



## **ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS**

### **DEPARTAMENTO DE GESTÃO**

# **Plano de Negócios de uma plataforma de prestação de serviços através das TI: Roof, Lda.**

Frederico Miguel Amante Rasquilha

Orientação: Prof<sup>a</sup> Doutora Elisabete Gomes Santana  
Félix

**Mestrado em Gestão**

Área de Especialização Finanças

Trabalho de Projeto

Évora, 2017



## **ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS**

### **DEPARTAMENTO DE GESTÃO**

# **Plano de Negócios de uma plataforma de preSTAção de serviços através das TI: Roof, Lda.**

Frederico Miguel Amante Rasquilha

Orientação: Prof<sup>a</sup> Doutora Elisabete Gomes Santana  
Félix

**Mestrado em Gestão**

Área de Especialização Finanças

Trabalho de Projeto

Évora, 2017

*"Out of the night that covers me,  
Black as the pit from pole to pole,  
I thank whatever gods may be  
For my unconquerable soul.*

*In the fell clutch of circumstance  
I have not winced nor cried aloud.  
Under the bludgeonings of chance  
My head is bloody, but unbowed.*

*Beyond this place of wrath and tears  
Looms but the Horror of the shade,  
And yet the menace of the years  
Finds and shall find me unafraid.*

*It matters not how strait the gate,  
How charged with punishments the scroll,  
I am the master of my fate,  
I am the captain of my soul."*

*William Ernest Henley*

## **Resumo**

O objetivo deste trabalho é desenvolver um plano de negócios para uma aplicação para telemóvel, bem como analisar a sua viabilidade. Através desta aplicação, que estará disponível no território nacional, os utilizadores poderão selecionar um ou mais profissionais para uma determinada tarefa doméstica. Pretende-se que com esta aplicação sejam colmatadas falhas como a dificuldade na procura e a falta de qualidade neste tipo de serviços, bem como poderá contribuir para a criação de novas oportunidades de trabalho na prestação destes serviços.

A metodologia adequada para o desenvolvimento deste trabalho será a elaboração de um estudo de viabilidade económico-financeiro do projeto.

Concluiu-se que o projeto, embora demore cerca de dois anos, dois meses e nove dias a gerar rendibilidade, irá acabar por gerar um valor atual líquido de 89.143,66€, a taxa interna de rendibilidade será 57,46%, o IRP 5,2058 e a taxa de atualização encontrada para o projeto foi de 8,5%.

## **Palavras-chave:**

Plano de negócios; Aplicação para telemóvel; Serviços para casa

## ***Business Plan of a platform to provide services through IT: Roof, Lda.***

### **Abstract**

*The aim of this project is to develop a business plan for a mobile application as well as realizing its viability. With this application, that will be enabled at national territory, users will be able to select one or more professionals for a certain domestic task. It is intended that this application will help to solve some problems such as the difficulty in demand and the lack of quality in these services, in addition it may contribute to create new job opportunities.*

*The suitable method for developing this project will be a study of the economical and financial viability of this project.*

*In conclusion, although the project will take about two years, two months and nine days to give back the investment, it will eventually generate 89.143,66€ of profit, the internal rate of return will be 57,46%, the project performance index will be 5,2058 and the interest rate found was 8,5%.*

### **Keyword:**

Business Plan; Mobile Apps; Services at Home

## **Agradecimentos**

À minha orientadora, Profª Doutora Elisabete Gomes Santana Félix, pela confiança que depositou em mim, dando-me a oportunidade de desenvolver este trabalho, pela permanente disponibilidade, pelas sábias sugestões e pelas palavras de incentivo que tantas vezes proferiu.

A todos os professores da Universidade de Évora que, ao longo do Mestrado, contribuíram para a minha formação.

Aos meus pais pelos valores e educação que me transmitiram e pelo amor e carinho que sempre me deram.

À minha namorada pela compreensão e pelo apoio constantes ao longo deste percurso.

Aos meus colegas da faculdade pelos momentos de convívio vividos durante o curso e pela amizade que ainda mantemos.

Finalmente, a todos os meus restantes amigos e familiares que me apoiaram e incentivaram, contribuindo também para que este trabalho fosse realizado.

# Índice

Índice de Anexos	10
Índice de Gráficos	10
Índice de Figuras	10
Índice de Tabelas	11
Listagem de Abreviaturas ou Siglas	12
<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>14</b>
1.1 Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha	14
1.2 Formulação do Problema e dos Objetivos	15
1.3 Metodologia	16
1.4 Estrutura do Trabalho	16
<b>2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b>	<b>18</b>
2.1 Introdução	18
2.2 As App como Oportunidade Empreendedora através das <i>T/</i>	19
2.3 Plano de Negócios	29
<b>3. METODOLOGIA DE ELABORAÇÃO DO TRABALHO DE PROJETO</b>	<b>35</b>
3.1 Introdução	35
3.2 Métodos de Avaliação de Projetos de Investimento	35

3.3 Análise em condições de risco e incerteza	38
3.3.1 Análise de Sensibilidade	39
3.3.2 Análise de Cenários - Simulação de Monte Carlo	39
4. PLANO DE NEGÓCIOS	41
4.1 Sumário Executivo	41
4.2 Identificação dos Promotores	42
4.3 Identificação de Empresa	45
4.4 Análise da Envolvente	45
4.5 Mercado	49
4.5.1 Dimensão do Mercado	49
4.5.2 Concorrentes, Clientes e as Cinco forças de <i>Porter</i>	50
4.6 Modelo de Negócio, <i>Marketing</i> e Recursos Humanos	51
4.6.1 Modelo de Negócio <i>Roof</i>	51
4.6.2 <i>Marketing</i>	52
4.6.3 Recursos Humanos	52
4.7 Análise Económico Financeira	53
4.7.1 Investimento	53
4.7.1.1 Composição do Ativo Intangível	54
4.7.1.2 Composição do Ativo Tangível	55

4.7.2 Vendas e Serviços Prestados	56
4.7.3 Análise de custos	64
4.7.3.1 Custo da Prestação de Serviços (CPS)	64
4.7.3.2 Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)	65
4.7.3.3 Gastos com Pessoal	66
4.7.3.4 Gastos com Depreciações e Amortizações	67
4.7.3.5 Juros e Gastos Similares Suportados	67
4.7.4 Demonstração de Resultados	67
4.7.5 Estado e Outros Entes Públicos (EOEP)	68
4.7.6 Orçamento de Tesouraria	69
4.7.7 Financiamento	70
4.7.8 Orçamento Financeiro	71
4.7.9 Balanço	73
4.7.10 Viabilidade do projeto	73
4.7.11 Ráculos	76
4.7.12 Análise em Condições de Risco e Incerteza	78
4.7.12.1 Análise de Sensibilidade	79
4.7.12.2 Análise de Cenários - Simulação de Monte Carlo	81
4.8 Considerações Finais	83

5. CONCLUSÕES	85
BIBLIOGRAFIA	87
ANEXOS	89

## ÍNDICE DE ANEXOS

Investimento	89
Prestação de Serviços	92
Fornecimentos e Serviços Externos	104
Financiamento	108
Prémio de Risco	109
Prémio do Ativo Sem Risco	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Número de Assinantes do Serviço Móvel em Portugal (2009 a 2014)	24
Gráfico 2 – Utilização do <i>Smartphone</i> em Portugal em % entre dezembro de 2012 e maio de 2015	25
Gráfico 3 – Representação Gráfica da TIR	37
Gráfico 4 – Resultados da Simulação de Monte Carlo sobre o VAL	83

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Análise SWOT	47
Figura 2 - Análise das Forças de <i>Porter</i>	51
Figura 3 - Tempo de execução e plano de pagamento <i>app</i>	55

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores Macroeconómicos Portugal (2014-2016)	46
Tabela 2 - Mapa de Investimento	53
Tabela 3 - Plano de Depreciações e Amortizações do Investimento	54
Tabela 4 - Quantidade de serviços prestada por hora em cada mês	57
Tabela 5 - Custo da Mão de Obra	58
Tabela 6 - Percentagens de Resposta ao Inquérito sobre a Aquisição do Material	59
Tabela 7 - Custo Matéria-Prima	60
Tabela 8 - Custo dos Serviços por Ano	61
Tabela 9 - Receita Bruta Ano (25% Margem de Lucro)	62
Tabela 10 - Receita Líquida	62
Tabela 11 - CPS <i>Roof</i>	63
Tabela 12 - Receita <i>Roof</i>	63
Tabela 13 - Margem de Lucro Anual <i>Roof</i>	63
Tabela 14 - Ganhos com Publicidade	64
Tabela 15 – FSE	65
Tabela 16 - Mapa de Apuramento dos Gastos com Pessoal	67
Tabela 17 - Demonstração de Resultados	68
Tabela 18 - Mapa de Apuramento de Imposto Sobre o Valor Acrescentado	69
Tabela 19 - Orçamento de Tesouraria	70
Tabela 20 - Plano de Financiamento	71
Tabela 21 - Orçamento Financeiro	72
Tabela 22 - Balanço Previsional	73
Tabela 23 - Custo de Oportunidade do Capital	73
Tabela 24 - Cálculo do <i>Cash Flow</i>	75
Tabela 25 - Indicadores de viabilidade do projeto	75
Tabela 26 – Rácios	76
Tabela 27 - Análise de Sensibilidade Univariada	79
Tabela 28 - Análise de Sensibilidade Multivariada	80
Tabela 29 - Pressupostos Operacionais (Simulação de Monte Carlo)	81
Tabela 30 - Pressupostos Financeiros (Simulação de Monte Carlo)	82
Tabela 31 - Resultados da Simulação de Monte Carlo	82

## **LISTAGEM DE ABREVIATURAS OU SIGLAS**

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal  
ANJE - Associação Nacional dos Jovens Empresários  
APP - Application  
BdP - Banco de Portugal  
CAE - Código da Atividade Económica  
CEO - Chief Executive Officer  
CFO - Chief Financial Officer  
CGD - Caixa Geral de Depósitos  
CIVA - Código do Imposto Sobre o Valor Acrescentado  
CPS - Custo da Prestação de Serviços  
WACC – *Weight Average Cost of Capital*  
E.P.E. - Entidade Pública Empresarial  
EOEP - Estado e Outros Entes Públicos  
EBIT - Earnings Before Interest and taxes  
EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization  
FBCF - Formação Bruta de Capital Fixo  
FSE - Fornecimentos e Serviços Externos  
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação  
ICF - Investimento em Capital Fixo  
IHPC - Índice Harmonizado de Preços ao Consumidor (taxa de inflação)  
INE - Instituto Nacional de Estatística  
IOS - Iphone operating system  
IRC - Imposto sobre o rendimento coletivo  
IRP - Índice de rendibilidade do projeto  
IVA - Imposto sobre o valor acrescetado  
Lda - Limitada  
M/L Prazo - Médio e Longo Prazo  
PEST - Política, Económica, Social e Tecnológica  
PIB - Produto Interno Bruto  
PME - Pequena e Média Empresa  
PRI - Período de recuperação do capital investido

S.A. - Sociedade Anónima

SROC - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas

Stoxx - 600 Telecommunication ERP – Risco de Benchmarkt

SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

TI - Tecnologias de Informação

TIR - Taxa Interna de Rendibilidade

TV - Televisão

VAL - Valor Atual Líquido

# 1. INTRODUÇÃO

## 1.1 Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha

Neste trabalho pretende-se elaborar um plano de negócios de uma aplicação para telemóvel (*smartphone*) onde se selecionam/requisitam profissionais para determinadas necessidades ou tarefas domésticas (ex: problemas elétricos/obras). Na aplicação aparecem os prestadores deste tipo de serviços mais próximos, preços praticados, horário, classificação (de zero a 5 estrelas) e comentários. Os prestadores de serviços quando tiverem uma média de classificação semanal inferior a 4,2 são banidos durante uma semana, inferior a 3 estrelas são banidos indefinidamente, de modo a garantir-se a qualidade e confiança no serviço.

A entrada de capital no serviço (*app*) será gerada através de uma comissão de 20% por serviço prestado e a aplicação será gratuita. Quer-se facilitar o quotidiano das pessoas que, deste modo, podem poupar tempo e usufruir desta comodidade, assim como resolver problemas que possam surgir inesperadamente. Também para os prestadores de serviços será vantajoso, pois têm uma maior projeção no mercado e, assim, têm mais oportunidade de colocar os seus serviços em prática.

Este projeto será financiado, entre outras formas, por Capital de Risco, uma vez que este modelo de financiamento procura empresas em fase inicial e tem um especial interesse em empresas tecnológicas, enquadrando-se, assim, no modelo do projeto. A aplicação funcionará com cartão de crédito e também com a possibilidade de pagamento via multibanco (numa fase inicial apenas prestadores de serviços que tenham multibanco terão esta modalidade). As faturas serão enviadas por correio eletrónico para o cliente, uma vez que é um método mais ecológico.

O nome da aplicação será “*Roof*”, devido a este ser um nome curto, de fácil sonâncnia, que se memoriza facilmente, para além disso, o telhado (*Roof*) simboliza uma parte fundamental da casa, sem a qual qualquer casa não teria valor.

Foi elaborada uma pesquisa no mercado de modo a perceber quais eram os potenciais concorrentes e quais as características comuns.

Para iniciar esta pesquisa foram definidas as características da “*Roof*” sendo elas as seguintes:

- foca apenas em tarefas relacionadas com casas, disponibilizando todo o tipo de serviços que se possam relacionar com casas;

- o primeiro mercado será o português;
- possibilidade de pagamento através de cartão de crédito e multibanco;
- avaliação da qualidade dos prestadores de serviços, com critério de pontuação;
- aplicação móvel para uso cómodo e fácil;
- aplicação para Android e IOS.

Efetuada a pesquisa, as aplicações que prestam serviços relacionados com moradias, foram identificadas a "*Get Ninjas*", "*Super Faz*" e "*Aplicativo Mão de Obra*", as três aplicações ainda só se encontram disponíveis no Brasil. A aplicação "*Get Ninjas*" não se foca apenas em serviços relacionados com casas, a "*Super Faz*" apresenta apenas serviços de obras e reparações, não incluindo limpezas, decorações entre outras utilidades que possam ser apresentadas, por sua vez o "*Aplicativo Mão de Obra*", está disponível exclusivamente para o sistema operativo IOS, sendo estas aplicações idênticas, mas que não se encontram operacionais no mercado português, as mesmas não são consideradas concorrentes.

Identificaram-se como concorrentes em Portugal um site, "[www.zaask.pt](http://www.zaask.pt)", que se aproxima em certa parte à ideia, evidenciando como principais diferenças a de apenas ser um site e de não se focar no mercado apenas de tarefas relacionadas com habitações. Recentemente existe também em Portugal uma plataforma que se chama "*Fixando*", tendo plataforma para *desktop* e também como aplicação, contudo não se pretende focar apenas em serviços para casa, sendo essa a principal diferenciação em relação à "*Roof*", que se pretende apenas implementar no mercado de serviços de reparações e remodelações ao domicílio de forma a alcançar e manter sempre a melhor qualidade possível, contudo será este o principal concorrente.

Este trabalho tem relevância a nível de inovação, assim como o financiamento da mesma. O mercado das aplicações para telemóvel (*app*) irá ter mais um *upgrade*, e os fornecedores de serviços para casas também irão beneficiar com o desenvolvimento desta aplicação, uma vez que este desenvolvimento também poderá aumentar o fluxo de negócio dos mesmos, abrindo-lhes mais oportunidades para porem os seus serviços em prática.

## 1.2 Formulação do Problema e dos Objetivos

Quando surgem problemas inesperados nas residências que precisam de reparação urgente ou quando o tempo é limitado devido à exigência do quotidiano e é necessário um serviço no domicílio, poder-se-á deixar por fazer ou contratar um profissional que não cumpra

o trabalho com a máxima qualidade. Com a aplicação “Roof”, estes problemas podem ser solucionados de uma forma mais rápida e com maior qualidade garantida.

Também os profissionais que prestam serviços a casas por vezes não têm a melhor prospeção nem visibilidade no mercado. Com a aplicação “Roof” podem não só conseguir mais serviços, assim como provar o seu nível de qualidade.

Desenvolver um plano de negócios para uma aplicação para telemóvel (*smartphone*) onde se selecionam/requisitam profissionais para um conjunto de necessidades ou tarefas domésticas, garantindo a mesma a qualidade no serviço, será o objetivo principal do trabalho.

Os objetivos secundários são perceber se o negócio tem viabilidade económico-financeira, definir as fontes do seu financiamento, tendo o objetivo de ter presente o financiamento através de capital de risco e ajustar uma estratégia de marketing e de angariação de clientes.

### **1.3 Metodologia**

A metodologia adequada para o desenvolvimento deste trabalho será um estudo de viabilidade económico-financeiro aprofundado, para o desenvolvimento de um plano de negócios que se aproxime o mais possível dos valores atuais do mercado. Deste modo, será possível aferir a viabilidade económico-financeira do projeto.

### **1.4 Estrutura do Trabalho**

O trabalho de projeto aqui apresentado está estruturado em cinco capítulos.

No primeiro capítulo, é feita uma introdução com o enquadramento do tema, a formulação do problema e dos objetivos e a metodologia.

No segundo capítulo, é apresentada a revisão da literatura focada nas *apps* como uma oportunidade inovadora através das tecnologias de informação e no plano de negócios.

O terceiro capítulo foca-se na metodologia do plano de negócios revelando as técnicas utilizadas durante a fase de elaboração e avaliação.

No quarto capítulo, é desenvolvido todo o plano de negócios e utilizadas as técnicas necessárias e propostas à elaboração do mesmo e à sua avaliação, assim como é apresentado o resultado final obtido.

Por fim, no quinto capítulo são apresentadas as principais conclusões do projeto, assim como as suas limitações e são apresentadas propostas para pesquisas futuras.

## 2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

### 2.1 Introdução

No contexto atual a globalização é cada vez mais ascendente, assim como os meios de comunicação que cada vez são mais e mais eficientes.

Sem dúvida que ao longo da última década o telemóvel tem evoluído bastante e tem tido um considerável aumento de utilidades. Tendo dado origem ao conceito de “*smartphone*”, que cada vez nos ocupa mais tempo nas nossas vidas devido às suas inúmeras funcionalidades, sendo nos dias de hoje não só um meio de comunicação, mas também uma ferramenta de trabalho e entretenimento.

As aplicações que se podem utilizar cada vez são mais completas e diversificadas, contudo podem ser sempre aperfeiçoadas de modo a ir de encontro às necessidades dos consumidores.

Os dois principais sistemas operacionais ativos no mercado para *smartphone* são o Android e o IOS, das duas "gigantes" Google e Apple, respetivamente. Em cada um destes sistemas existe um mercado, onde terceiras partes vendem e empreendem as suas aplicações (*apps*), com a expectativa de terem sucesso e, em muitos casos, de facilitarem o quotidiano dos cidadãos. No sistema Android, o mercado disponível é o Playstore, enquanto no sistema IOS é o Appstore. As aplicações disponíveis nestes mercados, podem ter de ser compradas, todavia muitas delas são gratuitas, obtendo fluxo financeiro, algumas das gratuitas, apenas com *pop ups* de publicidade e outras com compras e/ou comissões internas, podendo também estas últimas beneficiarem de comissões publicitárias.

O Capital de Risco pode ser uma modalidade de financiamento interessante para este tipo de negócio, pois o mesmo é virado para negócios inovadores em fase inicial e tem uma especial apetência por tecnologia.

A maioria das *start-ups* não recorre às vias tradicionais de financiamento, como a banca, porque não têm garantias para dar, optando por alternativas como o capital de risco. A partir de 2007, quando se desencadeou a crise no setor financeiro, o acesso ao financiamento tradicional ainda ficou mais condicionado, ficando o capital de risco a ser visto como uma via alternativa e privilegiada para financiar a atividade empresarial (Wilson et al, 2012).

Em 1997, Black e Gilson definem o capital de risco como o investimento realizado por organizações de capital de risco especializadas em alto crescimento, de alto risco, que se

adequa ao financiamento de empresas de alta tecnologia, que precisam de capital para financiar o desenvolvimento de produtos ou o seu próprio crescimento e devem pela natureza do seu negócio, obter esse capital em grande parte sob a forma de capital próprio em vez de dívida. Já em 1998, Wright e Robbie definem o capital de risco como um investimento de longo prazo, realizado por investidores profissionais em empresas emergentes onde a principal recompensa é o ganho de capital através da valorização da empresa. Devido aos negócios em fase inicial partilharem uma maior incerteza/risco, têm mais dificuldade em aceder a outras modalidades de financiamento.

O capital de risco pode ser distinguido do geral das finanças empresariais, pois o capital de risco envolve o financiamento de novas empresas ou radicalmente diferentes, o que contrasta em várias formas com empresas já cotadas em bolsa, particularmente no que diz respeito ao problema da assimetria de informação. Os investidores de capital de risco são atraídos para esse tipo de investimentos devido a uma perícia particular que eles sabem possuir (Wright e Robbie, 1998).

Os investidores de capital de risco perspetivam sempre ter rendibilidade quando entram em ação e padronizam-se sempre por investir em negócios onde reconheçam menos risco e incerteza. Para isso, é muito importante que o empreendedor lhes apresente um plano de negócios com valores bem fundamentados e justificados no mercado, onde apresente as previsões financeiras para os anos seguintes e onde prove ao investidor que é possível este obter rendibilidade dentro de um prazo temporal satisfatório, face ao seu investimento.

Sendo o Valor a principal dimensão de medição de uma economia de mercado, as pessoas investem na expectativa de que quando venderem o Valor que obtenham seja suficiente para compensar o custo do investimento e ainda o risco assumido (Félix, 2012).

Em suma, este projeto incidirá sobre o desenvolvimento de um plano de negócios sobre uma aplicação de tarefas para casa, com o objetivo de esta, entre outras modalidades de financiamento, ter como foco a intenção de se financiar através de capitais de risco, uma vez que esta modalidade de financiamento se adequa ao tipo de serviço a desenvolver.

## **2.2 As App como Oportunidade Empreendedora através das TI**

Com o aparecimento da crise financeira, em 2007 como é de conhecimento comum, desenrolou-se uma crise financeira mundial, que desencadeou a queda do sistema bancário e económico tal como era. Esta crise ficou conhecida como a crise do *subprime*, uma vez que foi

motivada por empréstimos hipotecários de alto risco, a qual ainda se faz sentir nos dias de hoje, visto que teve um efeito dominó no plano económico mundial.

Atualmente, devido às maiores dificuldades socioeconómicas que atravessamos, consequência da proporção que a crise tomou, afetando os mercados a nível global, o empreendedorismo pode ser um caminho bastante aliciante pois apesar deste cenário de enormes dificuldades, outras oportunidades têm surgido. O facto de vivermos num mundo globalizado em constante evolução e desenvolvimento permite abrir portas aos empreendedores, para que possam aproveitar, no dia-a-dia, novas oportunidades de negócio, desencadeando um constante desenvolvimento do mercado e de todo o seu meio envolvente.

As oportunidades são um conjunto de fenómenos que começam sem forma e se desenvolvem ao longo do tempo (Ardichvili et al, 2003). Pois, para um negócio de sucesso não é apenas necessário ver a oportunidade, mas também ter a capacidade empreendedora e o espírito de sacrifício para todo o seu desenvolvimento. Apenas com esforço e empenho por parte do empreendedor o projeto irá avante, e não só é importante o projeto ir avante, como também é de extrema importância o empreendedor empenhar-se para que o mesmo seja bem sucedido. Ardichvili et al, 2003 evidencia quatro tipos de oportunidades, estes tipos de oportunidades, variam entre si, consoante se as necessidades do mercado estão identificadas ou não, e se a capacidade de criação de valor está definida ou não (a capacidade de criação de valor inclui especificações gerais, como intelectuais, humanas, financeiras e recursos físicos, ou seja, se existem condições definidas para suportar a oportunidade identificada) sendo elas as que se seguem:

- A necessidade do mercado não está definida, nem a capacidade de criação de valor - este tipo de oportunidade é normalmente associado a artistas, "inventores";
- A necessidade do mercado está identificada, mas a capacidade de criação de valor não - este tipo de oportunidade surge quando esta identificada a necessidade, mas a informação específica do que é necessário para a sua solução não está identificada;
- A necessidade do mercado não está identificada, mas a capacidade de criação de valor está - esta oportunidade acontece quando há condições para se desenvolver mais um produto/serviço do que aquilo que o mercado procura no momento;
- A necessidade do mercado está identificada, e a capacidade de criação de valor também está - neste caso estão reunidas as condições, tanto a necessidade está identificada como também os recursos necessários estão alinhados para que esta seja explorada pelo empreendedor, desenvolvida e colocada no mercado.

