 671	6 628 021	1 372 543
1992	9 952 494	1 899 919	6 649 604	1 402 972
1993	9 964 675	1 854 578	6 677 977	1 432 120
1994	9 991 525	1 817 412	6 711 345	1 462 768
1995	10 026 176	1 781 617	6 748 610	1 495 949
1996	10 063 945	1 750 733	6 784 196	1 529 016
1997	10 108 977	1 726 209	6 819 858	1 562 911
1998	10 160 196	1 707 309	6 855 855	1 597 032
1999	10 217 828	1 695 471	6 894 301	1 628 057
2000	10 289 898	1 685 078	6 939 317	1 665 503
2001	10 362 722	1 679 191	6 978 257	1 705 274
2002	10 419 631	1 681 127	7 002 680	1 735 825
2003	10 458 821	1 681 801	7 015 437	1 761 583
2004	10 483 861	1 678 297	7 016 878	1 788 687
2005	10 503 330	1 672 366	7 016 927	1 814 038
2006	10 522 288	1 662 984	7 023 147	1 836 158
2007	10 542 964	1 650 412	7 033 533	1 859 020
2008	10 558 177	1 637 410	7 036 435	1 884 332
2009	10 568 247	1 624 489	7 029 408	1 914 350
2010	10 573 100	1 606 583	7 013 108	1 953 409
2011	10 557 560	1 584 037	6 981 489	1 992 034
2012	10 514 844	1 561 551	6 933 167	2 020 126
2013	10 457 295	1 536 028	6 870 043	2 051 225
2014	10 401 062	1 506 048	6 807 509	2 087 505
2015	10 358 076	1 475 537	6 759 544	2 122 996
2016	10 325 452	1 451 624	6 715 096	2 158 732
2017	10 300 300	1 433 156	6 672 187	2 194 957
2018	10 283 822	1 415 731	6 639 342	2 228 750
2019	10 286 263	1 402 276	6 621 663	2 262 325

Anexo 6 - Consumo Privado

Euro - Milhões

Anos	Consumo Privado
2000	81 416,2
2001	85 280,5
2002	89 388,8
2003	92 290,7
2004	96 864,3
2005	102 159,3
2006	107 380,7
2007	113 802,7
2008	118 575,1
2009	113 594,1
2010	118 409,3
2011	116 024,0
2012	111 844,8
2013	111 538,1
2014	114 449,6
2015	117 810,3
2016	122 024,4
2017	126 541,0
2018	131 871,3
2019	Pro 136 603,4
2020	Pre 129 790,1

Anexo 7 - Despesa de consumo final no território económico: total e por produto (base=2016)

Euro - Milhões

Anos	Produtos	
	Produtos alimentares, bebidas e da indústria do tabaco	Serviços de alojamento e restauração (restaurantes e similares)
2000	13 602,5	8 925,5
2001	14 641,7	9 563,7
2002	15 096,3	9 982,6
2003	15 857,8	10 033,7
2004	16 405,8	10 680,0
2005	16 480,0	11 147,8
2006	17 633,0	11 716,1
2007	18 117,6	12 432,5
2008	19 163,1	12 447,6
2009	18 912,1	12 345,2
2010	19 267,7	12 926,3
2011	19 711,7	12 793,1
2012	20 026,5	12 789,0
2013	20 102,7	12 755,6
2014	20 323,2	13 646,5
2015	20 715,9	14 545,0
2016	21 368,6	15 618,7
2017	22 065,6	17 357,8
2018	22 816,7	19 040,1

Anexo 8 - Empresas nascidas: total e por setor de atividades económica

Anos	Empresa	
	Sectores de actividade económica	
	Alojamento, restauração e similares	
2004	10 223	
2005	10 269	
2006	10 902	
2007	11 016	
2008	⊥ 11 682	
2009	10 146	
2010	9 393	
2011	10 670	
2012	10 784	
2013	12 270	
2014	13 016	
2015	18 359	
2016	17 007	
2017	18 738	
2018	20 514	
2019	17 662	

Anexo 9 - Investigadores (ETI) em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por área científica

Anos	Equivalente a tempo integral (ETI)				
	Área de actividade científica				
	Ciências de engenharia e tecnologia				
	DE - Alemanha	ES - Espanha	FR - França	IT - Itália	PT - Portugal
2000	x	x	x	x	s 1 341
2001	x	x	x	x	1 410
2002	x	x	x	x	s 1 773
2003	x	x	x	x	2 137
2004	x	x	x	x	s 2 024
2005	x	x	x	x	1 912
2006	x	x	x	x	s 3 753
2007	x	x	x	x	5 594
2008	x	x	x	x	5 135
2009	x	x	x	x	5 379
2010	x	x	x	x	5 405
2011	x	x	x	x	6 882
2012	x	x	x	x	6 779
2013	x	x	x	x	⊥ 6 372
2014	x	x	x	x	7 453
2015	x	x	x	x	s 7 892
2016	x	x	x	x	s 8 990
2017	x	x	x	x	s 10 304
2018	x	x	x	x	s 10 993
2019	-	-	-	-	-

Anexo 10 - Indivíduos com 16 e mais anos que utilizam computador e Internet em % do total de indivíduos: por nível de escolaridade mais elevado completo

Proporção - %

Anos	Utilização de Internet por nível de escolaridade		
	Ensino Básico	Ensino Secundário	Ensino Superior
2002	8,5	56,9	68,6
2003	12,6	66,5	77,6
2004	14,5	72,7	84,2
2005	16,4	77,0	85,1
2006	19,5	80,3	86,9
2007	23,9	80,9	89,5
2008	25,7	86,9	90,5
2009	30,1	86,8	92,6
2010	34,3	92,2	95,7
2011	37,3	93,3	94,8
2012	42,1	93,9	95,4
2013	43,1	94,0	95,3
2014	44,7	94,4	96,7
2015	49,0	95,6	98,4
2016	51,5	96,4	98,4
2017	55,9	96,2	98,6
2018	54,3	96,7	97,8
2019	54,2	96,4	98,6
2020	56,3	96,5	98,7

Anexo 11 - Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) em % do PIB

Rácio - %

Anos	Sectores de execução
	Empresas
2001	0,2
2003	0,2
2005	0,3
2007	0,6
2008	± 0,7
2009	0,7
2010	0,7
2011	0,7
2012	0,7
2013	0,6
2014	0,6
2015	0,6
2016	0,6
2017	0,7
2018	0,7
2019	Pro 0,7

Anexo 12 - Empresas com 10 e mais pessoas ao serviço que utilizam computador em % do total de empresas: por alguns sectores de actividade económica (2003-2015)

Proporção - %

Anos	Sectores de actividade económica	
	Total	
	DE - Alemanha	PT - Portugal
2003	98	82
2004	97	92
2005	97	91
2006	96	95
2007	97	95
2008	97	96
2009	99	97
2010	⊥ 98	⊥ 97
2011	98	97
2012	98	98
2013	98	98
2014	99	99
2015	99	99

Anexo 13 - Resíduos urbanos recolhidos seletivamente ou reciclados (%)

Proporção - %

Anos	% resíduos urbanos recolhidos seletivamente	% de resíduos urbanos reciclados
2000	3,3	-
2001	4,0	-
2002	⊥ 4,6	4,6
2003	4,8	4,8
2004	6,9	6,9
2005	9,0	8,6
2006	10,3	9,7
2007	11,6	10,6
2008	11,6	10,4
2009	12,8	11,8
2010	⊥ 14,8	⊥ 11,3
2011	14,6	11,5
2012	14,0	11,5
2013	12,8	12,9
2014	13,6	16,2
2015	⊥ 15,5	⊥ 14,9
2016	16,5	15,2
2017	18,6	12,6
2018	20,4	12,8
2019	21,3	12,8