O empreendedorismo pode ser definido como o processo de idealizar e implementar novas ideias de negócio desde o ponto de partida, ou mesmo a implementação de ideias em

negócios já existentes, uma vez que os negócios já existentes necessitam de estar em constante adaptação ao mercado e aos fatores macroeconómicos, não devendo estagnar mas sim ir de encontro sempre aos desejos do consumidor, dedicando assim parte do enfoque do negócio à atualização/renovação do negócio.

Sarkar (2010), cita que Schumpeter, um dos mais importantes economistas do século XX, define que o empreendedorismo está essencialmente relacionado à inovação, muito embora este também relate com a exploração de oportunidades evidenciando o seu contributo para o desenvolvimento económico.

Sarkar (2010), baseando-se novamente em Schumpeter, refere que o empreendedor é aquele que aplica uma inovação no contexto dos negócios, que por sua vez pode tomar várias formas: introdução de um novo produto; introdução de um novo método de produção; abertura de um novo mercado; a aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais; e, a criação de uma nova empresa.

Também Sarkar (2010, p.28) cita Peter Drucker para relacionar inovação e empreendedorismo, "Inovação é a ferramenta específica dos empreendedores, os meios pelos quais exploram as alterações como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Pode ser apresentado como uma disciplina, é possível ser aprendido e ser praticado. Os empreendedores necessitam de procurar fontes de inovação, as alterações e os seus sintomas que indicam oportunidades para o sucesso da inovação. E necessitam de saber e aplicar os princípios da inovação de sucesso."

Os empreendedores possuem características distintas, portanto, para que sejam bem-sucedidos, não têm apenas de ter a sorte de estar no "local exato à hora exata", como também têm de ter mais perícia para identificar as oportunidades e desenvolvê-las.

Ardichvili et al. (2003) referem que os principais fatores que afetam o processo de identificação e desenvolvimento da oportunidade de negócio são os seguintes:

- A atenção do empreendedor, isto é, a atenção deste à informação e ao que se passa no meio envolvente, e o modo como o mesmo a absorve e interpreta. Ardichvili et al. (2003) citando Buzenitz (1996) refere que o empreendedor está mais alerta em relação a novas oportunidades e usa a informação de maneira diferente dos gestores;

- A assimetria de informação e o conhecimento prévio, por parte do empreendedor. A informação não chega a todos os sítios da mesma maneira, nem é interpretada por todas as pessoas de igual modo, sendo, assim, assimétrica, por outro lado, o conhecimento prévio, é uma característica que já vem com o empreendedor, podendo o mesmo ter sido adquirido de duas maneiras:

→ a primeira é a oportunidade de negócio ter surgido numa área que o empreendedor é fascinado e tenta estar sempre alerta e informado, tendo muito conhecimento sobre o negócio;

→ em segundo lugar a oportunidade poderá surgir na área profissional do empreendedor, onde este poderá já ter desenvolvido competências ao longo de vários anos;

- A descoberta *versus* a busca propositada, a descoberta pode ser devida ao estado de alerta do empreendedor ser elevado, onde a oportunidade é descoberta, sem que exista uma procura formal, denominando mesmo este modo de descoberta como “busca passiva”.

Devido ao estado de alerta do empreendedor ser mais apurado e a forma como capta a informação ser mais eficiente, este não precisa de procurar oportunidades constantemente, pois o empreendedor percebe o mercado e a informação que o mesmo lhe dá e vê assim deste modo as oportunidades surgirem. Segundo Vaghely e Julian (2010), os empreendedores processam a informação de uma forma mais interpretativa, pois eles constroem a sua realidade com a informação que lhes é fornecida pelo meio envolvente. Uma vez que dar forma a essas informações é a chave para a inovação e novas oportunidades de negócio.

- As redes sociais, as quais podem ajudar o empreendedor a dar a conhecer e promover a sua ideia. Estas redes podem ter como base os amigos e família, contudo hoje em dia, através da internet, existem diversas redes sociais, que podem ajudar a difusão e expansão do negócio, chegando naturalmente deste modo, a um número muito maior de interessados, que se poderão tornar consumidores/clientes;

- Os traços de personalidade do empreendedor, onde é importante ter em conta a sua posição face ao risco, o seu otimismo, a sua eficácia e criatividade. Ardichvili et al. (2003) identificaram os dois traços mais preponderantes na personalidade do empreendedor para este descobrir uma oportunidade com grande probabilidade de sucesso, sendo esses dois traços de personalidade os seguintes:

→ o primeiro a conexão entre otimismo e maior reconhecimento de oportunidade;

→ o segundo traço identificado, foi a capacidade criativa do empreendedor.

Estes cinco fatores evidenciados acima caracterizam o empreendedor e podem definir as suas probabilidades de sucesso ou insucesso.

Uma das áreas com maior desenvolvimento nas últimas décadas tem sido a área tecnológica, em foque, as tecnologias de informação, a qual tem aberto portas a muitos empreendedores que têm estado atentos e empenhados nestas inúmeras oportunidades de negócio, na área tecnológica.

Segundo Fisher (2016) os empreendimentos tecnológicos avançam com conhecimento que beneficia a sociedade como um todo.

Grande parte dos atuais e futuros empreendedores têm-se desenvolvido “lado a lado” com as cada vez mais versáteis e variadas tecnologias de informação, tendo, assim, a oportunidade de explorar através das mesmas infindáveis oportunidades de negócio, contribuindo não só para o desenvolvimento destas tecnologias, mas também para o desenvolvimento e evolução da sociedade e da globalização, fomentando através da inovação a competitividade empresarial, elemento preponderante para o desenvolvimento empresarial e social.

A inovação é decisiva para a evolução do mercado estimulando a competitividade entre empresas, fazendo com que as mesmas procurem constantemente novos caminhos. Chen et al. (2015) diz que a inovação é definida com a introdução de um novo produto/serviço que vai de encontro às necessidades do mercado/usuários, sendo a chave para a competitividade empresarial, especialmente num ambiente de negócios dinâmico caracterizado pela rápida mudança tecnológica, pela curta vida dos produtos e pela globalização.

Em 2013, Tiarawut refere que a banda larga tem sido o foco para o desenvolvimento das infraestruturas das telecomunicações, para muitos países. Para além disso, refere que a banda larga tem um impacto positivo na economia, tanto em termos de promoção e crescimento, como de criação de emprego.

Os limitados telemóveis tradicionais evoluíram para poderosas ferramentas de informação, trabalho e até mesmo de entretenimento, os *smartphones*, que podem estar em constante contacto com o mundo através da internet.

Como já foi referido no capítulo anterior, o sistema operativo dos *smartphones* permite que se possam explorar oportunidades inovadoras nos dias de hoje, com infindáveis números de serviços disponíveis, sistema este que é desenvolvido em larga escala pela Apple (IOS) e pela Google (Android), as duas gigantes no mercado das tecnologias de informação.

Estas duas líderes de mercado possuem nos seus sistemas operativos um mercado de aplicações (na Apple, a Appstore e na Google a Playstore) onde empreendedores colocam à disposição do consumidor novas ideias de negócio que desenvolveram, adaptadas às tecnologias de informação, uma vez que as tecnologias de informação são úteis para centralizar ideias, oferecendo a todas as pessoas a possibilidade de acesso à mesma e ao mesmo tempo globalizando a sua ideia, uma vez que consegue chegar a um mercado muito mais abrangente.

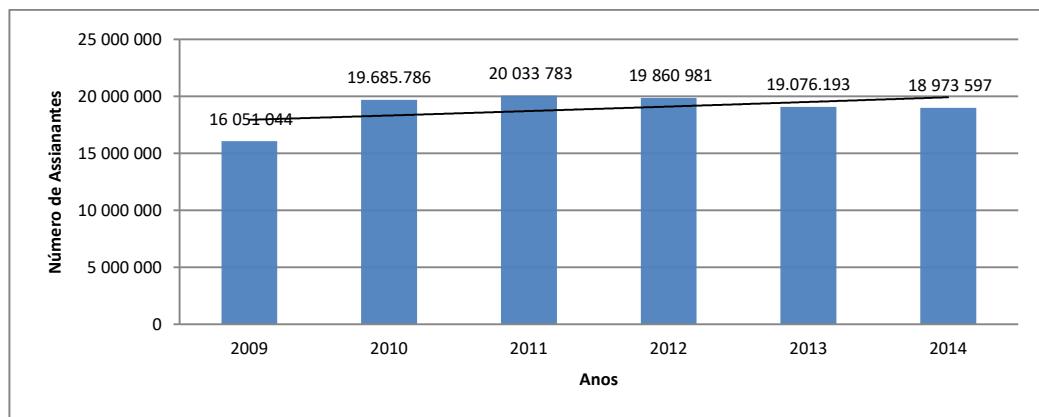
Estas aplicações ficam disponíveis nestas plataformas de transação para todos os utilizadores de *smartphones*, tendo estes o poder de decisão sobre as aplicações que desejam ou não possuir no seu equipamento.

As aplicações podem ser colocadas no mercado de três maneiras distintas, uma delas é a aplicação paga, este modo requer que se pague *à priori* para adquirir a aplicação, variando as aplicações pagas de preço entre elas, por outro lado também existem aplicações gratuitas, as quais têm bastante publicidade, uma vez que este é o seu principal meio de subsistência. Por último, existem aplicações que são gratuitas e o que se paga é o conteúdo disponível nelas, podendo este ser variado com vários preços. Por exemplo, uma aplicação onde se ponham à disposição serviços, não tem necessariamente de ser paga, sendo muito mais lógico uma aplicação nesses moldes ter o *download* gratuito e serem pagos apenas os serviços, quando requisitados.

Segundo Tiarawut (2013), o recente e extraordinário desenvolvimento dos *smartphones* e *tablets* fez crescer o mercado de aplicações, o que abre a porta a um novo tipo de empreendedores que podem aproveitar o rápido desenvolvimento deste mercado de aplicações. O mesmo afirma que em 2011 existiu um enorme crescimento na utilização de *smartphones* e *tablets*.

Através da base de dados Pordata conseguiu-se extrair a informação dos assinantes do serviço móvel terrestre em Portugal, para o período de 2009 a 2014. Apesar de este não indicar o número certo na utilização do *smartphone*, podem-se tirar conclusões devido ao seu paralelismo no crescimento. Pode-se verificar esta tendência no Gráfico 1 apresentado de seguida:

Gráfico 1 – Número de Assinantes do Serviço Móvel em Portugal (2009 a 2014)

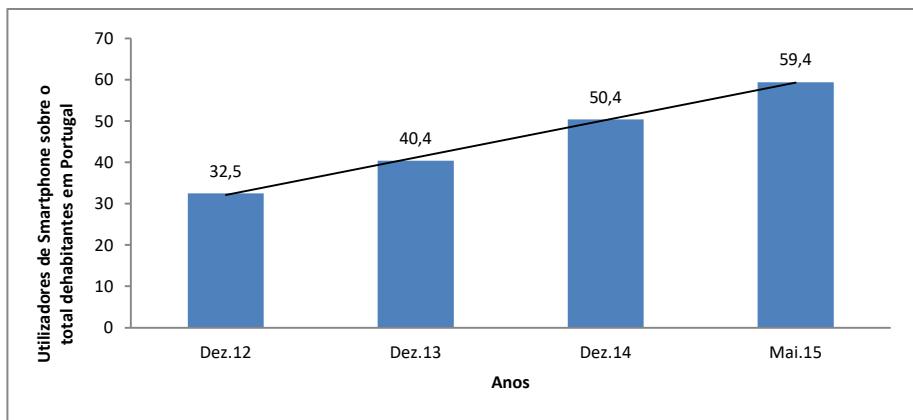


Fonte: Base de Dados Pordata.

Sendo assim, concluiu-se que em 2009 existiam em Portugal 16.051.044 assinantes do serviço móvel terrestre, em 2010, 19.685.786 e em 2011, 20.033.783 assinantes do serviço móvel terrestre (curioso serem número superiores ao número de habitantes 10.562.178 em 2011, o que indica que existiam habitantes com mais de um serviço móvel), em 2012 o número de assinantes era de 19.860.981, em 2013 de 19.076.193 e em 2014 de 18.973.597, tendo-se verificado neste últimos três anos em análise um ligeiro decréscimo no número de assinantes. De realçar que entre 2009 a 2011 o número de assinantes do serviço móvel terrestre em Portugal teve a adesão de 3.982.739 (25%) novos subscritores, o que indica que embora nesta análise possam existir fatores alheios, algo de revolucionário e extraordinário se passou no mundo das telecomunicações, o enorme crescimento na utilização de *smartphone*.

Também de acordo com um estudo do Barómetro de Telecomunicações da Marktest, se conseguiu extrair a informação de que mais de 5 milhões de portugueses utilizam *smartphone*, o Gráfico 2 apresentado de seguida ilustra a crescente utilização do *smartphone* sobre o total de habitantes em Portugal, em percentagem, entre dezembro de 2012 e maio de 2015:

**Gráfico 2 – Utilização do Smartphone em Portugal em % entre dezembro de 2012 e maio de 2015.**



Fonte: Marktest, Barómetro de Telecomunicações.

Está evidenciado no gráfico acima a linha de tendência linear, refletindo a crescente utilização do *smartphone* na população portuguesa, sendo de destacar que em maio de 2015 59,4% dos residentes em Portugal com 10 e mais anos utilizavam *smartphone*.

A população do globo tem aderido em larga escala à utilização de *smartphones*, que à medida que têm evoluído se têm tornado mais fáceis de utilizar e diversificados, existindo um vasto leque de gamas e preços no mercado, criando assim um aumento na população que possui um *smartphone*, uma vez que as portas estão abertas às várias classes etárias e sociais, dado a vasta gama e preços que existem deste produto no mercado, ou seja, existe escolha para todos os gostos e possibilidades.

Contudo, embora os *smartphones* variem de características entre si, têm todos algo em comum, o mercado de aplicações.

O mercado de aplicações permite que a aplicação “X” possa ser adquirida no *smartphone* “Y” ou “Z”, independentemente das suas características. Apenas, como tem vindo a ser referido, existem sistemas operativos diferentes (IOS e Android) e consoante a decisão do empreendedor responsável pela criação da aplicação, a mesma poderá estar presente em apenas um deles, ou nos dois, porém esta última opção, logicamente terá custos mais elevados, uma vez que se terá de desenvolver a mesma aplicação em dois sistemas operativos diferentes. Contudo, a rendibilidade económico em ter uma aplicação disponível nos dois sistemas poderá ser muito superior, dado que se abrange praticamente todo o mercado dos *smartphones*, mercado este que cada vez conta com um maior número de “amantes”. O mercado das aplicações introduziu uma nova abordagem para definir e vender aplicações de *software* com acesso a uma grande massa de consumidores heterogénea (Lee e Raghu, 2014).

A alteração no comportamento dos consumidores na opção de trocarem o telemóvel tradicional pelo *smartphone* deu origem a um enorme mercado para as aplicações (Tiarawut, 2013).

As aplicações têm assim acompanhado o crescimento do *smartphone* e do *tablet* e, deste modo, partilhado o sucesso não só da evolução tecnológica, mas também da evolução do mercado destes dois aparelhos. Chung et al. (2014) citando Unhelkar e Murugesan (2010) refere que as empresas estão a adotar tecnologias de telemóveis para numerosas aplicações, para que possam aumentar a sua eficiência operacional, melhorar a sua capacidade de resposta e competitividade e cultivar a sua capacidade de inovação.

O mercado das aplicações foi um desenvolvimento tecnológico que veio abrir oportunidades a um novo tipo de empreendedores, com acesso a um mercado global, contornando o modelo de receitas das operadoras telefónicas e criando uma economia baseada na inovação, pois as aplicações não têm qualquer ligação com as operadoras telefónicas.

No mercado português existem quatro operadoras de comunicação, a MEO, a NOS, a Vodafone, e a Nowo. Nenhuma destas quatro operadoras enunciadas tem interferência no mercado das aplicações.

Tiarawut (2013) menciona que, em comparação com outro tipo de *software* tradicional, o desenvolvimento de uma aplicação requere menos gastos, tanto a nível de tempo como financeiros, uma vez que as competências para desenvolver uma aplicação não são difíceis de adquirir e os potenciais lucros são muito maiores do que o do software tradicional do telemóvel.

Também Tiarawut (2013) refere-nos que, no caso do *software* tradicional, o empreendedor recebe 20% da receita, enquanto os restantes 80%, serão divididos entre vários parceiros, incluindo, editores, fornecedores das plataformas e operadoras telefónicas, estas últimas que chegam mesmo a adquirir a maior "fatia do bolo", 40%. Por outro lado, no mercado das aplicações a venda é partilhada apenas entre o empreendedor e a Appstore (não devendo andar a Playstore longe destas percentagens), tendo o empreendedor direito a grande parte da receita, 70%, e a Appstore 30%.

Num estudo, Lee e Raghu (2014) desvendaram os determinantes de sucesso das aplicações de telemóveis, este estudo teve como base a AppStore, contudo tendo em conta a semelhança com a PlayStore e a homogeneidade dos consumidores, podem-se extrapolar as conclusões para ambos os mercados. Foi concluído então que o portfólio das aplicações e a diversificação por categorias que os mercados de aplicações apresentam é um fator de sucesso nas vendas, a capacidade de sobrevivência da aplicação no topo das vendas contribui para o desempenho das mesmas. Também se concluiu que a descarga/*download* da aplicação ser gratuita gera maior popularidade inicial, o investimento em aplicações menos populares (inovadoras), a contínua atualização das funcionalidades e preços da aplicação e o *feedback* dos utilizadores, estão associados positivamente com o desempenho das vendas. Deste modo, estes atributos dos aplicativos conduzem a uma maior procura dos utilizadores, potenciando e aumentando a longevidade das aplicações de telemóveis. Quando um empreendedor lança uma aplicação, deve ter sempre em atenção o seu seguimento e crescimento, para que a mesma possa estar sempre enquadrada e em evolução no mercado, potenciando sempre novas formas de cobrir as necessidades dos seus utilizadores.

Neste projeto pretende-se desenvolver uma aplicação, como já foi explicado, que vai de acordo às características evidenciadas no estudo acima, o que por sua vez não é determinante, mas sim um sinal de que existe uma probabilidade razoável de sucesso no mercado das aplicações.

Todavia, por vezes as aplicações que estão a ser desenvolvidas não chegam a ser concluídas. Num estudo de Tiwana (2015), o autor tentou perceber quais eram os principais fatores que levam ao abandono do desenvolvimento da aplicação. A conclusão que o autor retirou foi que a delegação dos direitos de desenvolvimento da aplicação para os seus programadores enfraquece o benefício de custos reduzidos da plataforma, que embora fortaleça os padrões de interface da plataforma, estes custos de programação estão associados com o abandono do desenvolvimento da aplicação. Contudo, existe um *trade-off* que o empreendedor tem de ter em consideração entre o preço e a "microarquitetura" da aplicação, que deve ser tido em conta por parte do empreendedor.

Segundo o guia da Mobielron (2016) existem 5 principais armadilhas de aplicações de telemóveis a evitar, sendo elas as seguintes:

- Fazer da segurança uma reflexão tardia, o investidor deve certificar-se de que a aplicação é construída em segurança desde o início, tendo em mente que as características de arquiteturas móveis de segurança diferem do padrão do *firewall* de proteção da rede;
- Assumir que aplicações de computador irão funcionar em serviços móveis, em vez disso os empreendedores devem criar as suas aplicações com os objetivos em mente, impulsionando a adoção do usuário e melhorando a competitividade das empresas;
- Ignorar o modelo de dados, evitar aplicações que tenham grandes transferências de dados ou dependem da conectividade contínua;
- Evitar ferramentas incomuns de aplicativos, o empreendedor deverá abster-se de ferramentas que usam bibliotecas não suportadas ou códigos que sejam específicos para uma determinada plataforma ou sistema operacional.
- Subestimar o teste à aplicação, o empreendedor deverá certificar-se que a sua aplicação é testada desde cedo e em diversos aplicativos móveis.

Para além da vertente do empreendedor, aplicações que ofereçam aos prestadores de determinados serviços (no contexto deste projeto, de serviços domésticos), pode ser altamente vantajosa, pois estes poderão estar sempre ligados no espaço e no tempo com os seus potenciais clientes, poderão aumentar o seu volume de negócios pessoal, prosperar no mercado, organizar o seu tempo de trabalho e tudo sem que tenham de despende muito tempo do seu *core* profissional, para fazerem papel de comercial e darem a conhecer os seus serviços. Posto isto, as aplicações podem ser vantajosas para vários intervenientes, empreendedor, prestadores de serviços e clientes.

Pode-se afirmar que as aplicações são uma grande oportunidade de negócio a ser explorada, pois para além de terem um vasto mercado, serem úteis ao quotidiano e facilitarem a vida daqueles que usufruem das mesmas, as próprias têm a capacidade de gerar uma receita vantajosa para quem as idealiza e desenvolve recorrendo em larga parte dos casos ao empreendedorismo e inovação.

## 2.3 Plano de Negócios

Após identificarem e definirem as suas ideias, o primeiro passo que os empreendedores devem dar, quando querem pôr em prática no mercado as mesmas, deverá ser começar pela elaboração de um plano de negócios, definindo desde a ideia, aos planos de investimento e *marketing*, até ao plano de financiamento, decidindo quais os fundos necessários e quais as fontes a que devem recorrer.

O plano de negócios irá ajudar o empreendedor a estruturar de uma forma organizada a sua ideia, assim como a estimar previsões económico-financeiras do mercado e do negócio, o que irá ser importante para que se perceba de uma forma mais concreta a viabilidade do projeto.

O mesmo plano será também importante para definir as estratégias da empresa no mercado, contendo estratégias de vendas e de *marketing*, assim como estratégias de gestão do negócio.

A elaboração do plano de negócios é de extrema importância, pois para além de auxiliar o empreendedor a não dar passos em falso e em definir estratégias concretas e organizadas, também é muito importante para que o mesmo possa conseguir financiamento de investidores, que possam estar interessados em aplicar o seu dinheiro no negócio. Segundo Guta (2014) o plano de negócios é uma ferramenta essencial para que o empreendedor possa desenvolver o seu negócio ou procurar parceiros. O mesmo autor refere também que o plano de negócios é um elemento burocrático que deve ser realizado para a obtenção de uma certa quantidade de financiamento.

Posto isto, entende-se que o plano de negócios tem de se aproximar o mais possível dos valores de mercado e ser elaborado com bastante rigor e critério, para que os investidores possam, não só ver a ideia com “bons olhos”, mas para que também acreditem na viabilidade económico-financeira do projeto e deste modo que estejam dispostos a aplicar parte do seu capital na mesma ideia.

O plano de negócios deverá apresentar uma estrutura coesa e credível, incidindo em todos os pontos necessários ao estudo da viabilidade do negócio para que este corra pela positiva e consiga o apoio de investidores. Brad (2014) refere-nos que o plano de negócios deve ser realista, fiável, credível, ambicioso e deverá conter indicadores técnicos, económicos e financeiros que podem ser alcançados a médio e longo prazo. O mesmo autor refere que a partir do estabelecimento claro de objetivos estratégicos e indicadores, devem surgir soluções e medidas práticas que garantam o alcance de metas. O plano de negócios é baseado num

conceito estratégico, que garante à sociedade ou empresa aumentar o poder de concorrência e a maximização do lucro.

O plano de negócios deverá começar pelo sumário executivo, seguindo-se a apresentação do empreendedor e da sua ideia de negócio, contextualizando o mercado onde o projeto de negócio se pretende inserir e a sua envolvência externa. Neste ponto poderá ser elaborada uma análise PEST (Política, Económica Social e Tecnológica), esta análise baseia-se na análise dos fatores externos à empresa que a podem influenciar direta ou indiretamente. Numa fase seguinte do plano devem ser definidos os objetivos do negócio.

A estratégia comercial também poderá ser desenvolvida no plano de negócios, neste ponto é comum utilizarem-se algumas ferramentas e análises de *marketing*, como a análise SWOT. Na análise SWOT é elaborada uma matriz, onde em cada quadrante se analisam vários fatores:

- no primeiro quadrante são identificadas as forças do negócio (*strengths*);
- no segundo quadrante são descritas as fraquezas (*weaknesses*);
- no terceiro quadrante são apresentadas as oportunidades (*opportunities*)
- por fim no quarto quadrante apresentam-se as ameaças (*threats*).

Deverá também ser apresentada a estrutura da empresa no plano de negócio, assim como os recursos humanos, onde se deverá distribuir funções por área do negócio e definir os salários previstos para o início do funcionamento do negócio.

O ponto com maior relevância e foco deverá ser as previsões financeiras e os métodos de controlo e gestão do negócio, é muito importante o negócio apresentar valores de mercado reais e estimar vários cenários, para os possíveis contextos económicos, pois irá ser importante para os financiadores a credibilidade, não apenas no negócio, mas também no empreendedor. O plano de negócio deverá apresentar a estimativa de investimento necessário para a fase inicial do negócio, assim como demonstrações de resultados e balanços previsionais que sustentem a estimativa de investimento.