Anexo 14- Produção de energia elétrica a partir de fontes renováveis (%)

Proporção - %

Anos	% produção de energia eléctrica a partir de fontes renováveis
2000	30,3
2001	(R) 34,6
2002	22,1
2003	38,5
2004	27,9
2005	18,5
2006	33,0
2007	35,1
2008	32,9
2009	37,9
2010	53,2
2011	47,1
2012	43,8
2013	59,2
2014	(R) 61,5
2015	(R) 48,7
2016	(R) 55,5
2017	(R) 40,9
2018	(R) 51,4
2019	54,2

Anexo 15 - Potencial de efeito de estufa: total, das atividades económicas e das famílias

Porcentagem (Totais das Categorias)

Anos	Potencial de efeito de estufa	
	Total	Das famílias
2000	100,0	14,1
2001	100,0	14,4
2002	100,0	14,1
2003	100,0	15,0
2004	100,0	14,5
2005	100,0	14,0
2006	100,0	14,5
2007	100,0	14,8
2008	100,0	15,0
2009	100,0	15,8
2010	100,0	17,2
2011	100,0	16,2
2012	100,0	15,7
2013	100,0	15,9
2014	100,0	15,9
2015	100,0	14,8
2016	100,0	15,3
2017	100,0	14,2
2018	100,0	15,0

Anexo 16 - Emissões de gases com efeito de estufa: total e por alguns sectores de emissões de gases

t CO2eq - Milhares

Anos	Sector de emissão de gases						
	Total						
	DE - Alemanha	ES - Espanha	FR - França	PL - Polónia	PT - Portugal	RO - Roménia	CH - Suíça
2000	1 043 426	388 776	552 735	395 950	81 717	143 154	53 261
2001	1 058 628	386 580	557 492	394 896	81 320	146 187	54 772
2002	1 037 293	404 907	550 552	385 175	85 771	148 898	53 224
2003	1 034 946	412 870	555 433	398 551	80 446	153 780	54 240
2004	1 018 676	428 861	553 551	404 102	83 572	152 552	54 830
2005	993 199	443 440	554 862	404 460	85 715	151 387	55 542
2006	1 000 520	436 396	542 701	419 742	80 945	152 111	55 149
2007	973 839	447 254	532 153	419 498	78 664	154 670	53 283
2008	976 672	413 028	524 502	413 124	76 255	149 918	54 646
2009	909 260	373 425	505 479	394 085	73 172	128 031	53 202
2010	942 338	358 859	511 749	412 926	68 950	124 173	54 843
2011	919 435	358 231	483 181	412 006	67 536	129 010	50 731
2012	924 147	350 959	483 603	404 527	65 655	125 639	52 151
2013	941 570	324 693	484 664	401 147	63 779	116 001	52 928
2014	902 389	326 816	453 661	388 470	63 679	116 215	48 984
2015	906 320	338 254	457 542	391 674	67 865	116 419	48 515
2016	909 052	326 890	458 686	400 268	66 023	114 288	48 823
2017	894 296	340 298	463 537	414 679	70 639	116 875	47 972
2018	858 369	334 255	444 823	412 856	67 417	116 115	46 431

Anexo 17 – Descrição do investimento

Descrição do Investimento	Valor	Taxa de Depreciação	Vida útil (anos)	Valor residual para uma possível venda
Preço Edifício/ Espaço e Obras	150 000,00 €	5,00%	20	- €
Obras/Instalações	70 000,00 €	10,00%	10	- €
Total de equipamentos	45 849,31 €	10,00%	10	- €
Total de Investimento	265 849,31 €			

Taxa de depreciação dos bens segundo a fiscalidade

Descrição do Financiamento	
Valor do Financiamento do Projeto de Investimento	265 849,31 €
Duração do Financiamento (Anos)	10
Peso do Capital Próprio	10%
Peso dos Empréstimos Bancários	90%

Fonte: O próprio

Anexo 18 – Descrição e valor a pagar pelos equipamentos

Equipamentos	Valores
Casa de Banho	
4 sanitas	319,96 €
2 urinóis	67,98 €
5 lavatórios	495,00 €
5 torneiras	224,95 €
1 Cabine de duche	139,00 €
5 Espelhos	160,00 €
4 Suportes para rolos de papel Higiénico	59,80 €
1 Banco de vestiário	50,00 €
Margem para extras	300,00 €
Dispensa de apoio à cozinha	
1 Frigorífico	1 200,00 €
3 partelairas de arrumos em madeira	360,00 €
Margem para extras	200,00 €
Cozinha	
1 Frigorífico	1 200,00 €
1 Fogão industrial com forno	2 500,00 €
1 Máquina lava loiça industrial	1 500,00 €
1 Lava loiça	450,00 €
Bancadas e Armários	2 700,00 €
Grelhador industrial	2 000,00 €
Entrada dos Empregados	
1 Lavatorio	99,00 €
1 Cabide de correr	20,00 €
Espaço do Bar - Balcão	
1 Balcão	3 200,00 €
2 Partelairas de arrumos	240,00 €
Margem para extras	400,00 €
1 Televisão	400,00 €
Espaço do Bar - Sala junto ao balcão	
8 Bancos de Balcão	1 367,92 €
8 Bancos de mesa	400,00 €
4 Mesas	520,00 €
4 Sofás de parede	880,00 €
3 Televisões	1 200,00 €
Espaço do Bar - Sala	
24 Cadeiras de mesas	1 895,76 €
6 Mesas	1 019,94 €
8 Mesas de apoio	320,00 €
12 Sofás de parede	2 640,00 €
4 Mesas	720,00 €
8 Televisões	6 000,00 €
Margem para extras	1 200,00 €
Portas e Janelas	
10 Portas	1 500,00 €
1 Porta principal	1 200,00 €
1 Porta secundária - Trabalhadores	800,00 €
3 Janelas para as casas de banho	900,00 €
Outros custos	
Ex: Pratos, Objetos para decoração, entre outros objetos necessários	5 000,00 €
Total	45 849,31 €

Fonte: O próprio

Anexo 19 – Taxas e Impostos

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>	<i>Ano 8</i>	<i>Ano 9</i>	<i>Ano 10</i>
Taxa de Inflação - Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas	0,80%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%
Taxa de Inflação - Bebidas alcoólicas e tabaco	2,70%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%
Taxa de Inflação - Habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis	0,74%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
Taxa de Inflação - Bens e serviços diversos	0,84%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%
IVA a 23%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%
IVA a 13%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
Taxa de Juro (rf)	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%
Taxa de Juro Ativa Nominal (Rd)	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Rendibilidade esperada do mercado (Rm) (Estimativa já com o Rf na equação)	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%
IRC (T)	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Taxa de rendibilidade de obrigações do tesouro (pordata)	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%
Taxa de Inflação	0,76%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%

<i>Ano 11</i>	<i>Ano 12</i>	<i>Ano 13</i>	<i>Ano 14</i>	<i>Ano 15</i>	<i>Ano 16</i>	<i>Ano 17</i>	<i>Ano 18</i>	<i>Ano 19</i>	<i>Ano 20</i>
0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%	0,75%
2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%
0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%
23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%
13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%	0,26%
5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%	6,85%
21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%
0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%