Existem diversos tipos de planos de negócios e os que mais se adequam a este projeto são os planos iniciais dedicados a *Start-Up* ou *Early Stage*, que serão descritos em pormenor mais à frente.

Para além destes, existem os planos de crescimento ou de expansão, este tipo de plano de negócios centra-se numa área específica de um negócio existente ou num negócio secundário. Também existem os planos de reestruturação (*Turn-Around Plans*) que por sua vez são focados para a reestruturação de uma empresa em declínio, com o objetivo de avaliar a viabilidade da mesma, contudo dão maior ênfase aos problemas concretos da empresa na fase atual (Martins et al, 2009).

Os planos de negócios para *Start-Up* e *Early Stage* são os mais frequentes, devido à necessidade de financiamento destes potenciais negócios em fase inicial, este plano deve abordar tópicos como o tipo de empresa, o produto ou serviço para o qual é orientado, o mercado subjacente, eventuais exportações (caso faça parte do negócio), a estratégia de implementação, a equipa de gestão e a análise financeira, a qual no mínimo deverá incluir uma projeção de vendas e custos, a demonstração de resultados, o balanço e as projeções de *cash-flows*. Dado que esta modalidade de plano de negócios suporta uma ideia ou negócio não existente, existem componentes que se afiguram como cruciais, sendo elas, a fundamentação da ideia ou projeto face ao mercado, a fundamentação técnica e a credibilidade e experiência dos empreendedores.

Segundo Félix (2012) um modelo de estrutura conceptual adjacente a um plano de negócios pode ser o seguinte:

1. Sumário Executivo - A parte inicial do plano de negócios deverá conter uma síntese persuasiva e bem redigida, com uma linguagem clara e acessível, sobre a ideia, pois será a primeira coisa que o potencial investidor irá ler. Segundo Schwetje e Vaseghi (2007), para a maioria dos interessados no plano de negócios o sumário executivo representa a secção mais importante do plano de negócios, uma vez que garante uma rápida introdução nos tópicos principais, fornece uma breve visão geral da empresa e fornece ao investidor as conclusões fundamentais da estratégia empresarial e dos fatores que podem conduzir ao sucesso. Deverá então o sumário executivo expor os aspetos chave do plano de negócios, sendo eles: uma breve caracterização da empresa, onde será referida a composição da equipa de trabalho; a missão e objetivos da empresa deverão ser mencionados os objetivos a curto e médio prazo e posicionamento a longo prazo, a estratégia para atingir os objetivos deverá estar organizada de um modo ambicioso, mas estes deverão ser realistas (Martins et al, 2009); quais os produtos/serviços que irão ser fornecidos e o que os distingue dos demais concorrentes; uma breve referência a previsões financeiras, dando relevância aos valores das vendas e margens, do investimento, da implementação e prazos do ciclo de exploração e, por último, referir quais as fontes de financiamento a utilizar (os valores financeiros deverão ter como base uma cota de mercado previsível).

2. Identificação dos Promotores - Neste ponto deverá apresentar-se em pormenor a equipa promotora do plano, deverá ser descrito o historial e características pessoais dos gestores, como é que estes se enquadram na atual proposta assim como salientar alguns aspetos dos seus currículos que sejam potencialmente interessantes para o desenvolvimento do negócio. Simón-Moya e Revuelto-Taboada (2016) citam Headd (2003), afirmando que o

*background* do empreendedor, formação/educação e experiência profissional, é um dos fatores mais importantes a considerar, devido à sua relação com as hipóteses de sobrevivência do novo negócio. Os mesmos autores concluíram numa análise pormenorizada que os empreendedores com mais formação/educação e experiência profissional, têm maiores probabilidades de fazer sobreviver o seu negócio. Em anexo deverão ser apresentados os seus currículos.

3. Identificação do Projeto - Nesta secção deve ser apresentada a ideia/projeto, o nome pretendido/denominação social, o logótipo, a direção da empresa, os contactos e página *Web* no caso de esta existir, o código da atividade económica - CAE, as participações sociais e repartições pelos sócios (valores e percentagens).

Deverá ser analisado e apresentado o sistema de negócio associado a este plano (organização atual, equipa de gestão e *know-how* necessário, descrição dos principais ativos e recursos, aspetos relativos a compras e *outsourcing*, parcerias, esquema de implementação das operações e das necessidades de *staff*).

Deverão ser feitos todos os esforços para elucidar destinatários do plano de negócios sobre o valor da ideia, de modo a que os mesmos consigam claramente compreender o que é o produto/serviço e porque é que os clientes os irão comprar. Em anexo ao plano de negócios também poderão ser incluídas descrições técnicas relevantes e aspetos ligados a licenças ou patentes. Caso o produto ou serviço estiver em desenvolvimento é oportuno apresentar a estratégia de implementação, bem como o prazo necessário (Martins et al, 2009).

4. Análise da Envoltente - Deverá ser efetuada uma análise da envoltente interna e externa. É necessário existir conhecimento do mercado da empresa, identificando os elementos principais (dimensão, características e futuras evoluções do mercado nacional e externos) que afetam a empresa em análise, bem como a globalidade das empresas existentes.

→ Envoltente Interna - nesta análise pretende-se expor a situação atual do projeto, as infraestruturas e localização necessárias, o *know-how* e processo criativo, a descrição detalhada da técnica associada ao produto/serviço.

Nos produtos/serviços especificamente deve-se analisar o que estes novos produtos podem trazer ao consumidor, como serão comercializados, assim como o seu estado de desenvolvimento, patentes e propriedade intelectual.

Em relação ao mercado propriamente dito deverão ser analisadas as características do mesmo, dimensão e potencial crescimento, concorrentes e o posicionamento face à mesma.

Também deverão ser analisadas as características dos segmentos de mercado e os desenvolvimentos esperados de curto e longo prazo.

→ Envolvente Externa - nesta análise pretende-se que se exponham os seguintes aspetos: demográficos, culturais, sociais, ambientais, tecnológicos, económicos, políticos (judiciais e regulamentares) e relações internacionais.

5. Mercado e Políticas de Distribuição - pretende-se que se caracterize o mercado alvo do negócio apresentado. Segundo o Guia do IAPMEI (2016), o mercado é a “arena” onde os planos da empresa irão ser levados a cabo. É muito importante definir o mercado para o novo produto em termos de dimensão, estádio de desenvolvimento, tipos de clientes e de competidores.

Os principais aspetos a serem investigados neste ponto são os seguintes: estratégias atuais de marketing e vendas assim como os instrumentos de marketing a serem utilizados; aspetos de valorização estratégicos; canais de distribuição a serem utilizados; aspetos relativos a parcerias (relacionados com *marketing* e vendas); métodos de vendas a serem usados e elaboração de um plano de *marketing* incluindo uma previsão de vendas.

6. Análise Económico Financeira - Nesta fase irá ser feita uma análise profunda à viabilidade económico-financeira do negócio. Deve-se segmentar a apresentação do estudo de viabilidade, apresentando os quadros financeiros do mesmo em três partes: o investimento, a exploração e o financiamento. Neste ponto serão utilizadas as principais técnicas de viabilidade em condições determinísticas, sendo elas as seguintes:

- Valor atual líquido (VAL);
- Taxa Interna de rendibilidade (TIR);
- Índice de rendibilidade do projeto (IRP);
- Período de recuperação do capital investido atualizado (PRI act).

Uma vez que o plano é previsional e dessa forma associa risco, a análise deverá ser complementada com técnicas de análise de viabilidade em condições de risco e incerteza, isto é, a análise de sensibilidade.

Toda a análise deverá ser efetuada para um período mínimo de cinco anos e os valores devem aproximar o mais possível da realidade e estar devidamente documentados.

7. Anexos/Documentos de Suporte - no final deverão estar incluídos todos os documentos que suportam as afirmações que foram feitas ao longo do plano de negócios.

Quando terminado o plano de negócios o empreendedor deverá efetuar algumas verificações, através de uma *check-list* onde verifique se o plano é claro, consistente, objetivo, se é realista e tem toda a informação de suporte (Martins et al, 2009).

Um plano de negócios é uma alavanca para por a ideia do empreendedor em prática, dando visibilidade e potencialização da mesma, assim como irá auxiliar a prever e decidir se o risco compensa que se leve a ideia avante.

Posto isto, um plano de negócios pode ser um documento/ferramenta que comercializa a ideia para os potenciais investidores, potenciando as hipóteses de ser bem-sucedido se se transmitir aos *stakeholders* as oportunidades mais significativas e as capacidades de crescimento.

Um plano de negócios bem-sucedido tem três características importantes: os objetivos são claramente descritos; uma descrição cuidadosa de como os objetivos podem ser alcançados em condições gerais realistas; descrição de como o plano irá satisfazer as expectativas dos investidores (Schwetje e Vaseghi, 2007).

O empreendedor deverá ter sempre planeado todo o arranque do novo negócio, apenas será necessário formalizá-lo caso seja necessário capital, mas é de extrema importância que o empreendedor tenha um conhecimento profundo do seu negócio e do mercado que o envolve para arrancar com o seu empreendimento (Lange et al. 2007).

Em suma, é muito importante que o empreendedor elabore um plano de negócios antes de por a sua ideia no mercado, pois o mesmo tem elevada importância quer a nível externo, quer interno. A nível externo o plano de negócio é essencial para aliciar potenciais investidores, sejam eles sociedades ou investidores de capitais de risco, a banca ou mesmo alianças estratégicas, protegendo também o investidor, uma vez que com a elaboração do plano de negócios tem a sua ideia formalizada. A nível interno, ou seja, para o empreendedor e para a empresa caso chegue a existir, o plano de negócios atua como uma ferramenta muito importante, pois tem uma previsão do que poderá ser o desenvolvimento do projeto e do comportamento do mercado a curto e médio/longo prazo (este último com mais risco) e se vale a pena continuar o desenvolvimento do mesmo, o plano de negócios funciona também como uma importante ferramenta de controlo para o arranque do negócio quando este for colocado em prática.

### 3. METODOLOGIA DE ELABORAÇÃO DO TRABALHO DE PROJETO

#### 3.1 Introdução

A metodologia adequada para o desenvolvimento deste trabalho será um estudo de viabilidade económico-financeiro aprofundado, com o desenvolvimento e apresentação de um plano de negócios que se aproxime o mais possível dos valores atuais do mercado.

Posteriormente, deverá ser feita uma análise do projeto de investimento de modo a que se perceba se o mesmo traz benefícios económicos futuros ou não, se sim, quais serão e em que horizonte temporal irão ocorrer. Para isso irão ser utilizados os seguintes métodos o *Payback Period* ou Período de Recuperação do Investimento (doravante PRI) e o PRI atualizado, o Valor Atual Líquido (doravante VAL), o Índice de Rendibilidade do Projeto (doravante IRP) e a Taxa Interna de Rendibilidade (doravante TIR). Posto isto, deverá ser tido em conta que o plano será previsional e por isso incorpora risco e incerteza, pelo que uma análise de sensibilidade e análise de cenários complementará a análise do projeto. Esta análise compreenderá um período mínimo de 5 anos.

#### 3.2 Métodos de Avaliação de Projetos de Investimento

Segundo Keynes (2008), quando se investe, compra-se o direito à série da possível rendibilidade provenientes do projeto deduzindo as despesas correntes durante a vida do mesmo.

Brealey et al. (2011) afirmam que quem investe numa empresa prefere ser rico do que pobre, portanto os investidores quando investem num projeto querem que o projeto valha mais do que o que custa. Essa diferença entre o valor do projeto e o seu custo é o valor atual líquido (VAL).

O valor atual líquido é a soma de todos os *Cash-Flows*, positivos e negativos que ocorre ao longo da vida do projeto (Damodaran, 2015). A formalização geral do VAL apresenta-se da seguinte maneira:

$$VAL = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \quad (1)$$

onde:

$CF_t$  = *Cash Flow* no período  $t$ ;

$I_0$  = investimento inicial;

$r$  = taxa de atualização;

$t$  = tempo;

$N$  = vida do projeto.

Uma vez que o VAL é calculado, a regra de decisão é extremamente simples, isto porque a taxa de atualização já está consignada no valor presente. Sendo a regra de decisão a seguinte:

- se o  $VAL > 0$ , deve-se aceitar o projeto, pois o projeto é viável (gera meios suficientes para suportar o seu financiamento; produz um rendimento maior do que um investimento alternativo, com igual nível de risco, no mercado de capitais e consequentemente conduz a um ganho em relação ao mercado de capitais);
- se o  $VAL < 0$ , deve-se rejeitar o projeto, pois o projeto não é viável.

Segundo Félix (2012), o VAL representa o acréscimo ou decréscimo de rendimento resultante de um projeto de investimento em alternativa a uma aplicação no mercado de capitais, a uma determinada taxa. Esta taxa é o custo médio ponderado do capital (doravante WACC), ou seja, esta taxa representa o que custa investir num projeto em detrimento de outros. O WACC é a taxa de rendibilidade esperada e oferecida por outros ativos com risco equivalente ao do projeto em avaliação.

Contudo o WACC não deverá ser confundido com a taxa interna de rendibilidade (TIR), uma vez que são as duas taxas de atualização.

Brealey et al. (2011), definem a taxa interna de rendibilidade como a taxa que faz com que o  $VAL = 0$ . Então, para encontrarmos a TIR para um projeto com duração de  $t$  anos, devemos resolver a seguinte expressão:

$$VAL = I_0 + \frac{CF_1}{(1 + TIR)^1} + \frac{CF_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1 + TIR)^t} = 0 \quad (2)$$

onde:

$I_0$  = Investimento Inicial

$CF_t$  = Cash Flow no período  $t$ ;

$VAL$  = valor atual líquido;

$TIR$  = taxa interna de rendibilidade.

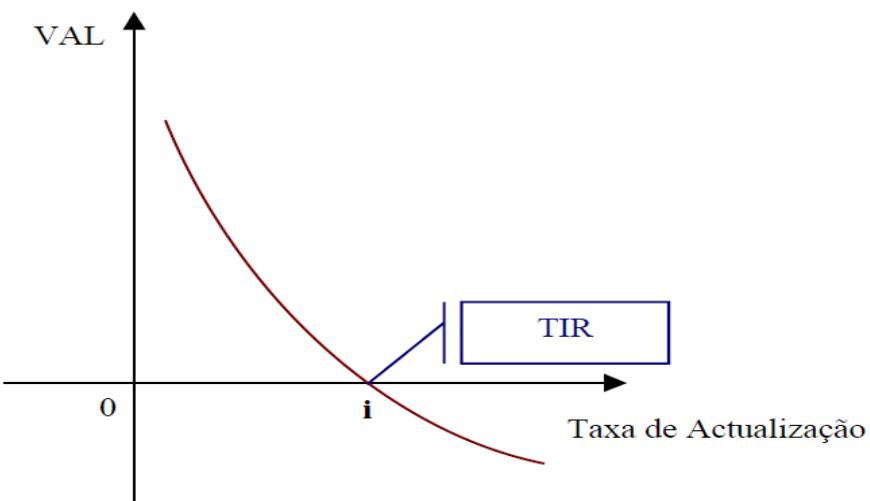
A regra da TIR é aceitar um projeto de investimento se o WACC for inferior à TIR. Quando o WACC é igual à TIR o projeto tem um  $VAL = 0$ , portanto quando comparamos a TIR do projeto ao WACC, estamos efetivamente a verificar se o projeto tem um  $VAL$  positivo. Se o WACC for inferior à TIR o  $VAL$  será positivo, se este for superior à TIR então o  $VAL$  será negativo.

Então:

- se a  $TIR > WACC$ ,  $VAL$  positivo -> aceitar o projeto;
- se a  $TIR < WACC$ ,  $VAL$  negativo -> rejeitar o projeto.

Graficamente a TIR pode ser representada da seguinte forma:

Gráfico 3 – Representação Gráfica da TIR



Fonte: Félix (2012).

Todavia, não é correto tomar decisões acerca de aceitar o projeto ou não, apenas com base na regra da TIR (existem situações em que o  $VAL$  e a TIR não são compatíveis), uma vez que esta contém armadilhas que devem ser tomadas em atenção.

Conjuntamente nos dias que correm os investidores utilizam muitas vezes o *Payback Period*, como uma medida primária de atratividade do projeto (Brealey et al. 2011).

O *Payback Period* não é nada mais, nada menos do que período que se demora a recuperar o investimento que se fez no projeto, ou seja, o número de anos necessários para que os *cash-flows* previsionais acumulados igualem o montante que se investiu inicialmente.

Para se determinar o tempo em que se demora a ter a rendibilidade do investimento os cash-flows, são acumulados período após período até se verificar que o valor é positivo (Damodaran, 2015).

Por fim, o último método de avaliação que se utilizará será o índice de rendibilidade de um investimento, o qual mede a rendibilidade efetiva por unidade de capital investida. O seu cálculo é feito através da razão entre o valor atualizado, à taxa  $r$ , dos *cash flows* de exploração,  $CF_t$  e o valor atualizado do investimento,  $It$ ;

$$IR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{It}{(1+r)^t}} \quad (3)$$

Segundo Félix (2012), existe uma relação entre o VAL e o IRP:

- se,  $IRP > 1 \Rightarrow VAL > 0$ ;
- se,  $IRP = 1 \Rightarrow VAL = 0$ ;
- se,  $IRP < 1 \Rightarrow VAL < 0$ .

De todos os métodos, o IRP é o que mais se aproxima do critério do VAL. Contudo é mais seguro trabalhar com o VAL, uma vez que os valores atuais são aditivos e os índices de rendibilidade não o são.

### 3.3 Análise em condições de risco e incerteza

Através da análise do risco e da incerteza, é formada uma perspetiva mais abrangente e mais útil no processo de tomada de decisão, ao mesmo tempo que permite avaliar o interesse das alternativas de investimento disponíveis (Neves, 2002).

Embora existam alguns métodos empíricos que sirvam como ferramentas de análise de risco e incerteza, o foco neste trabalho recairá sobre a análise de risco e incerteza através de métodos de simulação, uma vez que este projeto poderá ter diversas variáveis significativas nas flutuações dos preços ao longo do período temporal. Posto isto, os métodos que serão utilizados neste projeto para a análise em condições de risco e incerteza serão:

- a análise de sensibilidade;
- análise de cenários - simulação de Monte Carlo.

### **3.3.1 Análise de Sensibilidade**

A análise de sensibilidade tem como objetivo verificar de que forma a rendibilidade de um projeto de investimento varia em função da alteração de um ou vários pressupostos do projeto. Quando se examina apenas a variação de um pressuposto estamos perante uma análise de sensibilidade univariada, em contrapartida, se se analisar vários pressupostos em simultâneo estamos perante a análise de sensibilidade multivariada. Na seleção dos pressupostos deverá existir um certo cuidado uma vez que um dos objetivos é que os pressupostos sejam variáveis críticas do projeto, ou seja, que sejam determinantes para o maior ou menor sucesso deste. No final desta análise deve-se perceber quais as variáveis mais sensíveis do projeto, assim como devem estar identificados os pontos críticos de variação das variáveis por forma a que a rendibilidade mínima permaneça inalterada (Félix, 2012).

Segundo Neves (2002) a análise de sensibilidade é uma técnica que permite simular o valor do projeto e estimar a variação que ocorre, partindo da variação de uma ou mais variáveis independentes, mantendo tudo o resto constante.

Contudo também existem limitações para a análise de sensibilidade, as quais são enunciadas por Brealey et. al (2011) e serão explicadas de seguida.

Uma das limitações da análise de sensibilidade é que esta dá sempre resultados ambíguos, cada um dos meios libertos líquidos do projeto, mesmo que rotulado de pessimista ou otimista pode dar uma interpretação diferente. Outra limitação que a análise de sensibilidade pode apresentar é que as variáveis são inter-relacionadas e dependentes umas das outras, e ocorre um problema quando isto é ignorado, pois a análise de variáveis relativamente independentes, apenas possibilitará uma análise de sensibilidade muito pobre.

### **3.3.2 Análise de Cenários - Simulação de Monte Carlo**

A Análise de Cenários, por sua vez, possibilita avaliar o impacto conjunto das variáveis críticas partindo da simulação de três cenários, os quais são descritos por Neves (2002):

- Cenário pessimista, este cenário é representado pelas estimativas mais pessimistas que as variáveis podem assumir, o que dará origem aos piores resultados que se podem obter dentro do expectável;

- Cenário otimista, por sua vez este cenário é composto pelas estimativas mais otimistas que as variáveis podem assumir, dando origem aos resultados máximos que se podem vir a alcançar dentro do expectável;
- Cenário moderado, ou o mais provável, que assume os valores mais prováveis que as variáveis podem assumir e dará consequentemente origem aos resultados mais prováveis do projeto.

Contudo Félix (2012) explica que continua a ser um procedimento cujos resultados são relativamente limitados e para que seja possível uma análise cuidadosa e abrangente, é necessário considerar todas as combinações possíveis das variáveis, o que exigirá a simulação.

Um dos métodos de simulação mais comuns e úteis é o método da simulação de Monte Carlo. Este método permite considerar todas as combinações possíveis e, portanto, examinar a distribuição completa dos resultados do projeto, já que conduz o gestor a analisar a incerteza e as interdependências (Félix, 2012).

Os investidores geralmente consideram que a análise de cenários é útil, dado que lhes permite ver diferentes combinações consistentes de variáveis (Brealey et. al 2011).

Félix (2012) diz que, caso se atribuam probabilidades de ocorrência a cada cenário, pode-se calcular o valor esperado e o desvio padrão para cada um dos critérios que se tenha utilizado no estudo de viabilidade (VAL, TIR, IRP ou PRI), também refere que também se pode realizar como complemento a análise *Break-Even*, uma vez que cobre as previsões incorretas, o *Break-Even* é nada mais, nada menos do que o ponto ótimo em que as receitas igualam os custos que foram necessários com o projeto, ou seja o ponto a partir do qual o investimento começará a gerar rendibilidade.

## 4. PLANO DE NEGÓCIOS

### 4.1 Sumário Executivo

Nos dias que correm, cada vez mais estamos conectados através de um *smartphone*, que já não tem apenas a funcionalidade de facilitar a comunicação uns com os outros através de chamadas telefónicas, mas também nos liga através de redes sociais e ferramentas que nos permitem adquirir serviços e que estes mesmos se desloquem até nós.

Neste contexto surgiu a ideia “*Roof*” (aplicação para *smartphone*), que nos pretende fazer chegar a casa todos os serviços que ela mesma possa precisar, dando a oportunidade ao utilizador de poder escolher o prestador de serviço através da aplicação “*Roof*”.

Quando surgem problemas inesperados nas residências que precisam de reparação urgente ou quando o tempo é limitado devido à exigência do quotidiano e é necessário um serviço no domicílio, muitas vezes deixa-se por fazer ou contrata-se um profissional que não cumpre o trabalho com a máxima qualidade. Com a aplicação “*Roof*”, estes problemas podem ser solucionados de uma forma mais rápida e com maior qualidade garantida, pois para além da aplicação ter como objetivo ter à disposição profissionais que estejam disponíveis a realizar o serviço com brevidade, estes mesmos serão avaliados pelo cliente, estando sujeito a penalizações de modo a garantir que haja sempre qualidade humana e técnica no serviço prestado através da aplicação “*Roof*”.

Também os profissionais que prestam serviços a casas por vezes não têm a melhor prospeção nem visibilidade no mercado. Com a aplicação “*Roof*” podem não só conseguir mais serviços, assim como provar o seu nível de qualidade. Estamos perante a criação de uma relação *win-win*, onde ganha o prestador de serviços e o utilizador dos mesmos.

Esta aplicação estará operacional em sistema IOS (Apple) e em sistema Android (Google), captando, deste modo, um elevado número potencial de utilizadores.

De modo a determinar o possível sucesso do negócio, foi arquitetado um estudo de viabilidade económico-financeira. Nesse estudo foi ponderado começar com um Investimento Global de 21.195,41€, sendo todo o valor investido em capital fixo (ICF). Deve-se ter em conta que neste projeto, não será necessário ter um grande investimento em Ativo, uma vez que o desenvolvimento e alojamento da aplicação, numa fase inicial, são através de subcontratação (pedido de orçamento à Lavinci). O Capital Próprio no ano 2018 será de 391,68€ tendo este uma cobertura de 12.000,00€ de Capital de Risco, de modo a que investidores experientes possam transmitir as suas ferramentas e “armas de mercado” ao negócio. O capital social

realizado será de 17.000€, de forma a que se garanta o controlo do negócio. A autonomia financeira do projeto no ano 2018 será de 2,5%, contudo no ano 2023 já se apresenta de 96,1%, garantindo estabilidade financeira à empresa. A margem de segurança do projeto apresenta-se sempre acima de 90% evidenciando o baixo risco do projeto. Por outro lado recorreu-se a um financiamento de 15.000€, para fazer face ao investimento em ativo tangível. Recorreu-se a um valor ligeiramente superior ao ativo tangível, para colmatar algum pequeno desvio que exista no equipamento de transporte e/ou no administrativo.