Fonte: O próprio

Anexo 20 – Fornecimento e Serviços Externos

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Fornecimentos e Serviços Externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €	14 882,44 €	14 985,61 €	15 089,52 €

Ano (meses)	12
-------------	----

Fornecimentos e Serviços Externos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Água	1 200,00 €	1 207,80 €	1 215,65 €	1 223,55 €	1 231,51 €	1 239,51 €	1 247,57 €	1 255,68 €	1 263,84 €	1 272,05 €
Gás	2 160,00 €	2 174,04 €	2 188,17 €	2 202,39 €	2 216,71 €	2 231,12 €	2 245,62 €	2 260,22 €	2 274,91 €	2 289,70 €
Eletrecidade	8 400,00 €	8 454,60 €	8 509,55 €	8 564,87 €	8 620,54 €	8 676,57 €	8 732,97 €	8 789,73 €	8 846,87 €	8 904,37 €
Serviços Desportivos	1 210,08 €	1 220,97 €	1 231,96 €	1 243,05 €	1 254,23 €	1 265,52 €	1 276,91 €	1 288,40 €	1 300,00 €	1 311,70 €
Contabilista	1 210,08 €	1 220,97 €	1 231,96 €	1 243,05 €	1 254,23 €	1 265,52 €	1 276,91 €	1 288,40 €	1 300,00 €	1 311,70 €
Total	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €	14 882,44 €	14 985,61 €	15 089,52 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
15 194,16 €	15 299,54 €	15 405,67 €	15 512,54 €	15 620,17 €	15 728,56 €	15 837,72 €	15 947,64 €	16 058,35 €	16 169,84 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
1 280,32 €	1 288,64 €	1 297,02 €	1 305,45 €	1 313,94 €	1 322,48 €	1 331,07 €	1 339,72 €	1 348,43 €	1 357,20 €
2 304,58 €	2 319,56 €	2 334,64 €	2 349,81 €	2 365,08 €	2 380,46 €	2 395,93 €	2 411,50 €	2 427,18 €	2 442,96 €
8 962,25 €	9 020,51 €	9 079,14 €	9 138,15 €	9 197,55 €	9 257,33 €	9 317,51 €	9 378,07 €	9 439,03 €	9 500,38 €
1 323,51 €	1 335,42 €	1 347,44 €	1 359,56 €	1 371,80 €	1 384,14 €	1 396,60 €	1 409,17 €	1 421,85 €	1 434,65 €
1 323,51 €	1 335,42 €	1 347,44 €	1 359,56 €	1 371,80 €	1 384,14 €	1 396,60 €	1 409,17 €	1 421,85 €	1 434,65 €
15 194,16 €	15 299,54 €	15 405,67 €	15 512,54 €	15 620,17 €	15 728,56 €	15 837,72 €	15 947,64 €	16 058,35 €	16 169,84 €

Fonte: O próprio

Anexo 21 – Tabela dinâmica da lotação do espaço e possíveis valores gastos pelos clientes

Lugares/dias	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €
2	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
3	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
4	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €	1,64 €
5	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €
6	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €
7	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €
8	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €
9	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €
10	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
11	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €
12	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
13	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
14	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €
15	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €
16	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €
17	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €
18	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €
19	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
20	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
21	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
22	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €
23	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
24	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
25	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
26	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €
27	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
28	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
29	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €
30	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
31	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €	2,05 €
32	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
33	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €	0,30 €
34	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €	0,46 €
35	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €
36	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
37	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €
38	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €
39	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €
40	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €
41	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €	0,08 €
42	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €	0,98 €
43	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €
44	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
45	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
46	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €
47	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €
48	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €	3,19 €
49	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
50	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €	0,57 €
51	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
52	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
53	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €	0,49 €
54	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €	0,35 €
55	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €	1,34 €
56	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €
57	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €	1,84 €
58	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	- €	- €
59	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	0,76 €	- €	- €
60	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	- €	- €
61	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	1,06 €	- €	- €	- €
62	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	0,82 €	- €	- €	- €
63	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	3,11 €	- €	- €	3,11 €	- €	- €
64	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	0,53 €	- €	- €	- €	- €	- €
65	2,05 €	- €	2,05 €	- €	2,05 €	- €	- €	- €	- €	- €
66	1,84 €	- €	1,84 €	- €	1,84 €	- €	- €	- €	- €	- €
67	0,08 €	- €	0,08 €	- €	0,08 €	- €	- €	- €	- €	- €
68	0,49 €	- €	0,49 €	- €	0,49 €	- €	- €	- €	- €	- €
69	0,98 €	- €	0,98 €	- €	0,98 €	- €	- €	- €	- €	- €
70	3,11 €	- €	3,11 €	- €	3,11 €	- €	- €	- €	- €	- €
71	3,19 €	- €	- €	- €	3,19 €	- €	- €	- €	- €	- €
72	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Consumo	84,53 €	72,78 €	81,34 €	72,78 €	84,53 €	69,14 €	67,26 €	72,75 €	64,37 €	62,53 €
Média	1,17 €	1,01 €	1,13 €	1,01 €	1,17 €	0,96 €	0,93 €	1,00 €	0,89 €	0,87 €

Fonte: O próprio

Anexo 22 – Custos com o pessoal

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Trabalhadores Fixos										
Nº de trabalhadores	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Meses de trabalho	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Remuneração (quadros)	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400
Remuneração (Cozinheiro e Gestor)	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600
Remuneração total	63 478,80 €	64 050,11 €	64 626,56 €	65 208,20 €	65 795,07 €	66 387,23 €	66 984,71 €	67 587,58 €	68 195,86 €	68 809,63 €
Subsídio de alimentação	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €
Base de Incidência	63 478,80 €	64 050,11 €	64 626,56 €	65 208,20 €	65 795,07 €	66 387,23 €	66 984,71 €	67 587,58 €	68 195,86 €	68 809,63 €
Seg. Social (trabalhador)	6 982,67 €	7 045,51 €	7 108,92 €	7 172,90 €	7 237,46 €	7 302,60 €	7 368,32 €	7 434,63 €	7 501,55 €	7 569,06 €
Seg. Social (empresa)	15 076,22 €	15 211,90 €	15 348,81 €	15 486,95 €	15 626,33 €	15 766,97 €	15 908,87 €	16 052,05 €	16 196,52 €	16 342,29 €
Retenção na Fonte	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
Seguro de trabalho	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €
Total de Encargos (Trabalhadores Fixos)	88 428,17 €	89 135,16 €	89 848,52 €	90 568,30 €	91 294,55 €	92 027,35 €	92 766,73 €	93 512,78 €	94 265,53 €	95 025,06 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400	29400
33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600	33600
69 428,91 €	70 053,77 €	70 684,26 €	71 320,42 €	71 962,30 €	72 609,96 €	73 263,45 €	73 922,82 €	74 588,13 €	75 259,42 €
6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €	6 296,40 €
69 428,91 €	70 053,77 €	70 684,26 €	71 320,42 €	71 962,30 €	72 609,96 €	73 263,45 €	73 922,82 €	74 588,13 €	75 259,42 €
7 637,18 €	7 705,92 €	7 775,27 €	7 845,25 €	7 915,85 €	7 987,10 €	8 058,98 €	8 131,51 €	8 204,69 €	8 278,54 €
16 489,37 €	16 637,77 €	16 787,51 €	16 938,60 €	17 091,05 €	17 244,87 €	17 400,07 €	17 556,67 €	17 714,68 €	17 874,11 €
7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €	3 576,75 €
95 791,43 €	96 564,70 €	97 344,92 €	98 132,17 €	98 926,50 €	99 727,98 €	100 536,67 €	101 352,64 €	102 175,96 €	103 006,68 €