Posto isto, na análise de viabilidade do projeto chegou-se a um VAL de 89.143,66€, devendo-se realizar o projeto com base no critério do VAL, pois o projeto é viável, uma vez que gera meios suficientes para suportar o seu financiamento. A TIR do projeto foi de 57,46%, enquanto o custo de oportunidade do capital de 8,5%, indicando também este critério que o projeto deve ser aceite/implementado uma vez que a TIR é superior ao WACC. O IRP estimado foi de 5,2058, sendo este superior a 1 vai de encontro ao VAL superior a 0, por último o *Payback Period* atualizado será de 2 anos, 2 meses e 9 dias.

Acredita-se que este projeto apresenta indicadores suficientes para que seja visto como uma excelente oportunidade de investimento.

## **4.2 Identificação dos Promotores**

### **Informação Pessoal:**

Nome: Frederico Miguel Amante Rasquilha

Data de Nascimento: 09 de agosto de 1990

Nacionalidade: Portuguesa

Cartão Cidadão: 13708993

NIF: 208425640

Número de Segurança Social: 12037361010

Estado Civil: Solteiro

Morada: Rua António Forsado Correia Nº1 2ºEsquerdo

Código Postal: 7350-291

Freguesia: Assunção

Conselho: Elvas

Distrito: Portalegre

Email: [fredericorasquilha112@gmail.com](mailto:fredericorasquilha112@gmail.com)

Telemóvel: 962447148

**Formação Académica:**

Licenciatura em Gestão pela Universidade de Évora.

Pós-Graduação em Finanças pela Universidade de Évora.

Pós Graduação em Controlo de Gestão e Finanças Empresariais pelo Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa.

Mestrado em Gestão com Especialização em Finanças pela Universidade de Évora.

**Experiência Profissional:**

Auxiliar de Gabinete de Planeamento e Controlo de Gestão Unidade Local de Saúde do Norte Alentejano, Portalegre (Portugal).

Julho de 2009

Recolha de informação necessária à elaboração da análise semestral das atividades dos Serviços da Unidade Local de Saúde do Norte Alentejano, E.P.E. (ULSNA, E.P.E.), nomeadamente a referente aos custos com recursos humanos, materiais e fornecimentos e serviços externos, bem como a respetiva produção, elaborando ainda o relatório final a enviar aos serviços.

23 de abril de 2012 a 08 de junho de 2012

Analizar, Elaborar e Controlar os *Tableaux de Board*, assim como recolher dados fundamentais à sua elaboração.

Contacto com potenciais interessados na Imorendimento Active Services, Sociedade Unipessoal, Lda.

11 de abril de 2013 – 10 de julho de 2013

Contacto direto com potenciais lojistas para o shopping de Évora.

Auditor na Oliveira Rego e Associados, SROC, Lda

1 de agosto de 2014 – 31 de outubro de 2017

Experiência de três anos como auditor na Caixa Geral de Depósitos, SA, integrando a equipa que procedeu auditoria às contas consolidadas e à análise e revisão do Sistema de Controlo Interno do Banco. Apoio no relatório trimestral da Comissão de Auditoria a ser entregue ao Ministério das Finanças. Apoio na revisão do Controlo Interno do Grupo.

Experiência de auditoria na Caixagest (Grupo CGD) – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários.

Experiência de auditoria na Fundação Culturgest (Grupo CGD).

Experiência de auditoria no Centro Hospitalar de Setúbal, E.P.E.

Experiência de auditoria na Globo Confeções, Lda (Grupo Lanidor).

Experiência de auditoria na Arneg Portuguesa, Lda.

Experiência de auditoria no Grupo Transportes António Frade, Lda.

Experiência de auditoria nos Transportes Magalhães e Bruno, Lda.

Experiência de auditoria na Cruz Vermelha Portuguesa.

Experiência de auditoria na Europastry Portugal, S.A.

Experiência de auditoria na Sociedade de Perfumarias Nally, Lda.

Auditor na Oliveira Reis e Associados, SROC, Lda

1 de novembro de 2017 – até ao presente

O promotor deste projeto, devido à sua formação baseada em gestão, alargada às áreas financeira e de controlo de gestão, aliada à sua experiência profissional, onde esteve envolvido com diversas realidades apresenta várias competências técnicas úteis à boa gestão do projeto.

Para além disso, possui um gosto peculiar pelo empreendedorismo e com a sua tenra idade já viveu em diversas cidades de Portugal, conhecendo deste modo diferentes realidades sociais podendo adequar o projeto a cada uma delas.

### **4.3 Identificação de Empresa**

A "Roof" é uma empresa que pretende prestar os mais diversos serviços relacionados com o ambiente doméstico através de uma aplicação para telemóvel, para que em todos os lares de Portugal possam chegar os mais diversos serviços que sejam necessários ao conforto e qualidade dos mesmos. A "Roof" será uma empresa onde, através de uma plataforma de uma aplicação (*app*) para *smartphone*, IOS ou Android, oferece a possibilidade aos consumidores de selecionarem os melhores profissionais, para que os preços de mercados sejam equilibrados e para que o serviço necessário seja o mais célere possível, uma vez que o utilizador terá vários profissionais dos mais diversos setores à sua disposição.

A empresa também será vantajosa para os prestadores de serviços relacionados com os lares portugueses, pois estes terão a possibilidade de incrementar a procura pelos seus serviços, a troco de uma comissão de 20% que será entregue à "Roof" por faturação de cada serviço, o que será vantajoso de qualquer modo para os prestadores de serviços, pois sem procurarem ativamente mais oportunidades de colocar os seus serviços em prática, o mercado vai até eles através da aplicação.

Em suma, a "Roof" será uma empresa que coloca no mercado, profissionais na área de prestação de serviços domésticos utilizando como forma de difusão de informação e comunicação uma aplicação de *smartphone*.

### **4.4 Análise da Envoltente**

O ambiente macroeconómico que se tem vivido em Portugal na última década tem sido de grande instabilidade, tendo sido necessário recorrer a empréstimos externos, o que se tem feito sentir no consumo privado das famílias, contudo nos últimos tempos alguns sinais de uma lenta mas positiva mudança têm surgido.

Segundo o Relatório e Contas da Caixa Geral de Depósitos (doravante CGD) de 2016, o qual se fundamenta no Instituto Nacional de Estatística (doravante INE), em 2016, a economia portuguesa registou o terceiro ano consecutivo de expansão 1,4%, após 1,6% em 2015.

Como reflexo da redução do investimento e da desaceleração do consumo privado, assistiu-se também a uma diminuição do contributo da procura interna. Contudo, o contributo da procura externa foi muito menos negativo do que no ano anterior.

Segundo o Relatório da AICEP de Março de 2017, elaborado de acordo com os dados do Banco de Portugal (doravante BdP), nos últimos cinco anos, as exportações e importações de bens e serviços registaram taxas de crescimento médias anuais de 4,2% e 2,8%, respetivamente. Em 2016, as exportações de bens e serviços verificaram um aumento de 2%, face ao ano anterior, e as importações cresceram 0,8%, tendo a taxa de cobertura alcançado 105,7%. O saldo da balança comercial de bens e serviços foi positivo entre 2012 e 2016, invertendo a tendência negativa registada anteriormente.

Em 2016, Portugal conservou uma capacidade externa de financiamento. Em percentagem do PIB, o saldo da balança corrente e de capital conservou um excedente pelo quinto ano sucessivo (Relatório e Contas CGD, 2016).

Em relação à inflação, o Índice Harmonizado de Preços ao Consumidor (IHPC) português registou, em 2016, uma taxa de variação média anual de 0,6%, após 0,5% em 2015.

No mercado de trabalho, a taxa de desemprego desceu para 11,1% em 2016, o que representa uma redução 1,3 p.p. face a 2015. (Relatório e Contas CGD 2016).

Na tabela abaixo (Tabela 1) pode ver-se a informação dos principais indicadores macroeconómicos e como esta oscilou entre 2014 e 2016 em Portugal:

**Tabela 1 - Indicadores Macroeconómicos Portugal (2014-2016)**

Indicadores Macroeconómicos Portugal (2014-2016)						
Indicadores	2014	2015	Δ 15-14	2016	Δ 16-15	Δ 16-14
Produto Interno Bruto (PIB)	0,9%	1,6%	0,7%	1,4%	-0,2%	0,5%
Consumo privado	2,3%	2,6%	0,3%	2,3%	-0,3%	0,0%
Consumo público	-0,5%	0,8%	1,3%	0,8%	0,0%	1,3%
Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF)	2,3%	4,5%	2,2%	-0,3%	-4,8%	-2,6%
Procura Interna	2,2%	2,5%	0,3%	1,5%	-1,0%	-0,7%
Exportações	4,3%	6,1%	1,8%	4,4%	-1,7%	0,1%
Importações	7,8%	8,2%	0,4%	4,4%	-3,8%	-3,4%
Taxa de Inflação (IHPC)	-0,2%	0,5%	0,7%	0,6%	0,1%	0,8%
Taxa de desemprego	13,9%	12,4%	-1,5%	11,1%	-1,3%	-2,8%

Fonte: Relatório e Contas CGD 2016

Com base na análise da tabela acima é importante referir que o PIB aumentou 0,5% no último triénio, assim como existiu também uma diminuição de 2,8% na taxa de desemprego,

sendo estes dois indicadores de extrema importância na saúde económico-financeira de um país, podendo-se afirmar, ainda que lentamente, que se tem evoluído internamente de uma forma positiva.

Para uma melhor e mais detalhada análise, a análise SWOT surge como uma ferramenta interessante, esta indica-nos o ambiente envolvente do negócio, uma vez que é uma ferramenta de planeamento estratégico onde se analisam quatro cenários (*Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats*). De seguida será exposta uma análise desses cenários para o projeto "*Roof*".

Figura 1 - Análise SWOT

<p><b>Strengths</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil acesso/conforto</li> <li>• Criação de oportunidades</li> <li>• Rapidez na prestação do serviço</li> <li>• A qualidade</li> <li>• Acesso a diversos prestadores de serviço</li> <li>• Pagamento <i>at the moment</i></li> </ul>	<p><b>Weaknesses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necessidade de possuir um <i>smartphone</i></li> <li>• Pagamento <i>at the moment</i></li> <li>• O prestador de serviços ser desconhecido</li> <li>• O pagamento não poder ser em numerário</li> </ul>
<p><b>Opportunities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidade de expansão</li> <li>• Oportunidade de crescimento contínuo</li> <li>• Oportunidade de desenvolvimento contínuo</li> <li>• Oportunidade de estabelecer ligação</li> </ul>	<p><b>Threats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Os consumidores preferirem métodos tradicionais</li> <li>• Os consumidores optarem por produtos semelhantes</li> <li>• O prestador de serviços ficar com o contacto de alguns clientes</li> </ul>

Fonte: Elaborado pelo autor

*Strengths* - Os pontos fortes que este projeto apresenta são:

- O fácil acesso/conforto que o consumidor pode ter até encontrar um prestador de serviços, capacitado à resolução do seu problema;
- A criação de oportunidades de negócio para os prestadores de serviço, dando-lhes a oportunidade de chegarem a mais lares;
- A rapidez na prestação de serviços, desde que o consumidor procura alguém que lhe solucione o problema, até o problema ser solucionado;
- A qualidade do serviço, uma vez que a aplicação terá uma monitorização através da votação dos consumidores no serviço prestado, este tenderá sempre a ser de qualidade elevada;
- O acesso a diversos prestadores de serviços para o mesmo tipo de serviço, usufruindo assim de um maior leque de escolhas possíveis.

- O pagamento ter de ser feito no momento em que o serviço é prestado, acabando assim com os prazos de pagamento que surgem neste mercado a pedido dos consumidores (força para o prestador de serviço, todavia fraqueza para os consumidores);

*Weaknesses* - Os pontos fracos que o projeto apresenta são:

- A necessidade do utilizador/consumidor possuir um *smartphone*;
- O pagamento ter de ser feito no momento em que o serviço é prestado, acabando assim com os prazos de pagamento que surgem neste mercado a pedido dos consumidores (fraqueza para os consumidores, contudo força para o prestador de serviço);
- O prestador de serviços não ser uma pessoa conhecida pessoalmente pelo consumidor, sendo também comum em zonas mais do interior se recorrer a alguém chegado para a resolução dos problemas domésticos;
- O pagamento não pode ser pago em numerário.

*Opportunities* - As principais oportunidades que caracterizam este negócio são:

- Oportunidade de expansão para outros mercados externos;
- Oportunidade de crescimento contínuo uma vez que acompanha o desenvolvimento tecnológico;
- Oportunidade de desenvolvimento contínuo uma vez que se trata de uma aplicação;
- Oportunidade de estabelecer uma forte conexão entre consumidores e prestadores e serviço deste ramo;

*Threats* - As principais ameaças que caracterizam este negócio são:

- Os consumidores serem numa fase inicial reticentes à mudança do método tradicional;
- Os consumidores optarem por produtos semelhantes (contudo com as suas diferenças);
- O prestador de serviços ficar com o contacto de alguns clientes que conhece através da aplicação, passando a prestar os serviços a algumas pessoas sem recorrer à aplicação.

Este é o cenário da análise envolvente ao negócio, que se afigura um desafio, contudo interessante e que desperta interesse por ter um potencial de sucesso médio alto.

## 4.5 Mercado

O mercado dos serviços necessários ao domicílio não é um mercado supérfluo, pois estes serviços, mesmo que, por vezes, sejam necessários apenas para maior conforto, muitas vezes são também indispensáveis. Estando este mercado sempre presente no quotidiano das famílias portuguesas, é, assim, um mercado contínuo, onde será sempre necessário que os prestadores de serviços relacionados com serviços em imóveis, ponham o seu *know-how* em prática ao longo do tempo.

Por sua vez, o mercado das tecnologias de informação é um mercado em constante evolução, no qual a sociedade já vai acompanhando o seu crescimento e estará bem enraizado no nosso país num futuro próximo. Tendencialmente, será comum as pessoas possuírem um *smartphone*, onde possam usufruir das suas aplicações.

Posto isto, será um mercado a explorar, com um crescimento exponencial, que apresenta sérias condições para o sucesso do empreendimento.

### 4.5.1 Dimensão do Mercado

Numa primeira fase o mercado alvo, e de implementação do projeto, será o mercado português, sendo o objetivo de, no máximo nos primeiros dois meses, a aplicação estar funcional em todo o território continental e nos três primeiros meses no continente e ilhas.

A "*Roof*" poderá vir a ser útil a todas as famílias portuguesas, pois na ótica do consumidor poderão satisfazer-se as suas necessidades domésticas de uma forma mais prática, com maior comodidade e com selo de qualidade. Por outro lado, na ótica do prestador de serviços, este tem a oportunidade de promover e pôr em prática com mais regularidade os seus serviços, para isto apenas terá de se filiar com a "*Roof*" e garantir a qualidade nos serviços que presta, podendo, assim, impulsionar o seu negócio.

A "*Roof*" pretende liderar o segmento de aplicações que disponibilizam serviços necessários ao lar dos portugueses, para isto irá ser feito um forte investimento inicial em *marketing* e será sempre do interesse comum de todos os intervenientes a garantia da melhor qualidade.

Visto a necessidade de desenvolvimento do nosso país, o interesse é numa fase inicial solidificar a marca dentro do território português e numa fase posterior, em caso de sucesso, proceder à expansão para novos mercados de pouco risco, começando pelo espanhol de modo a garantir toda a Península Ibérica. Não existe o interesse de expansão para mercados com

mão-de-obra barata, com muita população, mas com elevado risco, pois este projeto não necessita de matérias-primas, apenas de mercados regulados e controlados, para que haja a possibilidade de um crescimento sustentável e bem-sucedido.

#### **4.5.2 Concorrentes, Clientes e as Cinco forças de *Porter***

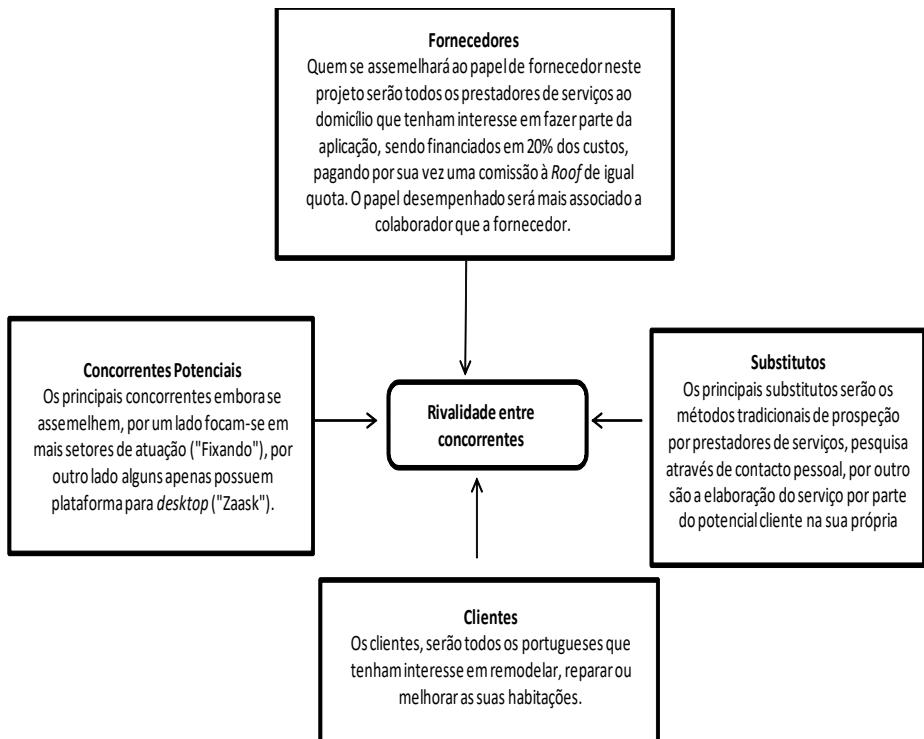
Os clientes alvo da aplicação, numa fase inicial, são todos os portugueses que de um modo ou de outro necessitem de serviços no seu lar, ou no lar onde habitam. A "Roof" ambiciona ter a capacidade de chegar a casa de todos os portugueses em todo o território nacional, tanto no sul como no norte, assim como no litoral e interior e nas ilhas, esta ambição enquadra-se na perfeição nas características da ambição, que pode ter prestadores de serviços em qualquer parte do país, desde que os mesmos pretendam aderir.

Em relação aos concorrentes, são identificados abaixo os que mais se assemelharam à "Roof" e as suas características:

- "Zaask" – existe em Portugal, contudo apenas existe em plataforma *desktop* e não se foca apenas no mercado dos serviços prestados às habitações;
- "Fixando" – a fixando será o principal concorrente da "Roof", esta entidade existe em Portugal, apresenta plataforma via *desktop* e via *smartphone*, diferencia-se apenas por não se focar apenas em serviços relacionados com habitações, diversificando mais um pouco o seu foco. A "Roof" não tem interesse na dispersão do seu foco, uma vez que quer fazer o melhor possível em todo o tipo de serviço de construção, reparo ou remodelação de habitações, exigindo sempre a qualidade máxima nos seus serviços.

Para uma análise mais completa foi aplicado o modelo das cinco forças de *Porter*, este modelo oferece informações importantes a qualquer empresa em início de atividade auxiliando o seu planeamento estratégico. Na imagem seguinte encontra-se o resumo do mesmo:

Figura 2 - Análise das Forças de Porter



Fonte: Elaborado pelo autor

Em situações de elevada rivalidade entre concorrentes será importante adotar estratégias como redução das taxas de comissão aplicadas aos prestadores de serviços ou fazer promoções.

## 4.6 Modelo de Negócio, *Marketing* e Recursos Humanos

### 4.6.1 Modelo de Negócio *Roof*

O modelo de negócio da "*Roof*" é um modelo que recorre ao *outsourcing* dos prestadores de serviços e chega diretamente aos clientes via plataforma de *smartphone*. Este modelo gera capital através de comissões dos prestadores de serviços, sendo estes apoiados nos custos dos seus serviços. Por outro lado, também entrará em caixa capital através de publicidade na aplicação.

#### **4.6.2 Marketing**

O marketing é uma área que não deverá ser menosprezada, deste modo pretende-se realizar um grande investimento em publicidade no ano zero, canalizando um montante substancial, quer para publicidade através de rádio e televisão, quer para publicidade digital e jornais, de maneira a que se dê a conhecer a aplicação a todos os possíveis consumidores. Este forte investimento em publicidade tem elevadas probabilidades de gerar benefícios económicos futuros, contudo os mesmos não poderão ser reconhecidos em balanço uma vez que a entidade não possui controlo sobre os clientes.

Recorrer-se-á ao canal direto como forma de distribuição e comunicação com todos os prestadores de serviço, apresentando presencialmente a aplicação, para que os mesmos sejam cativados e elucidados, de modo a que optem por aderir à aplicação para promoverem os seus serviços.

A formação dos preços por sua vez, não é decidida nem controlada pela "Roof", uma vez que a "Roof" funciona através de comissões pagas e recebidas. Quem controla os preços são os prestadores de serviços, como a aplicação terá mais que um prestador para cada área disponível, e cada prestador terá o seu preço, o preço de venda autorregular-se-á pelo mercado.

#### **4.6.3 Recursos Humanos**

Numa fase inicial, os recursos humanos que a "Roof" irá precisar serão, para além de todos os prestadores de serviços que queiram aderir, de dois sócios e de um colaborador.

Pretende-se que o sócio fundador desempenhe funções de CEO uma vez que deverá ser quem melhor conhece o projeto, o sócio fundador deverá deste modo ter formação superior em gestão ou áreas similares e conhecimentos profundos de finanças, contabilidade e fiscalidade, não excluindo alguma suscetibilidade para o marketing e recursos humanos. Para além disso é necessário que tenha sentido de responsabilidade, que seja motivador, solidário com a restante equipa e que disponha de um perfil com capacidades de liderança.

O segundo sócio que desempenhará funções de CFO terá, deste modo, de ter um foco menos alargado, mas mais incisivo nas áreas financeiras, sendo imprescindível a sua formação superior em gestão ou áreas similares e a sua experiência profissional em áreas de maior foco financeiro. O CFO deverá ser crítico e flexível, de modo a melhorar processos.

O colaborador que se pretende contratar numa fase inicial desempenhará tarefas comerciais e administrativas, pretende-se que este colaborador tenha como formação mínima o 12ºano, que tenha tido alguma experiência comercial, que seja dinâmico, pró-ativo, dedicado às suas tarefas e que seja uma pessoa disposta a aprender e adquirir conhecimento.

Nota de que se pretende que os dois sócios também assumam um papel comercial, pelo menos numa fase mais embrionária do projeto.

Não serão feitas despesas relativas a salários elevadas com nenhum dos sócios nem com o colaborador, pelo menos durante os cinco anos iniciais, ajustando-se e renegociando-se os salários apenas quando a empresa esteja bem sedimentada no mercado.

## 4.7 Análise Económico Financeira

### 4.7.1 Investimento

O investimento global totaliza um total de 21.195,41€, dividindo-se este valor entre ativo intangível 6.368,00€ e tangível 14.827,41€ (vide anexo).

Na tabela seguinte apresenta-se a decomposição do investimento global:

**Tabela 2 - Mapa de Investimento**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
ACTIVOS INTANGÍVEIS:							
Projectos de desenvolvimento	4 700,00						
Propriedade industrial	1 668,00						
<b>TOTAL DE ACTIVOS INTANGÍVEIS</b>	<b>6 368,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
ACTIVOS TANGÍVEIS:							
Equipamento de Transporte	12 187,00						
Equipamento Administrativo	2 640,41						
Computadores	2 192,67						
Smartphones	365,82						
Impressora	81,92						
<b>TOTAL DE ACTIVOS TANGÍVEIS</b>	<b>14 827,41</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>21 195,41</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

O investimento global será integralmente realizado no ano 0. Deverá ser tido em conta que apenas existirá investimento em capital fixo, uma vez que não será necessário investimento em capital circulante, face aos pressupostos do negócio que definem que tanto os pagamentos como os recebimentos serão *at the moment*, e não é aplicável a existência de inventários.

Segundo o art.º 1º do decreto regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro podem ser objeto de depreciação ou amortização os elementos do ativo sujeitos a deperecimento, considerando-se como tais os ativos fixos tangíveis, os ativos intangíveis, os ativos biológicos que não sejam consumíveis e as propriedades de investimento contabilizados ao custo histórico que, com carácter sistemático, sofrerem perdas de valor resultantes da sua utilização ou do decurso do tempo. O método de cálculo das depreciações e amortizações adotado pelo "Roof" vai de encontro ao art.º 5 do decreto regulamentar n.º 25/2009, sendo este denominado como método da linha reta desde a atualização do decreto acima referido através do decreto regulamentar nº4/2015 de 22 de abril. O método de linha reta pressupõe a aplicação das taxas apresentadas na tabela 1 e 2 do decreto regulamentar n.º 25/2009 durante a vida útil do ativo, sendo a taxa constante ao longo desse período.