Fonte: O próprio

Anexo 23 – Volume de Negócios

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Mercadoria comprada										
Volume de Negócios - compras	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €	51 952,68 €	52 420,25 €	52 892,03 €
Volume de Negócios(c/IVA)	60 017,08 €	60 557,23 €	61 102,25 €	61 652,17 €	62 207,04 €	62 766,90 €	63 331,80 €	63 901,79 €	64 476,91 €	65 057,20 €
IVA de compras	11 222,71 €	11 323,71 €	11 425,62 €	11 528,45 €	11 632,21 €	11 736,90 €	11 842,53 €	11 949,12 €	12 056,66 €	12 165,17 €
Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Mercadoria Vendida										
Volume de Negócios - Vendas	195 446,59 €	197 205,61 €	198 980,46 €	200 771,28 €	202 578,22 €	204 401,43 €	206 241,04 €	208 097,21 €	209 970,08 €	211 859,82 €
Volume de Negócios(c/IVA)	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €	247 635,68 €	249 864,40 €	252 113,18 €
IVA de vendas	34 183,67 €	37 469,07 €	37 806,29 €	38 146,54 €	38 489,86 €	38 836,27 €	39 185,80 €	39 538,47 €	39 894,32 €	40 253,36 €
Volume de Negócio - Margem de Lucro	135 429,51 €	136 648,37 €	137 878,21 €	139 119,11 €	140 371,18 €	141 634,52 €	142 909,24 €	144 195,42 €	145 493,18 €	146 802,62 €
IVA a pagar ou receber	22 960,97 €	26 145,35 €	26 380,66 €	26 618,09 €	26 857,65 €	27 099,37 €	27 343,27 €	27 589,35 €	27 837,66 €	28 088,20 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
53 368,06 €	53 848,37 €	54 333,01 €	54 822,01 €	55 315,40 €	55 813,24 €	56 315,56 €	56 822,40 €	57 333,80 €	57 849,81 €
65 642,71 €	66 233,50 €	66 829,60 €	67 431,07 €	68 037,95 €	68 650,29 €	69 268,14 €	69 891,55 €	70 520,58 €	71 155,26 €
12 274,65 €	12 385,13 €	12 496,59 €	12 609,06 €	12 722,54 €	12 837,05 €	12 952,58 €	13 069,15 €	13 186,77 €	13 305,46 €
Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
213 766,55 €	215 690,45 €	217 631,67 €	219 590,35 €	221 566,66 €	223 560,76 €	225 572,81 €	227 602,97 €	229 651,39 €	231 718,26 €
254 382,20 €	256 671,64 €	258 981,68 €	261 312,52 €	263 664,33 €	266 037,31 €	268 431,65 €	270 847,53 €	273 285,16 €	275 744,72 €
40 615,65 €	40 981,19 €	41 350,02 €	41 722,17 €	42 097,67 €	42 476,55 €	42 858,83 €	43 244,56 €	43 633,76 €	44 026,47 €
148 123,84 €	149 456,95 €	150 802,07 €	152 159,29 €	153 528,72 €	154 910,48 €	156 304,67 €	157 711,41 €	159 130,82 €	160 562,99 €
28 340,99 €	28 596,06 €	28 853,42 €	29 113,11 €	29 375,12 €	29 639,50 €	29 906,26 €	30 175,41 €	30 446,99 €	30 721,01 €

Fonte: O próprio

Anexo 24 - Fornecimento e Serviços Externos e Compra de Matérias

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Fornecimentos e Serviços Externos										
Fornecimentos e Serviços Externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €	14 882,44 €	14 985,61 €	15 089,52 €
Matérias Primas utilizada para levar o prato e bebida ao cliente										
Saldo Inicial de Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Consumo de Matérias	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €	51 952,68 €	52 420,25 €	52 892,03 €
Saldo Final de Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Compra de Matérias	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €	51 952,68 €	52 420,25 €	52 892,03 €
Total de Compras e FSE	62 974,53 €	63 511,91 €	64 053,92 €	64 600,62 €	65 152,05 €	65 708,25 €	66 269,25 €	66 835,11 €	67 405,86 €	67 981,55 €
Total de Compras e FSE (C/IVA)	77 458,68 €	78 119,64 €	78 786,32 €	79 458,77 €	80 137,02 €	80 821,15 €	81 511,18 €	82 207,19 €	82 909,21 €	83 617,31 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
15 194,16 €	15 299,54 €	15 405,67 €	15 512,54 €	15 620,17 €	15 728,56 €	15 837,72 €	15 947,64 €	16 058,35 €	16 169,84 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
53 368,06 €	53 848,37 €	54 333,01 €	54 822,01 €	55 315,40 €	55 813,24 €	56 315,56 €	56 822,40 €	57 333,80 €	57 849,81 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
53 368,06 €	53 848,37 €	54 333,01 €	54 822,01 €	55 315,40 €	55 813,24 €	56 315,56 €	56 822,40 €	57 333,80 €	57 849,81 €
68 562,22 €	69 147,91 €	69 738,67 €	70 334,54 €	70 935,57 €	71 541,80 €	72 153,28 €	72 770,04 €	73 392,15 €	74 019,64 €
84 331,53 €	85 051,93 €	85 778,57 €	86 511,49 €	87 250,75 €	87 996,41 €	88 748,53 €	89 507,15 €	90 272,35 €	91 044,16 €

Fonte: O próprio

Anexo 25 – Pagamentos/Recebimentos

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Recebimentos										
Vendas	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €	247 635,68 €	249 864,40 €	252 113,18 €
Crédito a Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Recebimento de Clientes	229 630,26 €	234 674,67 €	236 786,74 €	238 917,83 €	241 068,09 €	243 237,70 €	245 426,84 €	247 635,68 €	249 864,40 €	252 113,18 €
Pagamentos										
Compras	77 458,68 €	78 119,64 €	78 786,32 €	79 458,77 €	80 137,02 €	80 821,15 €	81 511,18 €	82 207,19 €	82 909,21 €	83 617,31 €
Saldo Inicial de Fornecedores e FSE	- €	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €	6 850,60 €	6 909,10 €
Crédito de Fornecedores e FSE	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €	6 850,60 €	6 909,10 €	6 968,11 €
Pagamento a Fornecedores e FSE	71 003,79 €	78 064,56 €	78 730,77 €	79 402,73 €	80 080,50 €	80 764,14 €	81 453,68 €	82 149,19 €	82 850,71 €	83 558,30 €
Saldo	158 626,47 €	156 610,11 €	158 055,98 €	159 515,10 €	160 987,58 €	162 473,56 €	163 973,16 €	165 486,49 €	167 013,69 €	168 554,88 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
254 382,20 €	256 671,64 €	258 981,68 €	261 312,52 €	263 664,33 €	266 037,31 €	268 431,65 €	270 847,53 €	273 285,16 €	275 744,72 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
254 382,20 €	256 671,64 €	258 981,68 €	261 312,52 €	263 664,33 €	266 037,31 €	268 431,65 €	270 847,53 €	273 285,16 €	275 744,72 €
84 331,53 €	85 051,93 €	85 778,57 €	86 511,49 €	87 250,75 €	87 996,41 €	88 748,53 €	89 507,15 €	90 272,35 €	91 044,16 €
6 968,11 €	7 027,63 €	7 087,66 €	7 148,21 €	7 209,29 €	7 270,90 €	7 333,03 €	7 395,71 €	7 458,93 €	7 522,70 €
7 027,63 €	7 087,66 €	7 148,21 €	7 209,29 €	7 270,90 €	7 333,03 €	7 395,71 €	7 458,93 €	7 522,70 €	7 587,01 €
84 272,01 €	84 991,90 €	85 718,02 €	86 450,41 €	87 189,15 €	87 934,28 €	88 685,85 €	89 443,94 €	90 208,58 €	90 979,84 €
170 110,18 €	171 679,74 €	173 263,67 €	174 862,11 €	176 475,18 €	178 103,03 €	179 745,79 €	181 403,59 €	183 076,58 €	184 764,88 €

Fonte: O próprio

Anexo 26 – Amortizações e Depreciações

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Total de Edifícios	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €
Obras e Instalações	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €
Total de Equipamentos	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €
Total de depreciações	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €	7 500,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €	4 584,93 €
12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €

Fonte: O próprio

Anexo 27 – Estado e Outros entes Públicos

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
IVA										
IVA Liquidado no Volume de Negócios	34 183,67 €	37 469,07 €	37 806,29 €	38 146,54 €	38 489,86 €	38 836,27 €	39 185,80 €	39 538,47 €	39 894,32 €	40 253,36 €
IVA Deduzido nas Compras e FSE	14 484,14 €	14 607,74 €	14 732,40 €	14 858,14 €	14 984,97 €	15 112,90 €	15 241,93 €	15 372,08 €	15 503,35 €	15 635,76 €
IVA Deduzido nos Investimentos	61 145,34 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA a Pagar / a Receber	- 41 445,81 €	22 861,33 €	23 073,89 €	23 288,40 €	23 504,89 €	23 723,37 €	23 943,87 €	24 166,39 €	24 390,97 €	24 617,61 €
Saldo Inicial de IVA	- €	- 6 907,64 €	3 810,22 €	3 845,65 €	3 881,40 €	3 917,48 €	3 953,90 €	3 990,64 €	4 027,73 €	4 065,16 €
Crédito de IVA	- 6 907,64 €	3 810,22 €	3 845,65 €	3 881,40 €	3 917,48 €	3 953,90 €	3 990,64 €	4 027,73 €	4 065,16 €	4 102,93 €
Pagamento / Recebimento de IVA	- 34 538,18 €	12 143,47 €	23 038,46 €	23 252,65 €	23 468,81 €	23 686,96 €	23 907,12 €	24 129,31 €	24 353,54 €	24 579,83 €
Segurança Social										
Segurança Social Trabalhador	6 982,67 €	7 045,51 €	7 108,92 €	7 172,90 €	7 237,46 €	7 302,60 €	7 368,32 €	7 434,63 €	7 501,55 €	7 569,06 €
Segurança Social Empresa	15 076,22 €	15 211,90 €	15 348,81 €	15 486,95 €	15 626,33 €	15 766,97 €	15 908,87 €	16 052,05 €	16 196,52 €	16 342,29 €
Total da Segurança Social	22 058,88 €	22 257,41 €	22 457,73 €	22 659,85 €	22 863,79 €	23 069,56 €	23 277,19 €	23 486,68 €	23 698,06 €	23 911,35 €
Saldo Inicial Segurança Social	- €	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €	1 939,77 €	1 957,22 €	1 974,84 €
Crédito da Segurança Social	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €	1 939,77 €	1 957,22 €	1 974,84 €	1 992,61 €
Pagamento Segurança Social	20 220,64 €	22 240,87 €	22 441,04 €	22 643,01 €	22 846,79 €	23 052,41 €	23 259,89 €	23 469,22 €	23 680,45 €	23 893,57 €
IRS										
Retenção na Fonte	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
Saldo Inicial de Retenção na Fonte	- €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Crédito de IRS	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Pagamento de IRS	6 146,00 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
40 615,65 €	40 981,19 €	41 350,02 €	41 722,17 €	42 097,67 €	42 476,55 €	42 858,83 €	43 244,56 €	43 633,76 €	44 026,47 €
15 769,31 €	15 904,02 €	16 039,89 €	16 176,95 €	16 315,18 €	16 454,61 €	16 595,25 €	16 737,11 €	16 880,19 €	17 024,52 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
24 846,33 €	25 077,17 €	25 310,12 €	25 545,22 €	25 782,48 €	26 021,93 €	26 263,58 €	26 507,45 €	26 753,57 €	27 001,95 €
4 102,93 €	4 141,06 €	4 179,53 €	4 218,35 €	4 257,54 €	4 297,08 €	4 336,99 €	4 377,26 €	4 417,91 €	4 458,93 €
4 141,06 €	4 179,53 €	4 218,35 €	4 257,54 €	4 297,08 €	4 336,99 €	4 377,26 €	4 417,91 €	4 458,93 €	4 500,33 €
24 808,21 €	25 038,69 €	25 271,30 €	25 506,04 €	25 742,94 €	25 982,02 €	26 223,31 €	26 466,81 €	26 712,55 €	26 960,55 €
7 637,18 €	7 705,92 €	7 775,27 €	7 845,25 €	7 915,85 €	7 987,10 €	8 058,98 €	8 131,51 €	8 204,69 €	8 278,54 €
16 489,37 €	16 637,77 €	16 787,51 €	16 938,60 €	17 091,05 €	17 244,87 €	17 400,07 €	17 556,67 €	17 714,68 €	17 874,11 €
24 126,55 €	24 343,69 €	24 562,78 €	24 783,84 €	25 006,90 €	25 231,96 €	25 459,05 €	25 688,18 €	25 919,37 €	26 152,65 €
1 992,61 €	2 010,55 €	2 028,64 €	2 046,90 €	2 065,32 €	2 083,91 €	2 102,66 €	2 121,59 €	2 140,68 €	2 159,95 €
2 010,55 €	2 028,64 €	2 046,90 €	2 065,32 €	2 083,91 €	2 102,66 €	2 121,59 €	2 140,68 €	2 159,95 €	2 179,39 €
24 108,61 €	24 325,59 €	24 544,52 €	24 765,42 €	24 988,31 €	25 213,21 €	25 440,13 €	25 669,09 €	25 900,11 €	26 133,21 €
7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €
1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €	7 375,20 €