Na tabela seguinte são decompostas as depreciações e amortizações afetas aos ativos do projeto, utilizando a tabela II, taxas genéricas, como referência para as taxas de depreciação e amortização, não estando a atividade afeta a taxas específicas:

**Tabela 3 - Plano de depreciações e amortizações do investimento**

DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	TAXA	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL	(Euros)
ACTIVOS INTANGÍVEIS:									
Projectos de desenvolvimento	33%	2 122,67	2 122,67	2 122,67				6 368,00	
Propriedade industrial	33%	1 566,67	1 566,67	1 566,67				4 700,00	
		556,00	556,00	556,00				1 668,00	
ACTIVOS TANGÍVEIS:									
Equipamento de Transporte	25%	3 878,11	3 878,11	3 878,11	3 119,91	73,16		14 827,41	
Equipamento Administrativo		3 046,75	3 046,75	3 046,75	3 046,75			12 187,00	
Computadores		831,36	831,36	831,36	73,16	73,16		2 640,41	
Smartphones	20%	730,89	730,89	730,89				2 192,67	
Impressora	33%	73,16	73,16	73,16	73,16	73,16		365,82	
		27,31	27,31	27,31				81,92	
<b>TOTAL</b>		<b>6 000,78</b>	<b>6 000,78</b>	<b>6 000,78</b>	<b>3 119,91</b>	<b>73,16</b>	<b>0,00</b>	<b>21 195,41</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

No plano de depreciações e amortizações acima, pode-se verificar que todo o ativo estará amortizado ao fim de 5 anos, sendo o ativo com maior vida útil os *smartphones*, todo o ativo intangível será amortizado em 3 anos, assim como os computadores e a impressora, por último o equipamento de transporte tem uma vida útil de 4 anos.

#### 4.7.1.1 Composição do Ativo Intangível

O ativo intangível é composto pelas seguintes rúbricas:

- Propriedade industrial – A propriedade industrial é composta pela patente, sendo o valor desta de 1.668€ para o período de 2018 a 2023 (278€/ano segundo o Instituto Nacional da Propriedade Industrial).

- Projetos de desenvolvimento – Os projetos de desenvolvimento compreendem a implementação de *Layout (desktop e mobile)* desenhado pela empresa Lavinci, assim como desenvolvimento da aplicação por parte desta mesma empresa, perfazendo um total de 4.700€. Na figura abaixo pode-se ver o resumo do tempo de execução e plano de pagamento para o desenvolvimento da *app*.

**Figura 3 - Tempo de execução e plano de pagamento *app***



**Condições**  
Tempo de execução e plano de pagamento – **Desenvolvimento de APP**

Condições comerciais - Website

- O tempo estimado para execução deste projeto será de 8 semanas de desenvolvimento.
- Condições de pagamento: 50% na adjudicação, 25% a 30 dias e 25% na aceitação, a pronto pagamento.
- A presente proposta é válida por 30 dias.
- O valor total do projecto será de 4900€ + IVA

DESENVOLVIMENTO DE WEBSITE	VALOR TOTAL *
Implementação de layout (desktop e mobile)	700 €
Desenvolvimento de APP	4000 €
Manutenção técnica anual**	200 €
<b>TOTAL</b>	<b>4900 €</b>

\*Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.  
\*\* A manutenção técnica contempla a auditoria de segurança semanal, upgrades, acompanhamento ao servidor e apoio técnico anual;

Fonte: Orçamento Lavinci

#### **4.7.1.2 Composição do Ativo Tangível**

O ativo tangível é composto por equipamento de transporte e por equipamento administrativo.

- Equipamento de Transporte – O equipamento de transporte será composto por uma viatura comercial, um Peugeot 208 de três portas, no valor de 12.187€ (vide anexo).
- Equipamento Administrativo – Uma vez que o escritório arrendado já se encontra mobilado (vide anexo), o equipamento administrativo necessário é composto por 3

computadores, por três *smartphones* e uma impressora, perfazendo um investimento total de 2.640,41€.

#### **4.7.2 Vendas e Serviços Prestados**

De modo a calcular as vendas e os serviços prestados, começou-se por definir quais os tipos de serviços ao domicílio que serão prestados, posto isto, foi estimada a quantidade de serviços prestados por dia para cada rúbrica, por juízo de valor.

Foi tido em consideração que não serão prestados muitos serviços através da aplicação numa fase inicial e também se teve consideração a sazonalidade dos serviços.

Posteriormente, a quantidade de serviços prestada por dia foi transformada num mapa de serviço prestado por hora/dia, de modo a facilitar a leitura.

Na tabela seguinte é apresentado a previsão da quantidade de serviços a ser prestada por hora em cada mês, foram consideradas 24h diárias, pois será este o tempo por dia que a aplicação estará operacional:

**Tabela 4 - Quantidade de serviços prestada por hora em cada mês**

RÚBRICAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>Mercado App Roof</b>												
Mercado Eletricistas	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
Avarias Elétricas	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
Antenas TVs (Instalação)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ar Condicionado (Instalação)	0,01	0,01	0,01	0,02	0,08	0,21	0,21	0,21	0,17	0,02	0,01	0,01
Estores (Instalação)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
<b>Mercado Pintores</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,08</b>	<b>0,17</b>	<b>0,54</b>	<b>0,54</b>	<b>0,42</b>	<b>0,38</b>	<b>0,21</b>	<b>0,08</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Interiores	0,00	0,00	0,08	0,17	0,21	0,21	0,21	0,17	0,08	0,08	0,00	0,00
Exteriores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	0,33	0,21	0,21	0,13	0,00	0,00	0,00
<b>Mercado Alvenaria</b>	<b>0,42</b>	<b>0,42</b>	<b>0,42</b>	<b>0,42</b>	<b>0,58</b>	<b>0,58</b>	<b>0,58</b>	<b>0,58</b>	<b>0,58</b>	<b>0,42</b>	<b>0,42</b>	<b>0,42</b>
Cozinha	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Sala/Quartos	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
WC	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Exterior	0,04	0,04	0,04	0,04	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,04	0,04	0,04
<b>Mercado Canalização</b>	<b>0,20</b>	<b>0,20</b>	<b>0,20</b>	<b>0,18</b>	<b>0,18</b>	<b>0,18</b>	<b>0,18</b>	<b>0,18</b>	<b>0,18</b>	<b>0,20</b>	<b>0,20</b>	<b>0,20</b>
Avarias	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Máquinas de cozinha (Instalação)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Autoclismo/Sanitais/WC (Instalação)	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Aquecimento Central/Caldeira (Instalação)	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
Gás (Instalação)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Mercado Mudanças</b>	<b>0,20</b>											
Menos de 50km	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Entre 50km e 100km	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mais 100km	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
<b>Mercado Jardinagem</b>	<b>0,08</b>	<b>0,17</b>	<b>0,17</b>	<b>0,25</b>	<b>0,46</b>	<b>0,42</b>	<b>0,38</b>	<b>0,38</b>	<b>0,29</b>	<b>0,25</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>
Construção	0,00	0,00	0,00	0,08	0,21	0,17	0,13	0,13	0,13	0,08	0,00	0,00
Manutenção	0,08	0,17	0,17	0,17	0,25	0,25	0,25	0,25	0,17	0,17	0,08	0,08
<b>Mercado Limpezas</b>	<b>0,63</b>											
Cozinha	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
Sala/Quartos/Garagem	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
WC	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
<b>Mercado Decorações</b>	<b>0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,04</b>	<b>0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>0,04</b>
Interiores	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Exteriores	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
Festas	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3,51</b>	<b>4</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Numa segunda fase foram estimados os custos hora dos serviços prestados, em primeiro lugar com Base no Boletim do Trabalho e do Emprego para todos os serviços que foram possíveis, sendo para todos, exceto para o mercado das mudanças. Para o mercado das mudanças foram tomados como base valores pesquisados na *internet* (vide anexo) e através de diálogo pessoal com trabalhadores da área.

Para o cálculo do custo da mão-de-obra foi considerada a percentagem de serem necessário uma ou duas pessoas para prestarem o serviço, deste modo utilizou-se uma percentagem de 50%, ou seja, admitiu-se por juízo de valor que em 50% dos serviços são necessárias duas pessoas e em outros 50% é necessária apenas uma. Abaixo segue a decomposição dos custos hora da mão-de-obra:

**Tabela 5 - Custo da Mão de Obra**

<b>RÚBRICAS</b>	<b>Custo Mão de Obra</b>	<b>2 Pessoas 50%</b>	<b>Total Custo Mão de Obra</b>
			(Euros)
<b>Mercado App Roof</b>			
<b>Mercado Eletricistas</b>			
Avarias Elétricas	4,50	2,25	6,76
Antenas TV's (Instalação)	4,50	2,25	6,76
Ar Condicionado (Instalação)	4,50	2,25	6,76
Estores (Instalação)	4,50	2,25	6,76
<b>Mercado Pintores</b>			
Interiores	3,75	1,88	5,63
Exteriores	3,75	1,88	5,63
<b>Mercado Alvenaria</b>			
Cozinha	3,75	1,88	5,63
Sala/Quartos/Garagem	3,75	1,88	5,63
WC	3,75	1,88	5,63
Exterior	3,75	1,88	5,63
<b>Mercado Canalização</b>			
Avarias	3,75	1,88	5,63
Máquinas de cozinha (Instalação)	3,75	1,88	5,63
Autoclismo/Sanitas/WC (Instalação)	3,75	1,88	5,63
Aquecimento Central/Caldeira (Insta	3,75	1,88	5,63
Gás (Instalação)	3,75	1,88	5,63
<b>Mercado Mudanças</b>			
Menos de 50km	15,00	7,50	22,50
Entre 50km e 100km	22,50	11,25	33,75
Mais 100km	33,75	16,88	50,63
<b>Mercado Jardinagem</b>			
Construção	3,37	1,68	5,05
Manutenção	3,37	1,68	5,05
<b>Mercado Limpezas</b>			
Cozinha	3,62	1,81	5,43
Sala/Quartos/Garagem	3,62	1,81	5,43
WC	3,62	1,81	5,43
<b>Mercado Decorações</b>			
Interiores	4,37	2,18	6,55
Exteriores	4,37	2,18	6,55
Festas	4,37	2,18	6,55

Fonte: Elaborado pelo autor

Em segundo lugar foram calculados, os custos dos possíveis materiais necessários à prestação de cada serviço após o apuramento do custo dos materiais, (ao valor do material foi retirado o IVA e dividido pelo número de horas de trabalho diárias, de modo a obter o custo de material hora), numa fase seguinte foi realizado um inquérito (com uma amostra de 142 pessoas) de modo a perceber as percentagens de pessoas que preferiam adquirir o material à

*priori*, ou preferiam adquirir a quem presta o serviço (vide anexo). De seguida são apresentados os resultados do inquérito:

**Tabela 6 - Percentagens de Resposta ao Inquérito sobre a Aquisição do Material**

%	Aquisição materiais à priori	Aquisição de materiais ao prestador	% à priori	% ao prestador
Avarias Elétricas	38	104	27%	73%
Antenas TV's (Instalação)	21	121	15%	85%
Ar Condicionado (Instalação)	19	123	13%	87%
Estores (Instalação)	30	112	21%	79%
Pintura Interiores	94	48	66%	34%
Pintura Exteriores	75	67	53%	47%
Obras Cozinha	58	84	41%	59%
Obras Sala/Quartos/Garagem	62	80	44%	56%
Obras WC	55	87	39%	61%
Obras Exterior	44	98	31%	69%
Avarias na Canalização	25	117	18%	82%
Máquinas de cozinha (Instalação)	46	96	32%	68%
Autoclismo/Sanitas/WC (Instalação)	50	92	35%	65%
Aquecimento Central/Caldeira (Instalação)	20	122	14%	86%
Gás (Instalação)	19	123	13%	87%
Construção de Jardim	68	74	48%	52%
Manutenção Jardim	87	55	61%	39%
Limpeza Cozinha	126	16	89%	11%
Limpeza Sala/Quartos/Garagem	125	17	88%	12%
Limpeza WC	123	19	87%	13%
Decoração Interiores	120	22	85%	15%
Decoração Exteriores	112	30	79%	21%
Decoração Festas	98	44	69%	31%

Fonte: Elaborado pelo autor

Seguidamente, foi multiplicado o valor hora dos materiais necessários (vide anexo), pela percentagem de aquisição de materiais ao prestador, sendo por último multiplicado o valor dos materiais necessários a cada serviço por 25%, representativos de outros materiais que não estejam presentes no cálculo, esse valor dos 25% foi adicionado ao valor dos materiais multiplicados pela percentagem de aquisição ao prestador, obtendo-se assim o custo hora da matéria-prima, que está representado na tabela 7.

**Tabela 7 - Custo Matéria - Prima**

RÚBRICAS	Materiais Primas						Percentagem do consumidor requisitar o material ou só a mão de obra (Inquérito)	Outros Gastos Gerais (25% sobre o material)	Total MP e Outros (Euros)
<b>Mercado App Roof</b>	1	2	3	4	5	Total	%		
Mercado Eletricistas									
Avarias Elétricas	Limite Sobretenção	Disjuntor							
	15,1422764	5,3851626							
Antenas TV's (Instalação)									
	5,08028455								
Ar Condicionado (Instalação)	A/C								
	52,8445122								
Estores (Instalação)	Estores	Kit Motorização	Motor Persiana						
	4,86788618	28,3536585	18,1910569						
Mercado Pintores									
Interiores	Tinta 40L								
	10,5589431								
Exteriores	Tinta 60L								
	9,75203252								
Mercado Alvenaria									
Cozinha	Cimento 50kg	Cozinha	Areia 50kg	Tinta 10L					
	0,53861789	25,304878	0,24390244	2,63973577					
	Cimento 100kg	Areia 100kg	Tinta 10L						
Sala/Quartos/Garagem									
	1,07723577	0,48780488	2,63973577						
	Cimento 25kg	Areia 25kg	Tinta 8L	Cabina de Duche					
WC									
	0,26930894	0,12195122	2,11178862	27,3373984					
Exterior	Cimento 150kg	Areia 150kg	Tinta 30L						
	1,61585366	0,73170732	4,87601626						
Mercado Canalização									
Avarias	Limpador de Canalização								
	1,34044715								
Máquinas de cozinha (Instalação)	Máquina de Loiça								
	50,8119919								
Autoclismo/Sanitas/WC (Instalação)	Sanita								
	23,2723577								
Aquecimento Central/Caldeira (Instalação)	Caldeira								
	162,5								
Gás (Instalação)	Esquentador								
	21,2398374								
Mercado Mudanças									
Menos de 50km	0	0	0	0		0	0	0	0,00
Entre 50km e 100km	0	0	0	0		0	0	0	0,00
Mais 100km	0	0	0	0		0	0	0	0,00
Mercado Jardinagem									
Construção	Churrasquei								
	14,1260163								
Manutenção	Adubo Universal								
	2,43800813	0	0	0					
Mercado Limpezas									
Cozinha	Absorvente de Gordura	Lixívia	Lava tudo	Creme de Limpeza	Limpa Canos				
	1,41768293	0,43597561	0,41158537	0,3546748	0,65955285	3,279472	0,369518	11%	0,819868
Sala/Quartos/Garagem	Abrihantador	Lixívia	Lava tudo	Cera					
	1,52337398	0,43597561	0,41158537	0,56808943		2,939024	0,351855	12%	0,734756
WC	Lava tudo	Lixívia	Limpa Canos	Creme de Limpeza	Abrihantador	1,52337398	3,385163	0,452944	1,30
	0,41158537	0,43597561	0,65955285	0,3546748					
Mercado Decorações	Sofá	Móvel							
Interiores	86,2804878	13,1097561	0	0		99,39024	15,39849	15%	24,84756
Exteriores	23,2723577	0	0	0		23,27236	4,916695	21%	5,818089
Festas	Lanternas de Papel	Bóias/Insufláveis				7,45935	2,311348	31%	1,864837
	1,51422764	5,94512195	0	0					4,18

Fonte: Elaborado pelo autor

Após estarem definidas as quantidades de serviços prestadas, elaborou-se o mapa de custos mensal dos serviços prestados, efetuando-se tendo em conta a quantidade de serviços prestados por hora (multiplicando pelas 24 horas que a aplicação está disponível) e posteriormente considerando o número de dias do mês, o custo da mão de obra e o custo da matéria prima. Tendo em conta esses pressupostos, calculou-se o custo de serviço anual por mercado, obtendo-se o custo anual que o prestador tem com os serviços prestados. Pode-se observar o detalhe na seguinte tabela:

**Tabela 8 - Custo dos Serviços por Ano**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	249 317	309 153	364 800	430 464	482 120	539 974
Mercado Pintores	62 061	76 955	90 807	107 152	120 011	134 412
Mercado Alvenaria	366 046	453 897	535 598	632 006	707 847	792 788
Mercado Canalização	205 433	254 737	300 590	354 696	397 260	444 931
Mercado Mudanças	43 629	54 100	63 838	75 329	84 368	94 492
Mercado Jardinagem	120 820	149 817	176 784	208 605	233 638	261 675
Mercado Limpezas	35 374	43 864	51 760	61 076	68 405	76 614
Mercado Decorações	97 226	120 560	142 261	167 868	188 012	210 574
<b>TOTAL</b>	<b>1 179 906</b>	<b>1 463 083</b>	<b>1 726 438</b>	<b>2 037 197</b>	<b>2 281 660</b>	<b>2 555 460</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Na tabela acima está também refletida uma taxa de crescimento do negócio para cada ano, sendo esta taxa definida através de juízo de valor, contudo de uma forma prudente, em 2019, sendo 2018 um ano de forte investimento em *marketing* espera-se um crescimento de 2% por mês, em 2020 e 2021 espera-se um crescimento mais moderado, de 1,5% mês, por fim em 2022 e 2023 ano espera-se que o crescimento comece a abrandar ficando-se pelo 1% mensal.

Admitiu-se que o prestador de serviços tenha uma receita bruta anual, com uma margem de lucro de 25%, apresenta-se na tabela seguinte:

**Tabela 9 - Receita Bruta Ano (25% Margem de Lucro)**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	311 646	386 441	456 000	538 080	602 650	674 968
Mercado Pintores	77 576	96 194	113 509	133 940	150 013	168 015
Mercado Alvenaria	457 557	567 371	669 498	790 007	884 808	990 985
Mercado Canalização	256 792	318 422	375 738	443 370	496 575	556 164
Mercado Mudanças	54 536	67 625	79 797	94 161	105 460	118 115
Mercado Jardinagem	151 025	187 272	220 980	260 757	292 048	327 093
Mercado Limpezas	44 218	54 830	64 699	76 345	85 507	95 768
Mercado Decorações	121 532	150 700	177 826	209 835	235 015	263 217
<b>TOTAL</b>	<b>1 474 882</b>	<b>1 828 854</b>	<b>2 158 047</b>	<b>2 546 496</b>	<b>2 852 075</b>	<b>3 194 325</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Partindo das tabelas 8 e 9 obteve-se a receita líquida por parte dos prestadores de serviços, subtraindo aos custos a receita bruta, obtendo-se o seguinte detalhe:

**Tabela 10 - Receita Líquida**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	62 329	77 288	91 200	107 616	120 530	134 994
Mercado Pintores	15 515	19 239	22 702	26 788	30 003	33 603
Mercado Alvenaria	91 511	113 474	133 900	158 001	176 962	198 197
Mercado Canalização	51 358	63 684	75 148	88 674	99 315	111 233
Mercado Mudanças	10 907	13 525	15 959	18 832	21 092	23 623
Mercado Jardinagem	30 205	37 454	44 196	52 151	58 410	65 419
Mercado Limpezas	8 844	10 966	12 940	15 269	17 101	19 154
Mercado Decorações	24 306	30 140	35 565	41 967	47 003	52 643
<b>TOTAL</b>	<b>294 976</b>	<b>365 771</b>	<b>431 609</b>	<b>509 299</b>	<b>570 415</b>	<b>638 865</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Posteriormente a estarem calculados os custos e a receita dos prestadores de serviços, de acordo com os pressupostos do projeto, aplicou-se a comissão de 20% que a "Roof" irá lucrar a estes valores. Assim sendo, calcularam-se os custos que a "Roof" irá ter, uma vez que comissiona 20% dos lucros terá de assumir 20% dos custos e receber 20% da receita bruta, de seguida são apresentados os custos dos serviços prestados, a receita bruta e o lucro da "Roof":

**Tabela 11 - CPS Roof**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	49 863	61 831	72 960	86 093	96 424	107 995
Mercado Pintores	12 412	15 391	18 161	21 430	24 002	26 882
Mercado Alvenaria	73 209	90 779	107 120	126 401	141 569	158 558
Mercado Canalização	41 087	50 947	60 118	70 939	79 452	88 986
Mercado Mudanças	8 726	10 820	12 768	15 066	16 874	18 898
Mercado Jardinagem	24 164	29 963	35 357	41 721	46 728	52 335
Mercado Limpezas	7 075	8 773	10 352	12 215	13 681	15 323
Mercado Decorações	19 445	24 112	28 452	33 574	37 602	42 115
<b>TOTAL</b>	<b>235 981</b>	<b>292 617</b>	<b>345 288</b>	<b>407 439</b>	<b>456 332</b>	<b>511 092</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

**Tabela 12 - Receita Roof**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	62 329	77 288	91 200	107 616	120 530	134 994
Mercado Pintores	15 515	19 239	22 702	26 788	30 003	33 603
Mercado Alvenaria	91 511	113 474	133 900	158 001	176 962	198 197
Mercado Canalização	51 358	63 684	75 148	88 674	99 315	111 233
Mercado Mudanças	10 907	13 525	15 959	18 832	21 092	23 623
Mercado Jardinagem	30 205	37 454	44 196	52 151	58 410	65 419
Mercado Limpezas	8 844	10 966	12 940	15 269	17 101	19 154
Mercado Decorações	24 306	30 140	35 565	41 967	47 003	52 643
<b>TOTAL</b>	<b>294 976</b>	<b>365 771</b>	<b>431 609</b>	<b>509 299</b>	<b>570 415</b>	<b>638 865</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

**Tabela 13 - Margem de Lucro Anual Roof**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Mercado App Roof</b>						
Mercado Eletricistas	12 466	15 458	18 240	21 523	24 106	26 999
Mercado Pintores	3 103	3 848	4 540	5 358	6 001	6 721
Mercado Alvenaria	18 302	22 695	26 780	31 600	35 392	39 639
Mercado Canalização	10 272	12 737	15 030	17 735	19 863	22 247
Mercado Mudanças	2 181	2 705	3 192	3 766	4 218	4 725
Mercado Jardinagem	6 041	7 491	8 839	10 430	11 682	13 084
Mercado Limpezas	1 769	2 193	2 588	3 054	3 420	3 831
Mercado Decorações	4 861	6 028	7 113	8 393	9 401	10 529
<b>TOTAL</b>	<b>58 995</b>	<b>73 154</b>	<b>86 322</b>	<b>101 860</b>	<b>114 083</b>	<b>127 773</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Para além dos ganhos através da prestação de serviços, é também intencionado, existirem ganhos com publicidade na aplicação, estes ganhos nunca serão muito elevados, portanto foram estimados valores objetivos que se pretendem atingir em publicidade para o ano 2018 e aplicando a taxa de crescimento das vendas para os anos seguintes, abaixo segue o detalhe:

**Tabela 14 - Ganhos com publicidade**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	24%	18%	18%	12%	12%
Publicidade objetivo s/IVA	3 000	3 720	4 390	5 180	5 801	6 497					
IVA a liquidar	690	856	1 010	1 191	1 334	1 494					
<b>TOTAL</b>	<b>3 690</b>	<b>4 576</b>	<b>5 399</b>	<b>6 371</b>	<b>7 136</b>	<b>7 992</b>					

Fonte: Elaborado pelo autor

A publicidade da aplicação prevê-se que cresça de acordo com o crescimento do negócio. O valor de 3.000€ é um valor objetivo que se pretende negociar com os interessados em ter painéis publicitários na aplicação, a este valor terá de ser acrescido o imposto sobre o valor acrescentado (IVA).

#### **4.7.3 Análise de custos**

Nesta secção serão identificados e analisados os custos do projeto. Os gastos totais do projeto do ano 2018 ao ano 2023 totalizam um valor de 326.584,73€ no ano 2018, de 364.262,85€ no ano 2019, de 414.328,95€ no ano 2020, de 472.947,92€ no ano 2021, de 518.477,03€ no ano 2022 e de 582.153,38€ no ano 2023.