Fonte: O próprio

Anexo 28 – Demonstração de Resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Vendas e serviços prestados	195 446,59 €	197 205,61 €	198 980,46 €	200 771,28 €	202 578,22 €	204 401,43 €	206 241,04 €	208 097,21 €	209 970,08 €	211 859,82 €
Subsídios à Exploração	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Variação nos inventários da produção	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Trabalhos para a própria entidade	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CMVMC	48 794,37 €	49 233,52 €	49 676,63 €	50 123,72 €	50 574,83 €	51 030,00 €	51 489,27 €	51 952,68 €	52 420,25 €	52 892,03 €
Fornecimento e serviços externos	14 180,16 €	14 278,38 €	14 377,30 €	14 476,91 €	14 577,22 €	14 678,25 €	14 779,98 €	14 882,44 €	14 985,61 €	15 089,52 €
Gastos com o pessoal	88 428,17 €	89 135,16 €	89 848,52 €	90 568,30 €	91 294,55 €	92 027,35 €	92 766,73 €	93 512,78 €	94 265,53 €	95 025,06 €
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Provisões (aumentos/reduções)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aumentos/reduções de justo valor	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros rendimentos e ganhos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros gastos e perdas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
EBITDA	44 043,89 €	44 558,54 €	45 078,02 €	45 602,36 €	46 131,62 €	46 665,83 €	47 205,05 €	47 749,32 €	48 298,69 €	48 853,20 €
Gastos/reversões de depreciação e amortização	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €
Imparidade de ativos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
EBIT (Resultados Operacionais)	24 958,96 €	25 473,61 €	25 993,09 €	26 517,43 €	27 046,69 €	27 580,90 €	28 120,12 €	28 664,39 €	29 213,76 €	29 768,27 €
Juros e rendimentos similares obtidos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Juros e gastos similares suportados	12 556,40 €	11 240,44 €	9 924,49 €	8 608,53 €	7 292,58 €	5 976,62 €	4 660,67 €	3 344,72 €	2 028,76 €	712,81 €
Resultados Antes dos Impostos	12 402,56 €	14 233,17 €	16 068,60 €	17 908,90 €	19 754,11 €	21 604,28 €	23 459,45 €	25 319,67 €	27 184,99 €	29 055,46 €
IRC	2 604,54 €	2 988,97 €	3 374,41 €	3 760,87 €	4 148,36 €	4 536,90 €	4 926,48 €	5 317,13 €	5 708,85 €	6 101,65 €
Resultados Líquidos	9 798,02 €	11 244,20 €	12 694,19 €	14 148,03 €	15 605,75 €	17 067,38 €	18 532,97 €	20 002,54 €	21 476,15 €	22 953,81 €
Taxa de IRC	21%									

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
213 766,55 €	215 690,45 €	217 631,67 €	219 590,35 €	221 566,66 €	223 560,76 €	225 572,81 €	227 602,97 €	229 651,39 €	231 718,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
53 368,06 €	53 848,37 €	54 333,01 €	54 822,01 €	55 315,40 €	55 813,24 €	56 315,56 €	56 822,40 €	57 333,80 €	57 849,81 €
15 194,16 €	15 299,54 €	15 405,67 €	15 512,54 €	15 620,17 €	15 728,56 €	15 837,72 €	15 947,64 €	16 058,35 €	16 169,84 €
95 791,43 €	96 564,70 €	97 344,92 €	98 132,17 €	98 926,50 €	99 727,98 €	100 536,67 €	101 352,64 €	102 175,96 €	103 006,68 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
49 412,90 €	49 977,84 €	50 548,07 €	51 123,64 €	51 704,60 €	52 290,99 €	52 882,87 €	53 480,28 €	54 083,29 €	54 691,93 €
12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
37 327,97 €	37 892,91 €	38 463,14 €	39 038,71 €	39 619,67 €	40 206,06 €	40 797,93 €	41 395,35 €	41 998,35 €	42 607,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
37 327,97 €	37 892,91 €	38 463,14 €	39 038,71 €	39 619,67 €	40 206,06 €	40 797,93 €	41 395,35 €	41 998,35 €	42 607,00 €
7 838,87 €	7 957,51 €	8 077,26 €	8 198,13 €	8 320,13 €	8 443,27 €	8 567,57 €	8 693,02 €	8 819,65 €	8 947,47 €
29 489,10 €	29 935,40 €	30 385,88 €	30 840,58 €	31 299,54 €	31 762,78 €	32 230,37 €	32 702,33 €	33 178,70 €	33 659,53 €

Fonte: O próprio

Anexo 29 – Balanço

	31/12/20	31/12/21	31/12/22	31/12/23	31/12/24	31/12/25	31/12/26	31/12/27
<i>Rubricas</i>	<i>Ano 0</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>
Ativos Fixos tangíveis	265 849,31 €	246 764,38 €	227 679,45 €	208 594,52 €	189 509,59 €	170 424,66 €	151 339,72 €	132 254,79 €
Ativos intangíveis	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Investimentos financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Créditos e outros ativos não correntes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativo não corrente	265 849,31 €	246 764,38 €	227 679,45 €	208 594,52 €	189 509,59 €	170 424,66 €	151 339,72 €	132 254,79 €
Inventários	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Estado e outros entes públicos	- €	3 840,20 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital subscrito não realizado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras contas a receber	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Diferimentos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Caixa e depósitos bancários	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €
Ativo corrente	- €	11 411,41 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €
Total do Ativo	265 849,31 €	258 175,79 €	251 895,27 €	240 714,50 €	230 988,02 €	222 719,70 €	215 913,48 €	210 573,31 €
Capital realizado/Social	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €
Ações (quotas próprias)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros instrumentos de capital próprio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Prémios de emissão	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reservas legais	- €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €
Outras reservas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Resultados transitados	- €	- €	4 481,04 €	15 725,24 €	28 419,44 €	42 567,47 €	58 173,21 €	75 240,59 €
Excedentes de revalorização	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ajustamento/outras variações no capital próprio	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Resultado líquido do período	- €	4 481,04 €	11 244,20 €	12 694,19 €	14 148,03 €	15 605,75 €	17 067,38 €	18 532,97 €
Total do Capital Próprio	26 584,93 €	36 382,96 €	47 627,16 €	60 321,35 €	74 469,38 €	90 075,13 €	107 142,51 €	125 675,47 €
Provisões	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Financiamentos obtidos	239 264,38 €	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €	143 558,63 €	119 632,19 €	95 705,75 €	71 779,31 €
Outras contas a pagar	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivo não corrente	239 264,38 €	215 337,94 €	191 411,50 €	167 485,07 €	143 558,63 €	119 632,19 €	95 705,75 €	71 779,31 €
Fornecedores	- €	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €
Estado e outros entes públicos	- €	- €	6 346,64 €	6 342,56 €	6 338,44 €	6 334,30 €	6 330,13 €	6 325,92 €
Financiamentos obtidos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Diferimentos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras passivos correntes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivo Corrente	- €	6 454,89 €	12 856,61 €	12 908,08 €	12 960,01 €	13 012,38 €	13 065,22 €	13 118,52 €
Total do Passivo	239 264,38 €	221 792,83 €	204 268,11 €	180 393,15 €	156 518,63 €	132 644,57 €	108 770,97 €	84 897,84 €
Total do Capital Próprio e Passivo	265 849,31 €	258 175,79 €	251 895,27 €	240 714,50 €	230 988,02 €	222 719,70 €	215 913,48 €	210 573,31 €

Fonte: O próprio

Anexo 29 (Continuação) - Balanço

31/12/28	31/12/29	31/12/30	31/12/31	31/12/32	31/12/33	31/12/34	31/12/35	31/12/36	31/12/37	31/12/38	31/12/39	31/12/40
Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
Ativo												
113 169,86 €	94 084,93 €	120 849,31 €	108 764,38 €	96 679,45 €	84 594,52 €	72 509,59 €	60 424,65 €	48 339,72 €	36 254,79 €	24 169,86 €	12 084,93 €	- 0,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
113 169,86 €	94 084,93 €	120 849,31 €	108 764,38 €	96 679,45 €	84 594,52 €	72 509,59 €	60 424,65 €	48 339,72 €	36 254,79 €	24 169,86 €	12 084,93 €	- 0,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
93 533,32 €	110 222,20 €	82 539,91 €	124 169,13 €	166 245,13 €	208 772,11 €	251 754,28 €	295 195,90 €	339 101,27 €	383 474,73 €	428 320,66 €	473 643,48 €	519 447,64 €
93 533,32 €	110 222,20 €	82 539,91 €	124 169,13 €	166 245,13 €	208 772,11 €	251 754,28 €	295 195,90 €	339 101,27 €	383 474,73 €	428 320,66 €	473 643,48 €	519 447,64 €
206 703,18 €	204 307,13 €	203 389,22 €	232 933,50 €	262 924,58 €	293 366,63 €	324 263,87 €	355 620,56 €	387 441,00 €	419 729,53 €	452 490,52 €	485 728,41 €	519 447,64 €
Capital Próprio												
26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €	26 584,93 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €	5 316,99 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
93 773,56 €	113 776,10 €	135 252,25 €	158 206,06 €	187 695,15 €	217 630,55 €	248 016,44 €	278 857,02 €	310 156,56 €	341 919,34 €	374 149,71 €	406 852,03 €	440 030,73 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
20 002,54 €	21 476,15 €	22 953,81 €	29 489,10 €	29 935,40 €	30 385,88 €	30 840,58 €	31 299,54 €	31 762,78 €	32 230,37 €	32 702,33 €	33 178,70 €	33 659,53 €
145 678,02 €	167 154,16 €	190 107,97 €	219 597,07 €	249 532,47 €	279 918,35 €	310 758,94 €	342 058,47 €	373 821,26 €	406 051,63 €	438 753,95 €	471 932,65 €	505 592,18 €
Passivo												
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
47 852,88 €	23 926,44 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
47 852,88 €	23 926,44 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
6 850,60 €	6 909,10 €	6 968,11 €	7 027,63 €	7 087,66 €	7 148,21 €	7 209,29 €	7 270,90 €	7 333,03 €	7 395,71 €	7 458,93 €	7 522,70 €	7 587,01 €
6 321,69 €	6 317,43 €	6 313,13 €	6 308,81 €	6 304,45 €	6 300,06 €	6 295,64 €	6 291,19 €	6 286,71 €	6 282,19 €	6 277,64 €	6 273,06 €	6 268,45 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
13 172,29 €	13 226,53 €	13 281,24 €	13 336,43 €	13 392,11 €	13 448,28 €	13 504,93 €	13 562,09 €	13 619,74 €	13 677,90 €	13 736,57 €	13 795,76 €	13 855,46 €
61 025,16 €	37 152,96 €	13 281,24 €	13 336,43 €	13 392,11 €	13 448,28 €	13 504,93 €	13 562,09 €	13 619,74 €	13 677,90 €	13 736,57 €	13 795,76 €	13 855,46 €
206 703,18 €	204 307,13 €	203 389,22 €	232 933,50 €	262 924,58 €	293 366,63 €	324 263,87 €	355 620,56 €	387 441,00 €	419 729,53 €	452 490,52 €	485 728,41 €	519 447,64 €

Fonte: O próprio

Anexo 30 – Investimentos em Necessidades

Recursos Cíclicas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Matérias Consumidas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das Recursos Cíclicas	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Necessidades Cíclicas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Fornecedores	6 454,89 €	6 509,97 €	6 565,53 €	6 621,56 €	6 678,09 €	6 735,10 €	6 792,60 €	6 850,60 €	6 909,10 €	6 968,11 €
EOEP (IVA)	6 907,64 €	3 262,66 €	3 241,88 €	3 220,92 €	3 199,78 €	3 178,46 €	3 156,96 €	3 135,27 €	3 113,39 €	3 091,32 €
EOEP (SS)	1 838,24 €	1 854,78 €	1 871,48 €	1 888,32 €	1 905,32 €	1 922,46 €	1 939,77 €	1 957,22 €	1 974,84 €	1 992,61 €
EOEP (IRS)	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
Total das Necessidades Cíclicas	2 614,69 €	12 856,61 €	12 908,08 €	12 960,01 €	13 012,38 €	13 065,22 €	13 118,52 €	13 172,29 €	13 226,53 €	13 281,24 €

NFM = NC - RC	2 614,69 €	12 856,61 €	12 908,08 €	12 960,01 €	13 012,38 €	13 065,22 €	13 118,52 €	13 172,29 €	13 226,53 €	13 281,24 €
Investimento em NFM	2 614,69 €	10 241,92 €	51,47 €	51,92 €	52,38 €	52,84 €	53,30 €	53,77 €	54,24 €	54,71 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
7 027,63 €	7 087,66 €	7 148,21 €	7 209,29 €	7 270,90 €	7 333,03 €	7 395,71 €	7 458,93 €	7 522,70 €	7 587,01 €
3 069,06 €	3 046,61 €	3 023,96 €	3 001,12 €	2 978,08 €	2 954,84 €	2 931,40 €	2 907,76 €	2 883,91 €	2 859,86 €
2 010,55 €	2 028,64 €	2 046,90 €	2 065,32 €	2 083,91 €	2 102,66 €	2 121,59 €	2 140,68 €	2 159,95 €	2 179,39 €
1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €	1 229,20 €
13 336,43 €	13 392,11 €	13 448,28 €	13 504,93 €	13 562,09 €	13 619,74 €	13 677,90 €	13 736,57 €	13 795,76 €	13 855,46 €

13 336,43 €	13 392,11 €	13 448,28 €	13 504,93 €	13 562,09 €	13 619,74 €	13 677,90 €	13 736,57 €	13 795,76 €	13 855,46 €
55,19 €	55,68 €	56,16 €	56,66 €	57,15 €	57,65 €	58,16 €	58,67 €	59,18 €	59,70 €

Fonte: O próprio

Anexo 31 - Tesouraria

<i>Origens de fundos</i>	<i>Ano 0</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>	<i>Ano 6</i>	<i>Ano 7</i>	<i>Ano 8</i>	<i>Ano 9</i>	<i>Ano 10</i>
Meios libertos brutos (EBITDA)		44 043,89 €	44 558,54 €	45 078,02 €	45 602,36 €	46 131,62 €	46 665,83 €	47 205,05 €	47 749,32 €	48 298,69 €	48 853,20 €
Capital social (entrada de fundos)	26 584,93 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empréstimos Obtidos (M/L prazo)	239 264,38 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Empréstimos Obtidos (curto prazo)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Desinvestimento em FMN		2 614,69 €	10 241,92 €	51,47 €	51,92 €	52,38 €	52,84 €	53,30 €	53,77 €	54,24 €	54,71 €
Proveitos financeiros	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das origens	265 849,31 €	46 658,58 €	54 800,46 €	45 129,49 €	45 654,29 €	46 184,00 €	46 718,67 €	47 258,35 €	47 803,09 €	48 352,93 €	48 907,91 €
Aplicações de fundos											
Inv. capital fixo	265 849,31 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	45 849,31 €
Inv. fundo de maneo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Imposto sobre os lucros		2 604,54 €	2 988,97 €	3 374,41 €	3 760,87 €	4 148,36 €	4 536,90 €	4 926,48 €	5 317,13 €	5 708,85 €	6 101,65 €
Pagamento de dividendos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reembolso de empréstimos (M/L Prazo)		23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €	23 926,44 €
Reembolso de empréstimos (curto prazo)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Encargos financeiros (M/L prazo)		12 556,40 €	11 240,44 €	9 924,49 €	8 608,53 €	7 292,58 €	5 976,62 €	4 660,67 €	3 344,72 €	2 028,76 €	712,81 €
Encargos financeiros (curto prazo)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total das aplicações	265 849,31 €	39 087,37 €	38 155,84 €	37 225,33 €	36 295,84 €	35 367,38 €	34 439,96 €	33 513,59 €	32 588,29 €	31 664,05 €	76 590,20 €
Saldo de tesouraria anual	- €	7 571,21 €	16 644,61 €	7 904,16 €	9 358,45 €	10 816,62 €	12 278,71 €	13 744,76 €	15 214,80 €	16 688,88 €	27 682,29 €
Saldo de tesouraria acumulado	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €	93 533,32 €	110 222,20 €	82 539,91 €
Aplicações/empréstimo curto prazo	- €	7 571,21 €	24 215,82 €	32 119,98 €	41 478,43 €	52 295,05 €	64 573,76 €	78 318,52 €	93 533,32 €	110 222,20 €	82 539,91 €
Soma controlo	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