##### **4.7.3.1 Custo da Prestação de Serviços (CPS)**

O CPS representa o custo associado à quota parte (20%) dos custos dos serviços prestados que correspondem à "Roof". O CPS é o custo com maior peso no total de gastos por ano, ascendendo os mesmos no ano 2018 a 235.981,13€ (representa 72,26% dos custos), no ano 2019 a 292.616,70€ (representa 80,33% dos custos), no ano 2020 a 345.287,59€ (representa 83,34% dos custos), no ano 2021 a 407.439,35€ (representa 86,15% dos custos), no ano 2022 a 456.332,08€ (representa 88,01% dos custos) e no ano 2023 a 511.091,93€ (representa 87,79% dos custos). O aumento destes custos, está diretamente relacionado com

o número de serviços prestados desde o ano 2018 ao ano 2023. Estes custos estão detalhados na tabela 11 (Prestações de Serviços).

#### 4.7.3.2 Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)

Os FSE representam todos os gastos com terceiros necessários ao bom sucesso do negócio. Estes gastos também têm um peso com alguma relevância na estrutura de custos representando os mesmos nos gastos totais 14,97% (48.895,84€) no 2018, 8,39% (28.590,41€) no ano 2019, 6,90% (28.590,41€) no ano 2020, 6,04% (28.590,41€) no ano 2021, 5,51% (28.590,41€) no ano 2022 e 4,91% (28.566,89€) no ano 2023.

Posto isto, os FSE (vide anexo) subdividem-se em diferentes categorias sendo elas as seguintes:

**Tabela 15 - FSE**

RÚBRICAS	Custos Fixos	Custos Variáveis	Valor mês	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>SUBCONTRATOS</b>				<b>216,70</b>	<b>2 600,40</b>					
Manutenção técnica anual da app (Lavinci)	100%	0%	216,70	2 600,40	2 600,40	2 600,40	2 600,40	2 600,40	2 600,40	2 600,40
Formação Lavinci	100%	0%	25,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>SERVÍCIOS ESPECIALIZADOS</b>				<b>1 277,14</b>	<b>31 659,02</b>	<b>13 512,52</b>	<b>11 512,52</b>	<b>11 512,52</b>	<b>11 512,52</b>	<b>11 512,52</b>
<i>Publicidade e propaganda</i>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>1 138,89</b>	<b>30 000,00</b>	<b>12 000,00</b>	<b>10 000,00</b>				
Publicidade Digital e Jornais	0%	100%	569,44	15 000,00	6 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Rádio e Tv	0%	100%	569,44	15 000,00	6 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
<i>Vigilância e segurança</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>18,25</b>	<b>219,02</b>	<b>72,52</b>	<b>72,52</b>	<b>72,52</b>	<b>72,52</b>	<b>72,52</b>	<b>72,52</b>
Extintores e sinaléticas	100%	0%	6,04	72,52	72,52	72,52	72,52	72,52	72,52	72,52
Alarmes Escritório	100%	0%	12,21	146,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Honorários</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>120,00</b>	<b>1 440,00</b>						
Contabilista	100%	0%	120,00	1 440,00	1 440,00	1 440,00	1 440,00	1 440,00	1 440,00	1 440,00
<b>MATERIAIS</b>				<b>154,80</b>	<b>2 069,31</b>	<b>1 845,79</b>	<b>1 869,31</b>	<b>1 845,79</b>	<b>1 869,31</b>	<b>1 845,79</b>
<i>Livros e documentação técnica</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>16,67</b>	<b>200,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Manual Lavinci	100%	0%	16,67	200,00						
<i>Material de escritório</i>	<b>80%</b>	<b>20%</b>	<b>94,80</b>	<b>1 149,31</b>	<b>1 125,79</b>	<b>1 149,31</b>	<b>1 125,79</b>	<b>1 149,31</b>	<b>1 125,79</b>	
Artigos para oferta	20%	80%	60,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	
<b>ENERGIA E FLUÍDOS</b>				<b>100,00</b>	<b>1 200,00</b>					
<i>Electricidade</i>	80%	20%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Combustíveis</i>	50%	50%	100,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00
<i>Água</i>	80%	20%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>DESLOCAÇÕES, ESTADAS E TRANSPORTES</b>				<b>100,00</b>	<b>1 200,00</b>					
<i>Deslocações e Estadas</i>	50%	50%	100,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00
<b>SERVÍCIOS DIVERSOS</b>				<b>859,13</b>	<b>10 167,11</b>	<b>10 208,18</b>				
<i>Rendas e alugueres</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>360,00</b>	<b>4 320,00</b>						
Escritório	100%	0%	360,00	4 320,00	4 320,00	4 320,00	4 320,00	4 320,00	4 320,00	4 320,00
<i>Comunicação</i>	<b>90%</b>	<b>10%</b>	<b>71,24</b>	<b>712,36</b>	<b>854,83</b>	<b>854,83</b>	<b>854,83</b>	<b>854,83</b>	<b>854,83</b>	<b>854,83</b>
Net + Móvel	90%	10%	71,24	712,36	854,83	854,83	854,83	854,83	854,83	854,83
<i>Seguros</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>19,45</b>	<b>233,35</b>						
Automóvel	100%	0%	19,45	233,35	233,35	233,35	233,35	233,35	233,35	233,35
<i>Despesas de representação</i>	<b>30%</b>	<b>70%</b>	<b>200,00</b>	<b>2 400,00</b>						
<i>Limpeza, higiene e conforto</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>200,00</b>	<b>2 400,00</b>						
<i>Outros serviços</i>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>8,45</b>	<b>101,40</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Pedido de Patente	100%	0%	8,45	101,40						
<b>TOTAL</b>				<b>48 895,84</b>	<b>30 566,89</b>	<b>28 590,41</b>	<b>28 566,89</b>	<b>28 590,41</b>	<b>28 566,89</b>	

Notas:

a) Despesas incluídas na renda do escritório. Escritório Mobilado.

b) Despesa Objetivo.

c) Valor acrescentado, embora a renda do escritório inclua limpeza poderão ser sempre úteis gastos adicionais.

Fonte: Elaborado pelo autor

•Subcontratos - Os subcontratos são compostos pela manutenção técnica anual da aplicação, serviço este que é prestado por uma empresa especializada em desenvolvimento de aplicações para telemóvel (Lavinci) e pela formação prestada pela mesma empresa.

•Serviços especializados - Os serviços especializados são compostos por publicidade e propaganda (publicidade digital, jornais, rádio e TV), onde é feito um forte investimento numa fase inicial, uma vez que se acredita que será uma boa estratégia de comunicação e divulgação do negócio, e por honorários com contabilista.

•Materiais - A rúbrica materiais é composta por livros e documentação técnica (Manual Lavinci), material de escritório e artigos para oferta.

• Energia e Fluídos - A rúbrica Energia e Fluídos, é composta por eletricidade, combustíveis e água, contudo não se preveem gastos com eletricidade, uma vez que os mesmos estão incluídos na renda do escritório.

• Deslocações, estadas e transportes - Esta rúbrica apenas é composta por deslocações e estadas.

• Serviços diversos - Esta rúbrica é composta por rendas e alugueres (escritório), comunicação (*net+móvel*), seguros (automóvel), despesas de representação e limpeza, higiene e conforto e pedido de patente.

#### **4.7.3.3 Gastos com Pessoal**

Os gastos com pessoal mantêm-se constantes entre o ano 2018 e o ano 2022 (33.481,38€) havendo apenas um aumento no ano 2023 (42.494,57€). Os gastos com pessoal são distribuídos por 3 pessoas, sócio 1 (CEO), sócio 2 (CFO) e um administrativo, recebendo um salário anual de 8.500€ cada, exceto no ano 2023, onde o sócio 1 passará a receber um salário anual de 12.325,00€, o sócio 2 11.050,00€ e o administrativo 9.350,00€. Estarão também incluídos gastos com encargos sociais (segurança social, seguro de acidentes de trabalho e subsídio de refeição, este último pago através de vales de refeição).

Na tabela abaixo está representada a decomposição da rúbrica:

**Tabela 16 - Mapa de Apuramento dos Gastos com Pessoal**

RÚBRICAS	Taxas	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
TOTAL DE SALÁRIOS ANUAIS		25 500,00	25 500,00	25 500,00	25 500,00	25 500,00	25 500,00	32 725,00
ENCARGOS SOCIAIS:								
Segurança Social dos orgãos sociais	23,75%/20,3%	4 037,50	4 037,50	4 037,50	4 037,50	4 037,50	5 551,56	
Segurança Social do restante pessoal	23,75%	2 018,75	2 018,75	2 018,75	2 018,75	2 018,75	2 220,63	
Seguro de acidentes de trabalho	1%	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	327,25	
Subsídio de refeição		1 670,13	1 670,13	1 670,13	1 670,13	1 670,13	1 670,13	
<b>TOTAL</b>		<b>33 481,38</b>	<b>42 494,57</b>					

Fonte: Elaborado pelo autor

#### **4.7.3.4 Gastos com Depreciações e Amortizações**

Os gastos com depreciação e amortizações ascendem a 6.000,78€ nos 3 primeiros anos, a 3.119,91€ no ano 2021, a 73,16€ no ano 2022 e a 0€ no ano 2023. Dos 6.000,78€, 2.122,67€ devem-se a amortizações de ativos intangíveis, sendo estes compostos por projetos de desenvolvimento, e propriedade industrial. Por outro lado, 3.878,11€ são respeitantes a depreciações dos ativos tangíveis, sendo estes compostos por equipamento de transporte e equipamento administrativo. Poderá ser observado na tabela 3 - Plano de depreciações e amortizações do investimento.

#### **4.7.3.5 Juros e Gastos Similares Suportados**

Os gastos e juros similares suportados têm pouco peso sobre a totalidade dos gastos, sendo estes custos relativos a um empréstimo bancário de M/L Prazo - Linha Protocolada entre a CGD e a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE) (vide anexo). Existe um cartão de crédito (*CaixaWorks*) contudo não está a ser utilizado, sendo apenas utilizado para colmatar alguma falta de liquidez necessária, deste modo não incorre em gastos (vide anexo).

#### **4.7.4 Demonstração de Resultados**

Na Demonstração de Resultados foram apurados os resultados, se tudo correr de acordo com o planeado os resultados desde o ano 2018 ao ano 2023, são os que se podem observar na tabela a baixo:

**Tabela 17 - Demonstração de Resultados**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>RENDIMENTOS E GASTOS</b>							
Vendas e serviços prestados	294 976,41	365 770,75	431 609,49	509 299,19	570 415,10	638 864,91	
Venda de Publicidade app	3 000,00	3 720,00	4 389,60	5 179,73	5 801,30	6 497,45	
CPS	235 981,13	292 616,60	345 287,59	407 439,35	456 332,08	511 091,93	
Fornecimento e serviços externos	48 895,84	30 566,89	28 590,41	28 566,89	28 590,41	28 566,89	
Gastos com o pessoal	33 481,38	33 481,38	33 481,38	33 481,38	33 481,38	42 494,57	
<b>EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>-20 381,94</b>	<b>12 825,88</b>	<b>28 639,71</b>	<b>44 991,30</b>	<b>57 812,53</b>	<b>63 208,98</b>	
Gastos/reversões de depreciação e amortização	6 000,78	6 000,78	6 000,78	3 119,91	73,16	0,00	
<b>EBIT (Resultado Operacional)</b>	<b>-26 382,71</b>	<b>6 825,10</b>	<b>22 638,93</b>	<b>41 871,38</b>	<b>57 739,36</b>	<b>63 208,98</b>	
Juros e rendimentos similares obtidos							
Juros e gastos similares suportados	2 225,61	1 597,20	968,79	340,39	0,00	0,00	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS</b>	<b>-28 608,32</b>	<b>5 227,90</b>	<b>21 670,14</b>	<b>41 531,00</b>	<b>57 739,36</b>	<b>63 208,98</b>	
Imposto sobre o rendimento do período (21% em 2017)	0,00	0,00	0,00	8 721,51	12 125,27	13 273,88	
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>-28 608,32</b>	<b>5 227,90</b>	<b>21 670,14</b>	<b>32 809,49</b>	<b>45 614,10</b>	<b>49 935,09</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

Uma vez que não é possível recuperar o prejuízo do ano 2018 até ao final do ano 2020, não se terá de pagar imposto durante este período, uma vez que os prejuízos fiscais gerados em exercícios iniciados em ou após 1 de janeiro de 2017 podem ser reportados por um período de 5 anos, para além disso, segundo o decreto-lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, define que as PME's têm um prazo correspondente a 12 períodos de tributação.

#### **4.7.5 Estado e Outros Entes Públicos (EOEP)**

A rúbrica EOEP é constituída pelos encargos ao estado com pessoal que se podem observar na tabela 16 - Mapa de Apuramento dos Gastos com Pessoal, pelo imposto sobre o rendimento coletivo (IRC) que se pode observar na tabela 17 - Demonstração de Resultados e pelo IVA, de seguida apresentado o detalhe do seu apuramento:

**Tabela 18 - Mapa de Apuramento de Imposto Sobre o Valor Acrescentado (IVA)**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>IVA DEDUTÍVEL:</b>							
De Fornecimentos e Serviços Externos	10 125,08	5 966,43	5 511,84	5 506,43	5 511,84	5 506,43	
De CPS	54 275,66	67 301,82	79 416,15	93 711,05	104 956,38	117 551,14	
De Compra de AFT	4 491,30						
<b>TOTAL</b>	<b>68 892,04</b>	<b>73 268,25</b>	<b>84 927,99</b>	<b>99 217,49</b>	<b>110 468,22</b>	<b>123 057,58</b>	
<b>IVA LIQUIDADO:</b>							
De Vendas e Prestações de Serviços	68 534,57	84 982,87	100 279,79	118 330,15	132 529,77	148 433,34	
<b>TOTAL</b>	<b>68 534,57</b>	<b>84 982,87</b>	<b>100 279,79</b>	<b>118 330,15</b>	<b>132 529,77</b>	<b>148 433,34</b>	
<b>IVA APURAMENTO</b>	<b>357,46</b>	<b>-11 714,62</b>	<b>-15 351,80</b>	<b>-19 112,67</b>	<b>-22 061,55</b>	<b>-25 375,77</b>	
<b>SALDO QUE TRANSITA</b>	<b>89,37</b>	<b>-2 928,66</b>	<b>-3 837,95</b>	<b>-4 778,17</b>	<b>-5 515,39</b>	<b>-6 343,94</b>	
<b>IVA A PAGAR</b>	<b>0,00</b>	<b>-8 696,60</b>	<b>-14 442,51</b>	<b>-18 172,45</b>	<b>-21 324,33</b>	<b>-24 547,21</b>	
<b>IVA A RECEBER</b>	<b>268,10</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

Foi assumido o regime trimestral de acordo com o artigo 41º do CIVA, que refere que ficam enquadrados (genericamente) os sujeitos passivos com um volume de negócios inferior a 650.000 euros no ano civil anterior, ou seja, deverão proceder à entrega da declaração periódica de IVA até ao dia 15 do segundo mês seguinte ao trimestre do ano civil a que respeitam as operações.

#### 4.7.6 Orçamento de Tesouraria

O orçamento de tesouraria permite confrontar os recebimentos com os pagamentos, deste modo permite prever períodos de maiores dificuldades na liquidez de tesouraria da empresa. Este mapa permite-nos perceber se a empresa gerará meios financeiros suficientes para fazer face às suas obrigações financeiras, segue abaixo o orçamento de tesouraria:

**Tabela 19 - Orçamento de Tesouraria**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>RECEBIMENTOS</b>							
DO PRÓPRIO ANO:							
De receitas de publicidade na APP	3 000,00	3 720,00	4 389,60	5 179,73	5 801,30	6 497,45	
De IVA liquidado	690,00	855,60	1 009,61	1 191,34	1 334,30	1 494,41	
De Prestações de Serviços	294 976,41	365 770,75	431 609,49	509 299,19	570 415,10	638 864,91	
De IVA liquidado	67 844,57	84 127,27	99 270,18	117 138,81	131 195,47	146 938,93	
<b>TOTAL</b>	<b>366 510,99</b>	<b>454 473,62</b>	<b>536 278,88</b>	<b>632 809,07</b>	<b>708 746,16</b>	<b>793 795,70</b>	
<b>PAGAMENTOS</b>							
DO PRÓPRIO ANO:							
De Compras de Mercadorias	235 981,13	292 616,60	345 287,59	407 439,35	456 332,08	511 091,93	
De IVA dedutível	54 275,66	67 301,82	79 416,15	93 711,05	104 956,38	117 551,14	
De Fornecimentos e Serviços Externos	48 895,84	30 566,89	28 590,41	28 566,89	28 590,41	28 566,89	
De IVA dedutível	10 125,08	5 966,43	5 511,84	5 506,43	5 511,84	5 506,43	
De Gastos com o Pessoal	33 481,38	33 481,38	33 481,38	33 481,38	33 481,38	42 494,57	
De Impostos	0,00	0,00	0,00	8 721,51	12 125,27	13 273,88	
<b>TOTAL</b>	<b>382 759,08</b>	<b>429 933,12</b>	<b>492 287,37</b>	<b>577 426,62</b>	<b>640 997,35</b>	<b>718 484,85</b>	
<b>SALDO ANUAL DE TESOURARIA</b>	<b>-16 248,10</b>	<b>24 540,50</b>	<b>43 991,51</b>	<b>55 382,45</b>	<b>67 748,81</b>	<b>75 310,86</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

O orçamento de tesouraria do projeto não apresenta valores do ano anterior quer em recebimentos, quer em pagamentos, isto porque tanto os pagamentos como os recebimentos são sempre feitos *at the moment*. O saldo dos recebimentos, como se pode observar acima, é sempre superior ao dos pagamentos, assim sendo existem sempre meios disponíveis gerados pelo projeto ao longo do tempo estimado no projeto.

#### 4.7.7 Financiamento

O modelo de financiamento planeado para este projeto será como se pode observar na tabela seguinte:

**Tabela 20 - Plano de Financiamento**

RÚBRICAS	(Euros)
MONTANTE	
<b>CAPITAIS PRÓPRIOS:</b>	<b>29 000,00</b>
<i>Capital realizado</i>	17 000,00 a)
<i>Capital de Risco</i>	12 000,00
<b>CAPITAIS ALHEIOS DE MÉDIO E LONGO PRAZO:</b>	<b>15 000,00</b>
<i>Empréstimos bancários</i>	15 000,00
Linha Protocolada entre a CGD e a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE)	15 000,00
<b>CAPITAIS ALHEIOS DE CURTO PRAZO:</b>	<b>4 000,00</b>
<i>Empréstimos bancários</i>	0,00 b)
Cartão de Crédito Caixaworks	0,00
<i>Empréstimos de sócios (Suprimentos)</i>	4 000,00
<b>TOTAL</b>	<b>48 000,00</b>

Notas:

a) Criação de sociedade por quotas.

b) Utilizar caso seja necessário.

Fonte: Elaborado pelo autor

Como se pode observar na figura acima, o total de financiamento do projeto será de 48.000€ sendo 39,58% (19.000€) relativo a Capitais Alheios e 60,42% (29.000€) relativo a Capitais Próprios.

- Capitais Alheios – Os capitais alheios de médio e longo prazo são constituídos por um empréstimo bancário no valor de 15.000€, este empréstimo é uma linha protocolada entre a Caixa Geral de Depósitos e a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE). Por sua vez, os capitais alheios de curto prazo são 4.000€ de suprimentos de sócios, está disponível um cartão de crédito (*Caixaworks*), contudo não está a ser utilizado, estando apenas de prevenção.
- Capitais Próprios - Os capitais próprios são constituídos pelo capital social que é de 17.000€, sendo esta sociedade constituída por quotas. Para além do capital social, inicialmente pretende-se um financiamento por capital de risco, de modo a que seja também introduzido algum *background* à empresa nesta fase inicial.

#### **4.7.8 Orçamento Financeiro**

O orçamento financeiro, por sua vez, possibilita efetuar o estudo financeiro para cada ano, permitindo entender a forma de suprir as necessidades de tesouraria ou a aplicação dos

excessos de tesouraria. Podendo deste modo ser equacionado o equilíbrio financeiro de curto prazo da empresa a partir do registo de todas as suas obrigações, aplicações de fundos e das origens de fundos de que dispõe, estas duas rúbricas deverão ser sempre de igual montante ao longo de cada período. Na tabela abaixo é apresentado o orçamento financeiro da "Roof":

**Tabela 21 - Orçamento Financeiro**

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>ORIGENS</b>							
DISPONÍVEL INICIAL	0,00	357,68	6 854,38	31 684,59	64 804,21	111 228,69	
SALDO DE TESOURARIA	-16 248,10	24 540,50	43 991,51	55 382,45	67 748,81	75 310,86	
CAPITAIS PRÓPRIOS:							
Capital social	17 000,00						
Capital de risco	12 000,00						
CAPITAIS ALHEIOS DE MÉDIO E LONGO PRAZO:							
Empréstimos bancários	15 000,00						
Empréstimos de sócios (Suprimentos Consolidado)	0,00						
CAPITAIS ALHEIOS DE CURTO PRAZO:							
Empréstimos de sócios (Suprimentos)	4 000,00						
IVA A RECEBER	268,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>TOTAL</b>	<b>32 020,00</b>	<b>24 898,18</b>	<b>50 845,89</b>	<b>87 067,04</b>	<b>132 553,02</b>	<b>186 539,54</b>	
<b>APLICAÇÕES</b>							
INVESTIMENTO EM CAPITAL FIXO	25 686,71						
CAPITAIS ALHEIOS DE MÉDIO E LONGO PRAZO:							
Empréstimos bancários:							
Reembolso	3 750,00	3 750,00	3 750,00	3 750,00	0,00	0,00	
Encargos financeiros	2 225,61	1 597,20	968,79	340,39	0,00	0,00	
CAPITAIS ALHEIOS DE CURTO PRAZO:							
Empréstimos de sócios (suprimentos):							
Reembolso		4 000,00	0,00	0,00			
IVA A PAGAR	0,00	8 696,60	14 442,51	18 172,45	21 324,33	24 547,21	
DISPONÍVEL FINAL	357,68	6 854,38	31 684,59	64 804,21	111 228,69	161 992,33	
<b>TOTAL</b>	<b>32 020,00</b>	<b>24 898,18</b>	<b>50 845,89</b>	<b>87 067,04</b>	<b>132 553,02</b>	<b>186 539,54</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

Deste modo é possível decidir de um modo equilibrado o financiamento necessário ao projeto e quais as suas origens.

Podemos extraír através da análise do orçamento financeiro as conclusões de que embora numa fase inicial seja necessário um maior recurso a capitais alheios, com o passar do tempo o saldo gerado pela tesouraria irá suprir a maior necessidade inicial de recurso a capitais alheios.

#### 4.7.9 Balanço

O balanço representa a imagem da situação económico-financeira da empresa num determinado momento, uma vez que reflete a estrutura económico-financeira da empresa ao longo dos períodos.

**Tabela 22 - Balanço Previsional**

BALANÇO PREVISIONAL	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>ACTIVO</b>							
<b>Activo Não Corrente</b>							
Activos fixos tangíveis	10 949,30	7 071,19	3 193,08	73,16	0,00	0,00	
Activos Intangíveis	4 245,33	2 122,67	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Activo Corrente</b>							
Estado e Outros Entes Públicos	89,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Caixa e depósitos bancários	357,68	6 854,38	31 684,59	64 804,21	111 228,69	161 992,33	
<b>Total Activo</b>	<b>15 641,68</b>	<b>16 048,24</b>	<b>34 877,67</b>	<b>64 877,37</b>	<b>111 228,69</b>	<b>161 992,33</b>	
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>							
<b>Capital Próprio</b>							
Capital realizado	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	
Outros instrumentos de capital próprio (Capital de Risco)	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	
Resultados Transitados	0,00	-28 608,32	-23 380,42	-1 710,28	31 099,21	76 713,30	
Resultado líquido do período	-28 608,32	5 227,90	21 670,14	32 809,49	45 614,10	49 935,09	
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>391,68</b>	<b>5 619,58</b>	<b>27 289,72</b>	<b>60 099,21</b>	<b>105 713,30</b>	<b>155 648,39</b>	
<b>Passivo</b>							
<b>Passivo Não Corrente</b>							
Financiamentos obtidos	11 250,00	7 500,00	3 750,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Passivo Corrente</b>							
Estado e Outros Entes Públicos	0,00	2 928,66	3 837,95	4 778,17	5 515,39	6 343,94	
Accionistas/sócios	4 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Total Passivo</b>	<b>15 250,00</b>	<b>10 428,66</b>	<b>7 587,95</b>	<b>4 778,17</b>	<b>5 515,39</b>	<b>6 343,94</b>	
<b>Total Passivo + Capitais Próprios</b>	<b>15 641,68</b>	<b>16 048,24</b>	<b>34 877,67</b>	<b>64 877,37</b>	<b>111 228,69</b>	<b>161 992,33</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.7.10 Viabilidade do projeto

De modo a avaliar se o projeto será viável, foi calculado o seu VAL, TIR IRP e período de recuperação do capital.

Os pressupostos para o cálculo destes indicadores apresentam-se a baixo:

**Tabela 23 - Custo de Oportunidade do Capital**

Taxa de juro de activos sem risco - Rf	2,41%
Prémio de risco de mercado - (Rm-Rf)* ou p <sup>o</sup>	6,09%
Beta empresas equivalentes	1,00
Taxa de crescimento dos cash flows na perpetuidade	8,50%

Fonte: Elaborado pelo autor

A taxa de juro dos ativos sem risco foi calculada com base nas obrigações de tesouro com a *yield to maturity* a 10 anos à data de 03-10-2017 foi utilizado como fonte a Bloomberg Markets (vide anexo). Por outro lado, o prémio de risco de mercado foi calculado, com base num relatório do Banco Invest que utilizou como fonte a Bloomberg. Nesse relatório utilizou-se para determinar o *enterprise risk price*, evidenciado no Stoxx-600 (vide anexo), na categoria Telecommunication (prémio de risco enquadrado nas telecommunications, pois embora seja um projeto tecnológico, é também uma nova forma de comunicação). Foi utilizado este índice, pois o mercado tecnológico está globalizado, podendo haver investidores estrangeiros interessados no negócio, para além disso existe a hipótese de expansão numa fase posterior para outros mercados europeus, à qual não se desejam criar barreiras. Deste modo o valor encontrado foi de 8,5%, retirando o valor do ativo sem risco obteve-se o prémio de risco de mercado, 6,09%. O Beta, visto não existirem empresas no mercado comparáveis, desde modo assumiu-se como neutro. De modo a obter a taxa de rendibilidade esperada, aplicou-se a seguinte fórmula:

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) \quad (4)$$

onde:

$R_e$  - rendibilidade esperada;

$R_f$  - rendibilidade do ativo sem risco;

$R_m$  - rendibilidade do prémio de risco do mercado;

$\beta$  - indicador que mede a sensibilidade de um ativo em relação ao comportamento de uma carteira que representa o mercado.

Assim obteve-se o resultado de 8,5%, sendo este o valor assumido como o custo de oportunidade do capital.

**Tabela 24 - Cálculo do *Cash Flow***

RÚBRICAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(Euros)
<b>INVESTIMENTO GLOBAL:</b>							
INVESTIMENTO EM CAPITAL FIXO	21 195,41						
INVESTIMENTO EM CAPITAL CIRCULANTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>INVESTIMENTO GLOBAL</b>	<b>21 195,41</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>MEIOS LIBERTOS:</b>							
RESULTADOS LÍQUIDOS DO EXERCÍCIO	-28 608,32	5 227,90	21 670,14	32 809,49	45 614,10	49 935,09	
DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES DO EXERCÍCIO	6 000,78	6 000,78	6 000,78	3 119,91	73,16	0,00	
ENCARGOS FINANC. DE FINANCIAMENTO	2 225,61	1 597,20	968,79	340,39	0,00	0,00	
VALOR RESIDUAL							0,00
<b>MEIOS LIBERTOS</b>	<b>-20 381,94</b>	<b>12 825,88</b>	<b>28 639,71</b>	<b>36 269,79</b>	<b>45 687,26</b>	<b>49 935,09</b>	
<b>MEIOS LIBERTOS LÍQUIDOS</b>	<b>-41 577,35</b>	<b>12 825,88</b>	<b>28 639,71</b>	<b>36 269,79</b>	<b>45 687,26</b>	<b>49 935,09</b>	
<b>MLL ACUMULADOS</b>	<b>-41 577,35</b>	<b>-28 751,46</b>	<b>-111,76</b>	<b>36 158,03</b>	<b>81 845,29</b>	<b>131 780,38</b>	
<b>MLL ATUALIZADOS</b>	<b>-41 577,35</b>	<b>11 821,09</b>	<b>24 328,15</b>	<b>28 395,91</b>	<b>32 966,75</b>	<b>33 209,10</b>	
<b>MLL ACUMULADOS ATUALIZADOS</b>	<b>-41 577,35</b>	<b>-29 756,26</b>	<b>-5 428,11</b>	<b>22 967,81</b>	<b>55 934,56</b>	<b>89 143,66</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

Na tabela acima estão calculados os meios libertos líquidos do projeto ao longo dos cinco anos, os quais são fulcrais para determinar o VAL.

**Tabela 25 - Indicadores de viabilidade do projeto**

<b>TAXA DE ACTUALIZAÇÃO</b>	<b>8,50%</b>
<b>VALOR ACTUAL LÍQUIDO</b>	<b>89 143,66</b>
<b>TAXA INTERNA DE RENDIBILIDADE</b>	<b>57,46%</b>
<b>ÍNDICE DE RENDIBILIDADE DO PROJECTO</b>	<b>5,2058</b>
<b>PERÍODO DE RECUPERAÇÃO DO CAPITAL</b>	<b>2 anos e 1 dias</b>
<b>PERÍODO DE RECUPERAÇÃO DO CAPITAL ATUALIZADO</b>	<b>2 anos 2 meses e 9 dias</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Na tabela acima, temos os indicadores de viabilidade do projeto, começando pela análise do VAL, que apresenta um valor interessante, 89.143,66€, conclui-se que se deverá implementar o projeto, uma vez que gera meios suficientes para suportar o seu financiamento.

A TIR do projeto é 57,46%, enquanto o custo de oportunidade do capital de 8,5%, indicando também este critério que o projeto deve ser implementado uma vez que a TIR é superior ao WACC. O IRP estimado é de 5,2058, sendo este superior a 1 o que vai de encontro ao VAL superior a 0, por último o período de recuperação do capital atualizado será de 2 anos, 2 meses e 9 dias, o que indica que o projeto demorará algum tempo a gerar rendibilidade, mas face ao baixo investimento necessário, valerá o investimento não sendo indicativo de um nível de risco de recuperação do capital investido.

#### 4.7.11 Ráculos

Abaixo são apresentados alguns ráculos que podem ser importantes e complementares à análise de viabilidade do projeto:

**Tabela 26 - Ráculos**

RÁCOS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Rendibilidade</b>						
Rendibilidade Bruta das Vendas (M.B./Vendas)	-0,069	0,035	0,066	0,088	0,101	0,099
Rendibilidade Operativa das Vendas (R.O./Vendas)	-0,089	0,019	0,052	0,082	0,101	0,099
Rendibilidade Líquida das Vendas (R.L./Vendas)	-0,097	0,014	0,050	0,064	0,080	0,078
Rendibilidade do Activo (RAJI/Activo)	-1,687	0,425	0,649	0,645	0,519	0,390
Rendibilidade Líquida do Activo (R.L./Activo)	-1,829	0,326	0,621	0,506	0,410	0,308
Rendibilidade do Capital Próprio (R.L./Capital Próprio Inicial)	-73,040	0,930	0,794	0,546	0,431	0,321
Return on Investment (ROI) (R.L./Investimento)	-1,350	0,247	1,022	1,548	2,152	2,356
Return on Investment (ROI) (R.L./Activo Não corrente líquido)	-1,883	0,569	6,787	448,434	n/a	n/a
<b>Funcionamento</b>						
Rotação do Activo (Vendas/Activo)	18,858	22,792	12,375	7,850	5,128	3,944
Rotação do Activo Fixo (Vendas/Activo Fixo)	13,917	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Rotação dos Capitais Próprios (Vendas/Capital Próprio)	753,107	65,089	15,816	8,474	5,396	4,105
<b>Económicos</b>						
Taxa de Crescimento do Volume de Negócio	n/a	1,240	1,180	1,180	1,120	1,120
Peso dos Custos com o Pessoal no Volume de Negócios	0,114	0,092	0,078	0,066	0,059	0,067
Peso do CMVMC no Volume de Negócios	0,800	0,800	0,800	0,800	0,800	0,800
Margem Operacional das Vendas	-0,089	0,019	0,052	0,082	0,101	0,099
<b>Financiamento</b>						
Autonomia Financeira (Capitais Próprios/Activo Total)	0,025	0,350	0,782	0,926	0,950	0,961
Solvabilidade (Capital Próprio/Passivo)	0,026	0,539	3,596	12,578	19,167	24,535
Endividamento (Passivo/Activo)	0,975	0,650	0,218	0,074	0,050	0,039
Endividamento de Curto Prazo (Passivo corrente/Passivo)	0,738	0,719	0,494	0,000	0,000	0,000
Endividamento de MLP (Passivo não corrente/Passivo)	0,262	0,281	0,506	1,000	1,000	1,000
Cobertura dos Encargos Financeiros (RAJI+DEPREC.+Prov.)/Gastos Fin.	-11,854	4,273	23,368	123,011	n/a	n/a
<b>Análise DuPont</b>						
RCP (RL/CP)	-73,040	0,930	0,794	0,546	0,431	0,321
Efeito Investimento (RAJI/Vendas)*(Vendas/Activo)	-1,687	0,425	0,649	0,645	0,519	0,390
Efeito do Financiamento (AT/CP)*(RAI/RAJI)	43,304	2,187	1,223	1,071	1,052	1,041
Efeito Fiscal (RL/RAI)	1,000	1,000	1,000	0,790	0,790	0,790
<b>Liquidez</b>						
Liquidez Geral (Activo corrente/Passivo corrente)	n/a	2,340	8,256	13,563	20,167	25,535
Liquidez Imediata (Disponibilidades/Passivo corrente)	n/a	2,340	8,256	13,563	20,167	25,535
<b>Risco de Negócio</b>						
Margem Bruta das Vendas	-0,069	0,035	0,066	0,088	0,101	0,099
Grau de Alavancagem Operacional (MC/RO)	-12,816	27,289	14,589	11,014	9,628	9,889
Ponto Crítico de Vendas (CF/(p - CVu))	16 980,600	15 466,955	15 307,479	15 211,422	15 185,687	15 126,197
Margem de Segurança (1-(CF/MC))	0,942	0,958	0,965	0,970	0,973	0,976

Fonte: Elaborado pelo autor

- Rendibilidade - os ráculos de rendibilidade relacionam os lucros da empresa com o seu património. Tanto na relação entre resultado operacional e margem bruta com vendas, como na relação de resultado líquido com ativo e capital próprio pode-se observar que numa fase inicial os ráculos são inferiores a zero não aparentando assim que o projeto tenha muita rentabilidade, contudo a partir do ano 2019 todos os ráculos começam a atingir valores positivos, o que mais uma vez indica que irá compensar o tempo esperado até a rendibilidade existir. Nota para que o ROI que compara o resultado líquido com o ativo não corrente líquido só é aplicável até ao final de 2021 uma vez que todo o investimento é amortizado até ao final desse ano.

- Funcionamento - Os rácios de atividade ou de funcionamento são indicadores económico-financeiros que medem o grau de eficiência na gestão dos ativos da empresa. Os rácios de funcionamento mostram uma grande eficiência na gestão ativos e capitais próprios da empresa, contudo há que ser tido em conta que este negócio, devido às suas características, não necessita de um investimento em ativos muito elevado, deste modo as vendas são muito superiores aos ativos devido a esse facto.

- Económico - A taxa de crescimento do volume de negócio afigura-se sempre crescente ao longo do período em análise, contudo o custo dos serviços prestados tem um peso de 80% no volume de negócios, entre 2018 e 2023, isto deve-se ao CPS ter anualmente um peso de 20%. Os custos com pessoal irão sempre ter um peso bastante baixo durante o período em análise sobre o volume de negócios. A margem operacional das vendas embora seja negativa no ano 2018 a partir do ano 2019 começa a apresentar resultados positivos, o que é bastante interessante uma vez que atingirá os 10% a partir do ano 2022.

- Financiamento - Os rácios de financiamento representam a capacidade de autofinanciamento da empresa. Confrontando capitais próprios com ativo, pode-se ficar com a percepção da capacidade que os capitais próprios têm para financiar o investimento, este indicador é positivo ao longo de todos os exercícios, ou seja os capitais próprios da empresa, têm capacidade para financiar o seu investimento. A solvabilidade, por outro lado, indica a relação entre os capitais próprios de uma empresa e os capitais alheios, onde sobressai também que os capitais próprios se superiorizam ao passivo em todos os períodos.

Em relação ao endividamento, o ativo terá capacidade para fazer face ao passivo ao longo de todos os períodos, sendo o endividamento de curto prazo superior ao de longo prazo, numa fase inicial. Apenas a cobertura dos encargos financeiros se apresenta negativa no ano 2018, passando a ser sempre positiva, a partir do ano 2019.

- Análise *DuPont* - É um dos principais métodos para verificar a performance de empresas através da decomposição do *Return On the Equity*. Nesta análise, verificamos que os indicadores são constantes e sempre positivos a partir do ano 2018 do projeto. Ao longo dos anos são sempre apresentados valores razoáveis quer no rácio de financiamento, como nos de investimento, como nos de liquidez.

- Liquidez - a liquidez do projeto é sempre positiva e com valores bastante seguros ao longo dos anos do mesmo, não existe portanto em qualquer fase problemas de liquidez.

- Risco de negócio - a margem bruta das vendas, tal como o grau de alavancagem operacional apresentam sempre sinais positivos após o ano 2018, transmitindo assim segurança ao projeto e aumentando o seu grau de confiança. O grau de alavancagem operacional reflete o efeito que o crescimento das vendas provoca no lucro bruto, indicando que quanto maior o peso dos custos fixos, maior o risco de negócio, embora este valor seja negativo no ano 2018, no ano seguinte o mesmo aumenta exponencialmente, regredindo no ano 2020, mas assumindo valores positivos até ao final do projeto. O ponto crítico das vendas será muito importante para esta análise, uma vez que mostra o volume de vendas para o qual os rendimentos igualam os gastos totais conduzindo a um resultado nulo. Ao longo do período analisado, as vendas superam sempre em larga escala o ponto crítico, também a margem de segurança, isto é, o volume de vendas que permite a obtenção de uma margem de contribuição suficiente para a cobertura de custos fixos é sempre elevada ao longo dos 5 períodos, situando-se entre os 94,2% no ano 2018 e os 97,6% no ano 2023, dando assim mais uma indicação de que o projeto é seguro.

#### **4.7.12 Análise em Condições de Risco e Incerteza**

A análise em condições de risco e incerteza permite variar variáveis do projeto de modo a obter diferentes cenários finais, de modo a que tenhamos uma janela panorâmica que permita enquadrar, perceber e analisar as possíveis realidades que o projeto pode assumir. Os projetos devem ser analisados em condições de risco e incerteza e não apenas em condições determinísticas, pois quando o mesmo for implementado e originar uma empresa, é necessário que os promotores estejam preparados para a situação real com que a empresa se deparará. Para analisar os diferentes cenários deste projeto procedeu-se a uma análise primária de sensibilidade e a uma análise através da aplicação da simulação de Monte-Carlo.

#### 4.7.12.1 Análise de Sensibilidade

Neste projeto variaram-se as seguintes variáveis de modo a perceber o impacto da variação das mesmas no projeto:

- Taxa de atualização - variação positiva e negativa de 1% e 5%;
- Taxa de crescimento anual (+ crescimento anual publicidade) - variação positiva e negativa de 1% e 5%;
- Margem de comissão - aumento e diminuição de 1% e 5% na margem de comissão;
- Serviços prestados - aumento e diminuição de 1% e 5% na quantidade de serviços prestados.

**Tabela 27 - Análise de Sensibilidade Univariada**

Análise de Sensibilidade Univariada	var. %	VAL	var % VAL	TIR	IRP	PRI	PRI ATUALIZADO
<b>Cenário base</b>	-	89 143,66	-	57,46%	5,2058	2 anos e 1 dia	2 anos 2 meses e 9 dias
<b>Taxa de atualização</b>	-5%	112 121,37	26%	57,46%	6,29	2 anos e 1 dias	2 anos e 27 dias
	-1%	93 325,69	5%	57,46%	5,403	2 anos e 1 dia	2 anos e 2 meses
	+1%	85 145,68	-4%	57,46%	5,017	2 anos e 1 dia	2 anos 2 meses e 18 dias
	+5%	70 802,32	-21%	57,46%	4,34	2 anos e 1 dia	2 anos 3 meses e 27 dias
<b>Taxa de crescimento anual (+publicidade)</b>	-5%	47 346,17	-47%	38,97%	3,234	2 anos 4 meses e 25 dias	2 anos 8 meses e 16 dias
	-1%	80 397,77	-10%	53,94%	4,793	2 anos e 23 dias	2 anos 3 meses e 8 dias
	+1%	98 016,17	10%	60,86%	5,624	1 ano 11 meses e 7 dias	2 anos 1 mês e 14 dias
	+5%	134 351,53	51%	73,14%	7,339	1 ano 8 meses e 28 dias	1 ano 11 meses e 1 dia
<b>Margem de comissão</b>	-5%	-9 583,22	-111%	3,73%	0,548	4 anos 7 meses e 15 dias	Mais de 5 anos
	-1%	69 398,28	-22%	45,28%	4,274	2 anos 4 meses e 3 dias	2 anos 7 meses e 10 dias
	+1%	107 245,52	20%	69,81%	6,06	1 anos 8 meses e 17 dias	1 anos 10 meses e 20 dias
	+5%	176 563,51	98%	136,15%	9,33	11 meses e 2 dias	1 ano
<b>Quantidade de serviços prestados</b>	-5%	69 398,28	-22%	45,28%	4,274	2 anos 4 meses e 3 dias	2 anos 7 meses e 10 dias
	-1%	85 194,59	-4%	54,93%	5,019	2 anos e 23 dias	2 anos 3 meses e 6 dias
	+1%	93 008,10	4%	59,99%	5,388	1 ano 11 meses e 6 dias	2 anos 1 mês e 14 dias
	+5%	107 245,52	20%	69,81%	6,06	1 ano 8 meses e 17 dias	1 ano 9 meses e 20 dias

Fonte: Elaborado pelo autor

Todas as variáveis testadas se apresentam como variáveis críticas, sendo estas as principais variáveis decisivas identificadas, uma vez que um pequeno desvio entre o valor do previsto e o valor realizado pode ter um grande impacto na rendibilidade do projeto, ainda que o VAL se mantenha positivo mas a dimensão da oscilação torna-se um sinal de alerta.

A observação da variação das variáveis testadas, permite concluir que a variável que apresentou maior elasticidade foi a margem de comissão e as variáveis que apresentaram menor elasticidade foram a taxa de atualização e a quantidade dos serviços prestados. É de

salientar que quando aplicada uma variação negativa de 5% à margem de comissão, o projeto tornou-se inviável, sendo esta a variável a ter em maior atenção, e levando à conclusão que a taxa de comissão não poderá ter muita flexibilidade. Pode-se também concluir que para qualquer das variáveis testadas isoladamente, à taxa de 1%, o projeto apresentou-se sempre viável.

Para aumentar a exigência e testar diferentes pontos de stress em simultâneo elaborou-se uma análise multivariada, testando em simultâneo as quatro variáveis para condições favoráveis e desfavoráveis com variações de 1% e 3%. Deste modo deve-se ter em consideração que a taxa de atualização varia de forma favorável e desfavorável com sinal inverso em relação às restantes variáveis.

De seguida apresenta-se a análise multivariada e as suas conclusões.

**Tabela 28 - Análise de Sensibilidade Multivariada**

Análise de Sensibilidade Multivariada	var. %	VAL	var. VAL	TIR	IRP	PRI	PRI ATUALIZADO
Cenário base	-	89 143,66	-	57,46%	5,2058	2 anos e 1 dia	2 anos 2 meses e 9 dias
<b>Variação Desfavorável 3%</b>							
Taxa de atualização	+3%	-6 444,73	-107%	8%	0,70	4 anos 2 meses e 17 dias	Mais de 5 anos
Taxa de crescimento anual (+publicidade)	-3%						
Margem de comissão	-3%						
Quantidade de serviços prestados	-3%						
<b>Variação Desfavorável 1%</b>							
Taxa de atualização	+1%	54 206,57	-39%	40%	3,56	2 anos 6 meses e 4 dias	2 anos 10 meses e 12 dias
Taxa de crescimento anual (+publicidade)	-1%						
Margem de comissão	-1%						
Quantidade de serviços prestados	-1%						
<b>Variação Favorável 1%</b>							
Taxa de atualização	-1%	125 077,38	40%	76%	6,90	1 ano 7 meses e 12 dias	1 anos 9 meses e 3 dias
Taxa de crescimento anual (+publicidade)	+1%						
Margem de comissão	+1%						
Quantidade de serviços prestados	+1%						
<b>Variação Favorável 3%</b>							
Taxa de atualização	-3%	220 730,20	148%	135%	11,41	11 meses e 19 dias	1 ano e 6 dias
Taxa de crescimento anual (+publicidade)	+3%						
Margem de comissão	+3%						
Quantidade de serviços prestados	+3%						

Fonte: Elaborado pelo autor

Da análise de sensibilidade multivariada, conclui-se que se as quatro variáveis variarem desfavoravelmente em simultâneo 3%, o projeto torna-se inviável, o que deverá ser algo a ter em consideração de modo a mitigar este risco aquando da implementação do projeto. Todavia se as quatro variarem desfavoravelmente um ponto percentual, o projeto continua viável e com valores interessantes.

#### 4.7.12.2 Análise de Cenários - Simulação de Monte Carlo

A simulação de Monte Carlo irá permitir que se examinem todas as combinações possíveis e analisar a distribuição completa dos resultados do projeto, uma vez que leva o analista do projeto a observar as incertezas e interdependências.

Recorreu-se ao site Portal da Gestão, para adquirir um simulador de modo a realizar a simulação de Monte Carlo.

Este simulador recorre a pressupostos operacionais e financeiros, onde se podem realizar simulações com um cenário base, um cenário pior e um cenário melhor.

O preenchimento desses pressupostos estão nas tabelas abaixo identificadas:

**Tabela 29 - Pressupostos Operacionais (Simulação de Monte Carlo)**

Pressupostos Operacionais	Unidade	Base	Pior	Melhor
<b>Serviços</b>				
Preço de venda	€/hora	23,8	20,8	26,8
<b>Número de colaboradores</b>				
Ano 1	número	3	3	3
Ano 2	número	3	3	3
Ano 3	número	3	3	3
Ano 4	número	3	3	3
Ano 5	número	3	3	3
Taxa de crescimento colaboradores (Ano 6 a Ano 15)	%	-	-	-
<b>Salários</b>				
Salário base	€/pessoa/ano	8 500	9 000	8 000
Multiplicador de salário	fator	3,00	3,00	3,00
Número de dias de trabalho por mês	dias	22	22	22
Taxa de ocupação	%	100%	100%	100%
<b>Consumíveis por colaborador</b>				
Telecomunicações	€/pessoa/ano	285	285	285
Deslocações e estadias	€/pessoa/ano	400	400	400
Formação	€/pessoa/ano	100	100	100
<b>Investimento inicial</b>				
Edifícios	€	50	0	0
Telemóveis		5	366	466
Computador + Impressora	€	4	2 275	2 775
Veículos automóveis	€	4	12 187	13 187
Ferramentas e utensílios	€	3	0	0
Mobiliário	€	8	0	0
Intangível	€	3	6 368	7 368
	Vida útil			
<b>Custos administrativos e comerciais</b>				
Salários	€/ano			
Rendas	€/ano	4 320	5 320	3 320
Publicidade	€/ano	15 000	20 000	10 000
Seguros	€/ano	233	233	233
Outros custos	€/ano	28 357	30 357	26 357

Fonte: Portal da Gestão

**Tabela 30 - Pressupostos Financeiros (Simulação de Monte Carlo)**

Pressupostos Financeiros	Unidade
<b>Pressupostos macroeconómicos</b>	
Taxa de inflação	%
Taxa de imposto sobre os lucros	%
Taxa de juro isenta de risco	%
Prémio de risco	%
<b>Pressupostos financeiros</b>	
Capital próprio inicial	€
Caixa e depósitos bancários mínimo	€
Duração média financiamentos obtidos	anos
<b>Pressupostos custo de capital</b>	
<b>Período de crescimento (Ano 1 a Ano 15)</b>	
Beta	
Taxa de custo de capital alheio	%
<b>Pressupostos valor residual</b>	
Taxa de crescimento do free cash flow	%

Fonte: Portal da Gestão

Os pressupostos da Simulação de Monte Carlo, foram preenchidos de acordo com o plano de negócios elaborado e elucidado ao longo deste projeto. O preço dos serviços foi calculado da seguinte forma, multiplicou-se o custo de cada serviço pela quantidade de cada serviço hora, dividindo-se o total pelo número de serviços prestados, obtendo-se o custo hora de 19€, após isso partindo da margem de lucro de 25% calculou-se o preço de venda hora 23,75€.