<i>Ano 11</i>	<i>Ano 12</i>	<i>Ano 13</i>	<i>Ano 14</i>	<i>Ano 15</i>	<i>Ano 16</i>	<i>Ano 17</i>	<i>Ano 18</i>	<i>Ano 19</i>	<i>Ano 20</i>
49 412,90 €	49 977,84 €	50 548,07 €	51 123,64 €	51 704,60 €	52 290,99 €	52 882,87 €	53 480,28 €	54 083,29 €	54 691,93 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
55,19 €	55,68 €	56,16 €	56,66 €	57,15 €	57,65 €	58,16 €	58,67 €	59,18 €	59,70 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
49 468,09 €	50 033,52 €	50 604,24 €	51 180,30 €	51 761,75 €	52 348,64 €	52 941,03 €	53 538,95 €	54 142,47 €	54 751,63 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
7 838,87 €	7 957,51 €	8 077,26 €	8 198,13 €	8 320,13 €	8 443,27 €	8 567,57 €	8 693,02 €	8 819,65 €	8 947,47 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
7 838,87 €	7 957,51 €	8 077,26 €	8 198,13 €	8 320,13 €	8 443,27 €	8 567,57 €	8 693,02 €	8 819,65 €	8 947,47 €
41 629,22 €	42 076,01 €	42 526,98 €	42 982,17 €	43 441,62 €	43 905,37 €	44 373,46 €	44 845,93 €	45 322,82 €	45 804,16 €
124 169,13 €	166 245,13 €	208 772,11 €	251 754,28 €	295 195,90 €	339 101,27 €	383 474,73 €	428 320,66 €	473 643,48 €	519 447,64 €
124 169,13 €	166 245,13 €	208 772,11 €	251 754,28 €	295 195,90 €	339 101,27 €	383 474,73 €	428 320,66 €	473 643,48 €	519 447,64 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Fonte: O próprio

Anexo 32 – Cash-Flow

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Meios libertos do projeto											
Resultados operacionais (EBIT)x(1-IRC)	- €	19 717,58 €	20 124,15 €	20 534,54 €	20 948,77 €	21 366,88 €	21 788,91 €	22 214,90 €	22 644,87 €	23 078,87 €	23 516,93 €
Depreciações e amortizações	- €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €	19 084,93 €
Provisões do exercício	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	38 802,51 €	39 209,08 €	39 619,47 €	40 033,70 €	40 451,81 €	40 873,84 €	41 299,83 €	41 729,80 €	42 163,80 €	42 601,86 €
(Des)Investimento em fundo de maneo											
Fundo de maneo	- €	4 956,52 €	6 402,70 €	7 852,69 €	9 306,52 €	10 764,24 €	12 225,87 €	13 691,46 €	15 161,04 €	16 634,64 €	- 27 737,00 €
Cash flow de exploração	- €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €	56 890,84 €	58 798,44 €	14 864,86 €
(Des)Investimento em capital fixo											
Capital fixo	- 265 849,31 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- 45 849,31 €
Free cash-flow	- 265 849,31 €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €	56 890,84 €	58 798,44 €	- 30 984,45 €
Cash flow acumulado	- 265 849,31 €	43 759,02 €	89 370,81 €	136 842,96 €	186 183,19 €	237 399,24 €	290 498,96 €	345 490,24 €	402 381,08 €	461 179,51 €	430 195,06 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
29 489,10 €	29 935,40 €	30 385,88 €	30 840,58 €	31 299,54 €	31 762,78 €	32 230,37 €	32 702,33 €	33 178,70 €	33 659,53 €
12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €	12 084,93 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
41 574,03 €	42 020,33 €	42 470,81 €	42 925,51 €	43 384,47 €	43 847,72 €	44 315,30 €	44 787,26 €	45 263,63 €	45 744,46 €
41 574,03 €	42 020,33 €	42 470,81 €	42 925,51 €	43 384,47 €	43 847,72 €	44 315,30 €	44 787,26 €	45 263,63 €	45 744,46 €
83 148,05 €	84 040,66 €	84 941,63 €	85 851,03 €	86 768,93 €	87 695,43 €	88 630,60 €	89 574,52 €	90 527,26 €	91 488,92 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
83 148,05 €	84 040,66 €	84 941,63 €	85 851,03 €	86 768,93 €	87 695,43 €	88 630,60 €	89 574,52 €	90 527,26 €	91 488,92 €
513 343,12 €	597 383,78 €	682 325,41 €	768 176,43 €	854 945,37 €	942 640,80 €	1 031 271,40 €	1 120 845,91 €	1 211 373,18 €	1 302 862,10 €

Fonte: O próprio

Anexo 33 – Free Cash-Flow

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Free Cash Flow	- 265 849,31 €	43 759,02 €	45 611,78 €	47 472,16 €	49 340,22 €	51 216,05 €	53 099,72 €	54 991,29 €	56 890,84 €	58 798,44 €	- 30 984,45 €
Cash Flow Atualizado	- 265 849,31 €	41 872,96 €	41 764,68 €	41 594,61 €	41 368,07 €	41 090,02 €	40 765,10 €	40 397,66 €	39 991,78 €	39 551,25 €	- 19 943,63 €
Cash Flow Acumulado	- 265 849,31 €	- 222 090,29 €	- 176 478,50 €	- 129 006,35 €	- 79 666,12 €	- 28 450,07 €	24 649,65 €	79 640,93 €	136 531,77 €	195 330,20 €	164 345,75 €
Cash Flow Acumulado Atualizado	- 265 849,31 €	- 223 976,35 €	- 182 211,67 €	- 140 617,06 €	- 99 248,98 €	- 58 158,96 €	- 17 393,87 €	23 003,79 €	62 995,57 €	102 546,82 €	82 603,19 €

Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18	Ano 19	Ano 20
83 148,05 €	84 040,66 €	84 941,63 €	85 851,03 €	86 768,93 €	87 695,43 €	88 630,60 €	89 574,52 €	90 527,26 €	91 488,92 €
51 212,81 €	49 531,56 €	47 904,82 €	46 330,84 €	44 807,94 €	43 334,49 €	41 908,92 €	40 529,69 €	39 195,33 €	37 904,38 €
247 493,81 €	331 534,47 €	416 476,10 €	502 327,12 €	589 096,06 €	676 791,49 €	765 422,09 €	854 996,60 €	945 523,87 €	1 037 012,79 €
133 816,00 €	183 347,56 €	231 252,38 €	277 583,21 €	322 391,15 €	365 725,65 €	407 634,57 €	448 164,26 €	487 359,59 €	525 263,97 €

Fonte: O próprio