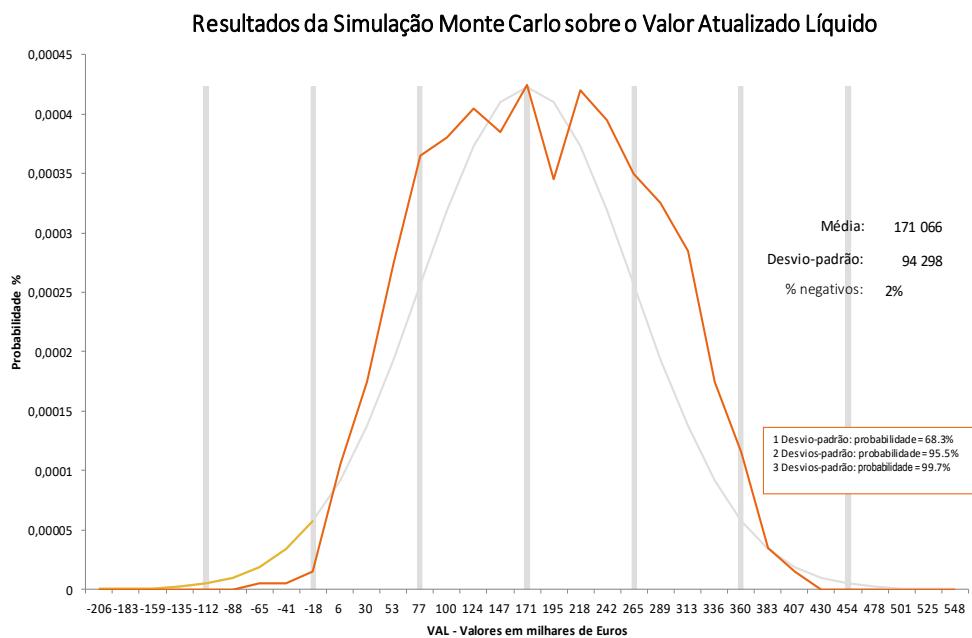
Como *outputs* obtiveram-se os indicadores de viabilidade do projeto para cada um dos cenários e um gráfico com o resultado da Simulação de Monte Carlo sobre o VAL.

**Tabela 31 - Resultados da Simulação de Monte Carlo**

Sumário: Resultados	Base	Pior	Melhor
<b>Viabilidade do projeto</b>			
VAL	56 149	-54 117	156 443
TIR	85,74%	nd	235,98%
Payback	1 anos e 1 meses	Não existe	Menos de um ano
<b>Resultados da simulação Monte Carlo: Teste ao VAL</b>			
Média	174 258	174 184	171 066
Desvio-padrão	92 328	96 071	94 298
Percentagem valores negativos	1,90%	2,10%	2,00%

Fonte: Portal da Gestão

Gráfico 4 - Resultados da Simulação de Monte Carlo sobre o VAL



Fonte: Portal da Gestão

Para os resultados obtidos deve-se ter em atenção que há limitações neste teste uma vez que o modelo extraído do Portal da Gestão não tem todos os aspetos e pressupostos do plano de negócios como por exemplo as prestações de serviços (quantidades e preços), origina um VAL, TIR e PRI diferentes para o cenário base dos do plano de negócios apresentado. Contudo inclui maior parte dos pressupostos operacionais e os pressupostos financeiros, concluindo-se assim que os possíveis valores negativos assumidos pelo VAL são praticamente inexistentes, garantindo e demonstrando a viabilidade do projeto para o cenário “base” e “melhor”, todavia o cenário “pior” apresentou-se inviável. Ao se aplicar este modelo deve-se ter presente que esta ferramenta não faz qualquer distinção entre incerteza técnica e económica, deste modo existem alguns riscos económicos, de realçar uma possível quebra por fatores económicos nos preços dos serviços prestados.

#### 4.8 Considerações Finais

O Plano de Negócios desenvolvido teve como objetivo principal a aferição da viabilidade económico-financeira do projeto “Roof”, apresentando as projeções financeiras entre o ano 2018 e o ano 2023 do projeto. Este é um projeto ambicioso que se insere no mercado das tecnologias de informação, uma vez que é uma plataforma em formato de aplicação para telemóvel inteligente. Através da aplicação, prestadores de serviços relacionados com casas e

consumidores dos mesmos serviços têm hipótese de interligarem. O mercado das tecnologias de informação apresenta-se em constante crescimento, por outro lado o mercado dos serviços domésticos é uma constante necessidade, conjugando-se deste modo os fatores essenciais para uma oportunidade a explorar. Através da análise dos concorrentes concluiu-se que embora exista concorrência esta ainda necessita de ser melhorada e mais focada no ramo de serviços doméstico, assim este projeto pretende acrescentar essas melhorias e ser um valor acrescentado para a sociedade em geral, facilitando os consumidores e promovendo o trabalho dos prestadores de serviços do setor.

A plataforma de prestações de serviços será desenvolvida pela empresa Lavinci Portugal Unipessoal, Lda e a mesma garante o armazenamento dos servidores da plataforma, sendo um fornecimento e serviço externo.

O montante do total do investimento deste projeto é de 21.195,41€, estando 70% (14.827,41€) deste montante direcionado para ativo tangível e 30% (6.368,00€) para intangível.

Os financiamentos do projeto que farão face ao investimento e à liquidez de tesouraria necessária ao arranque do projeto, serão principalmente suportados pelos sócios, 35%, e por capitais de risco, 25%, contudo como é comum recorrer-se também a capitais alheios, 40%, de modo a fazer face ao investimento em ativo fixo tangível.

Os indicadores económico-financeiros do projeto garantem a viabilidade do mesmo, para além disso a avaliação em cenários de risco e incerteza também se mostrou positiva, tendo-se variado possíveis variáveis críticas e feito uma Simulação de Monte Carlo onde se concluiu que o projeto tem o necessário para gerar rendibilidade e não apresenta risco elevado. Contudo concluiu-se que todas as variáveis testadas foram identificadas como críticas, não podendo as mesmas ter grandes oscilações.

## 5. CONCLUSÕES

O principal objetivo deste trabalho foi o desenvolvimento do plano de negócios e avaliação económico-financeira de uma plataforma de serviços prestados via *smartphone*. Através desta aplicação, prestadores de serviços domésticos terão a possibilidade de encontrar clientes mediante uma comissão de 20% (sendo também os seus custos financiados em 20%) e, por outro lado, os consumidores de serviços domésticos poderão contratar prestadores de serviços aos melhores preços e com garantia de qualidade. Esta garantia de qualidade será possível através de uma avaliação criteriosa realizada pelos próprios consumidores.

Este projeto não pretende desenvolver a parte tecnológica nem informática da aplicação, apenas a gestão do serviço, a parte tecnológica e o suporte da aplicação serão desenvolvidos pela empresa Lavinci Portugal Unipessoal, Lda, a quem foi pedido um orçamento, incluído no plano de negócios, e fará parte dos fornecimentos e serviços externos do projeto.

Ao longo da realização do plano de negócios a fasquia do projeto foi aumentando e sendo cada vez mais desafiante. Estamos perante um projeto que não precisa de um grande investimento inicial, uma vez que pode ser subcontratado todo o desenho da aplicação e as *clouds* onde a mesma estará arquivada (estando protegido por patente), como acima foi referido.

Deste modo foi desenvolvido um plano de negócios para aferir a viabilidade da criação da "*Roof*", que terá como objetivo e missão gerir a aplicação promovendo qualidade e aumento no mercado dos prestadores de serviços domésticos.

O projeto embora demore cerca de dois anos, dois meses e nove dias a recuperar o capital investido irá acabar por o recuperar, apresentando um VAL de 86.143,66€ e uma TIR de 57,46% em condições determinísticas.

Os potenciais interessados neste projeto serão investidores das áreas de tecnologia e de gestão, prestadores de serviços inseridos no âmbito deste projeto que pretendam promover os mesmos e, por último e não menos importante, os consumidores de serviços no domicílio, que poderão aceder de forma rápida, fácil e confortável a estes serviços, tendo opção de escolha conforme as suas possibilidades económicas.

A principal limitação deste trabalho é a variabilidade geográfica dos preços dos serviços (inseridos neste projeto) no nosso país. Outra importante limitação prende-se com a dificuldade em obter acesso aos dados e orçamentos da prestação de serviços, tendo-se recorrido ao Boletim do Trabalho e do Emprego para perceber os custos da mão-de-obra, mas, ainda assim, estes custos são muito variáveis. Por outro lado, também se deve ter em conta

que o cliente pode ou não querer adquirir a matéria-prima ao prestador de serviços e para tentar incluir essa variante, recorreu-se a um questionário para uma amostra de 142 pessoas (vide anexo). Outra limitação é a variabilidade do preço de venda das matérias-primas. Por último, a taxa de crescimento da empresa foi também uma limitação caracterizadora do projeto na medida em que foi definida por juízo de valor.

Como melhorias futuras para benefício deste projeto, seria interessante perceber como se poderiam fidelizar os prestadores de serviços, encontrando um modo em que fosse mais vantajoso para estes prestarem serviços através da aplicação "*Roof*" do que prestarem os mesmos serviços apenas por contacto direto ao cliente. Outro desafio deste projeto será perceber-se numa fase mais avançada, quais os mercados extra Portugal que reúnem condições favoráveis para a expansão do negócio.

## BIBLIOGRAFIA

- Ardichvili, A. Cardozo, R. e Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, Vol 18, p. 105-123.
- AICEP (2017). *Portugal - Ficha País*. Portugal: Edições de aicep Portugal.
- Black, B. e Gilson, R. (1998). Venture Capital and the Structure of Capital Markets: Banks Versus Stock Markets. *Journal of Financial Economics*, Vol 47, Issue 3, p. 243-277.
- Brad, I. (2014). Business Plan - Major Management Tools In Development of a Business. *Lucrari Stintifici, Facultea de Management Agricol*, Vol 16, Issue 2, p.214-217.
- Brealey, R. Myers, S. e Allen, F. (2011). *Principles of Corporate Finance*. 10<sup>a</sup> Edição. Nova Iorque: McGraw-Hill.
- Boletim do Trabalho e do Emprego (2017). *Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social*, Nº3, Vol 84, p. 124-206.
- Caixa Geral de Depósitos (2016). *Relatório e Contas Caixa Geral de Depósitos*. Portugal: Edições Caixa Geral de Depósitos.
- Chen, Y. Wang, Y. Nevo, S. Benitez-Amado, J. e Kou, G. (2015). IT capabilities and product innovation performance: The roles of corporate entrepreneurship and competitive intensity. *Information & Management*, Vol 52, p. 643-657.
- Chung, S. Lee, K. e Choi, J. (2014). Exploring digital creativity in the workspace: The role of enterprise mobile applications on perceived job performance and creativity. *Computers in Human Behavior*, Vol 42, p. 93-109.
- Damodaran, A. (2015). *Applied Corporate Finance*. 4<sup>a</sup>Edição, EUA: John Wiley & Sons, Inc.
- Félix E. (2011). Análise de Investimentos. Textos de Apoio para as aulas de Análise de Investimentos. Universidade de Évora, Manuscrito não publicado. Évora, Portugal.
- Félix, E. (2012). Capital de Risco e Financiamento da Inovação. Textos de Apoio para as aulas de Capital de Risco e Financiamento da Inovação. Universidade de Évora, Manuscrito não publicado. Évora, Portugal.
- Fisher, G. Kotha, S. e Lahiri, A. (2016). Changing with the times: an integrated view of identity, legitimacy, and new venture life cycles. *Academy of Management Review*, Vol 41, Issue 3, p. 383-409.
- Guta, A. (2014). The Role and Importance of the Business Plan in Starting and Running a Business Oportunity. *Annals of the University of Petrosani Economics*, Vol 14, Issue 2, p. 119-126.

- Grupo Marktest (2015).  *Maioria usa smartphone*. Retirado de <http://marktest.com/wap/a/pn>, em 15-04-2017.
- IAPMEI (2016). *Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro*. Portugal: Edições de IAPMEI.
- Keynes, J. (2008). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New Delhi: Atlantic Publishers & Distributors Ltd.
- Lange, J., Mollov, A., Pearlmuter, M., Singh, S., Bygrave, W. (2007). Pre-start-up Formal Business Plans and Post-start-up Performance: A Study of 116 New Ventures. *Venture Capital*, Vol 9, issue 4, p.237-256.
- Lee, G. e Raghu, T. (2014). Determinants of Mobile App's Success: Evidence from the App Store Market. *Journal of Management Information Systems*, Vol. 31, Issue 2, p. 133-169.
- Martins, A. Cruz, I. Augusto, M. Pereira da Silva, P. Gama Gonçalves, P. (2009). *Manual de Gestão Financeira Empresarial*. 1ªEdição, Coimbra: Coimbra Editora.
- Mobileron (2016). *The Enterprise Guide to Developing Secure Apps*. Estados Unidos da América: Edições Mobileron.
- Neves, J. (2002). *Avaliação de Empresas e Negócios*. Lisboa: McGraw-Hill.
- Schwetje, G. e Vaseghi, S. (2007). *The Business Plan. How to win your's investors confidence*. Berlin: Springer-Verlag.
- Simón-Moya, V. e Revuelto-Taboada, L. (2016). Revising the predictive capability of business plan quality for new firm survival using qualitative comparative analyses. *Journal of Business Research*, Vol 69, p. 1351-1356.
- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação*. 2ªEdição, Lisboa: Escolar Editora.
- Tiarawut, S. (2013). Mobile Technology: Opportunity for Entrepreneurship. *Wireless Pers Commun*, Vol 69, p. 1025-1031.
- Tiwana, A. (2015). Platform Desertion by App Developers. *Journal of Management Information Systems*, Vol 32, issue 4 p. 40-77.
- Vaghely, I., Julien, PA. (2010). Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. *Journal of Business Venturing*, Vol 25, p. 73-86.
- Wilson, N. Wright, M. Siegel, D. Scholes, L. (2012). Private equity portfolio company performance during the global recession. *Journal of Corporate Finance*, Vol 18, p. 193-205.
- Wright, M. e Robbie, K. (1998). Venture Capital and Private Equity: a Review and Synthesis. *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol 25, Issues 5-6, p. 521-570.

## ANEXOS

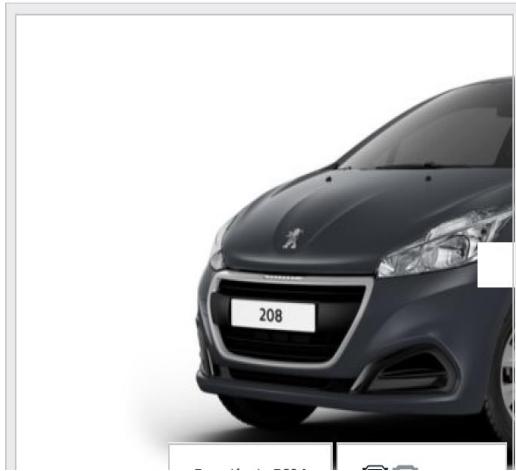
### Investimento

#### Automóvel

 208 BERLINA 3 PORTAS

CONFIGURADOR >> 208 3 PORTAS

Configurador Encontrar ponto venda



208 3 Portas  
Access 14.990 €

#### Impressora

-15%



WORTEN  
RECOMENDA



Impressora Multifunções EPSON Expression Premium XP-640  
★★★★☆ (4 avaliações)

€119,99  
**€101,99**

## Computador



## Smartphone



## Patente

### 4. Quanto custa um pedido de patente em Portugal?

Um pedido de patente nacional em Portugal tem um custo variável dependendo do modo de submissão: 'online' ou papel. Se for solicitado 'online' o valor é 101,40 euros, mas no caso de ser em papel esta taxa sobe para o dobro. Se o pedido for concedido, há lugar ao pagamento de anuidades. A manutenção de uma patente em Portugal, pelo período máximo de 20 anos, tem um custo de 5.551,65 euros. Os direitos concedidos pelo INPI conferem apenas proteção no território português. No caso de um pedido de patente europeia, os valores podem ascender a 30 ou 40 mil euros, dependendo do número de países em que pretender a proteção e da complexidade do pedido.

## Projeto de desenvolvimento

### Condições

Tempo de execução e plano de pagamento – **Desenvolvimento de APP**

- O tempo estimado para execução deste projeto será de 8 semanas de desenvolvimento.
- Condições de pagamento: 50% na adjudicação, 25% a 30 dias e 25% na aceitação, a pronto pagamento.
- A presente proposta é válida por 30 dias.
- O valor total do projecto será de 4900€ + IVA

DESENVOLVIMENTO DE WEBSITE	VALOR TOTAL *
Implementação de layout (desktop e mobile)	700 €
Desenvolvimento de APP	4000 €
Manutenção técnica anual**	200 €
<b>TOTAL</b>	<b>4900 €</b>

\*Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.

\*\* A manutenção técnica contempla a auditoria de segurança semanal, upgrades, acompanhamento ao servidor e apoio técnico anual;

## Prestações de Serviços

### Mão de obra mudanças

[Anúncios Parque das Nações](#) > [Serviços Parque das Nações](#) > [Reparações e Mudanças Parque ...](#)

[Próximo anúncio](#) >



15 €

[Enviar Email](#)

[91x XXX XXX](#) [Ver número](#)

Parque das Nações, Lisboa,  
Lisboa  
[Ver no mapa](#)



### Inquérito

<b>Quando necessita dos seguintes serviços domésticos compra o material necessário à prestação do serviço à priori (A) ou compra a quem lhe prestar a mão de obra (B)? (Assinale com um X)</b>	(A)	(B)
Avarias Elétricas		
Antenas TV's (Instalação)		
Ar Condicionado (Instalação)		
Estores (Instalação)		
Pintura Interiores		
Pintura Exteriores		
Obras Cozinha		
Obras Sala/Quartos/Garagem		
Obras WC		
Obras Exterior		
Avarias na Canalização		
Máquinas de cozinha (Instalação)		
Autoclismo/Sanitas/WC (Instalação)		
Aquecimento Central/Caldeira (Instalação)		
Gás (Instalação)		
Construção de Jardim		
Manutenção Jardim		
Limpeza Cozinha		
Limpeza Sala/Quartos/Garagem		
Limpeza WC		
Decoração Interiores		
Decoração Exteriores		
Decoração Festas		

## Materiais utilizados nos serviços prestados

**Disjuntor  
4P 3KA C HAGER 40A**  
Ref.14546602



**Características:**  
Tipo: Disjuntor  
Marca: Hager

**52,99**

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 5€

Adicionar à lista

 **Garantia de preço mínimo**

**Limite sobretensão geral  
3P+N 15KA HAGER**  
Ref.14535710



**Características:**  
Tipo: Limite sobretensão  
Marca: Hager

**149€**

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 5€

Adicionar à lista

 **Garantia de preço mínimo**

**Kit Satélite METRONIC**



**Kit Satélite METRONIC**

**€49,99**

Ar Condicionado FUJITSU ASY35UILLCC/E 2017



-20%



Ar Condicionado FUJITSU ASY35UILLCC/E 2017

€649,99

**€519,99**



#### Kit motorização persianas **RS2000 SOMFY**

Ref.17885672

Características:

Potência: 90 W

**279€**

Disponibilidade

(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Gratuito

Entrega em casa: Desde 9€

Adicionar à lista

**Garantia de preço mínimo**



**Motor de persiana  
ROLLOTRON 9540  
15MM**  
Ref.12311614

**Características:**  
Alimentação: 230 V

**179€**

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 5€

**Adicionar à lista**

**Garantia de preço mínimo**

Sabe que garantimos o melhor preço?  
Em caso contrário reembolsamos-lhe  
3x a diferença ou o reembolso do valor

[Ver comentários](#)

## PACK DE ESTORE EXTERIOR

Ref.8980479

[Saiba mais](#)

€47,<sup>90</sup>



**Tinta lisa de exterior 4L  
DYRUP SMILE BRANCO**  
Ref.17609375

**Características:**  
Acabamento: Mate  
Número de demãos: 2  
Rendimento: 15 m<sup>2</sup>/L

**Cor**

**Conteúdo**  
4 L

**23,69**

PVP/I: 5.92€ (4)

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 9€

**Adicionar à lista**

**Garantia de satisfação**



**Tinta plástica mate  
DYRUP 4L BRANCO**  
Ref.17597755

**Características:**

Superfície de aplicação: Paredes e tetos  
Acabamento: Mate  
Rendimento: 8 a 10 m<sup>2</sup>/L  
Tipo de tinta: Lisa

**Cores**

**Conteúdo**  
4 L

**Preço:** 10,39 €  
PVP/I. 2.60€ (4)

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 9€

**Adicionar à lista**

 **Garantia**



**Saco cimento 25KG**

**SKU:** 049CIMENTOSAC

Preço antigo: 3,20 € **Desconto 17%**  
Novo preço: 2,65 €

1 **Adicionar ao carrinho**

**Disponível**  
O preço inclui taxas, o preço não inclui o custo da entrega.

Saco cimento 25KG  
**PREÇO ESPECIAL** - Pagamento a pronto e levantamento na loja  
272 344573 - Compre pelo telefone

**Like 8** **Share 8** **Guardar** 

### Detalhes produto



**Cozinha 1.80m  
BASIC CARVALHO**  
Ref.1016462915

**Características:**

Cor: Carvalho  
Acabamento: Mate  
Material: Melamina  
Estilo: Clássico

**Preço:** 249 €

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuito  
Entrega em casa: Desde 35€

**Adicionar à lista**

 **Garantia de preço mínimo**

**Areia para acabamento  
25KG**  
Ref.12156781



**Características:**  
Material: Areia do rio  
Cor: Amarelo  
Conteúdo da embalagem: 25 kg

**1,20**  
PVP/kg: 0,05€ (25kg)

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuíto  
Entrega em casa: Desde 9€

**Adicionar à lista**

 **Garantia de satisfação**

**Cabine de duche  
REMIX**  
Ref.19321666



**Características:**  
Medidas: 195X90X70 cm  
Cor do perfil: Cromado  
Marca: Sensea

**269€**

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuíto  
Entrega em casa: Desde 15€

**Adicionar à lista**

 **Instalação**

**Limpador canalizações  
ATMOS BIO 1L**  
Ref.13991026



**13,19**

**Disponibilidade**  
(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**

Click & Drive: Gratuíto  
Entrega em casa: Desde 5€

**Adicionar à lista**

 **Garantia de satisfação**

Mudou de opinião?



Máquina de lavar Loiça HOTPOINT HIO3C21CW

**€499,99**



Pack sanita

**GLAM**

Ref.1015613773

Características:

Largura: 36,5 cm  
Profundidade: 60 cm  
Material: Porcelana

**229€**

Disponibilidade

(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Gratuito

Entrega em casa: Desde 9€

Adicionar à lista

Garantia



Caldeira a gás com acumulador

**ROCA PLATINUM PLUS  
24 N**

Ref.17206294

Características:

Superfície recomendada: < 100 m<sup>2</sup>  
Tipo: Caldeira a gás  
Medidas: 763X450X345 mm

**1599€**

Disponibilidade

(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Gratuito

Entrega em casa: Desde 9€

Adicionar à lista

Instalação



**Esquentador a gás  
ARISTON BLUE  
CONTROL 11L BUTANO**  
Ref.16923844

Classificação Energética: **A** + Etiqueta

**Características:**  
Exaustão: Atmosférica  
Ignição: Elétrica  
Potência útil máxima: 19 kW  
Regulação de potência: Modelação...

**Gás** + Butano / Propano

**209€**  
Disponibilidade  
(Escolha uma loja)  
\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**  
Click & Drive: Grátis  
Entrega em casa: Desde 9€

**Adicionar à lista**

**Instalação**



**Churrasqueira tradicional com  
chaminé  
NIZA**  
Ref.17610803

**Características:**  
Combustível: Carvão vegetal e lenha  
Tipo: Tradicional

**139€**  
Disponibilidade  
(Escolha uma loja)  
Adicionar ao carrinho

Click & Drive: Grátis  
Entrega em casa: Desde 39€

**Adicionar à lista**

**Garantia de preço mínimo**  
Sabe que garantimos o melhor preço?  
Em caso contrário reembolsamos-lhe

X by DNSUnlocker 0000



**Adubo universal  
COMPO NOVATEC  
20KG**  
Ref.16331476

**23,99€**  
PVP/kg: 1,20€ (20kg)  
Disponibilidade  
(Escolha uma loja)  
\* data prevista de entrega

**Adicionar ao carrinho**  
Click & Drive: Grátis  
Entrega em casa: Desde 9€

**Adicionar à lista**

**Garantia de satisfação**  
Mudou de opinião?  
Garantimos-lhe a troca do produto  
ou reembolso do valor

[Ver comentários](#)

## ABSORVENTE DE



<https://www.aki.pt/tintas-e-drograria/produtos-de-limpeza/limpeza-cozinha/sabao-maos/AbsorventedemanchasdeoleogorduraHG-P32390.aspx> 1/6

04/10/2017

ABSORVENTE DE MANCHAS DE ÓLEO E GORDURA HG | AKI

### GORDURA HG

Ref: 3283550

[Saiba mais](#)

€13,<sup>95</sup>

Remoção fácil de todo o tipo de manchas de óleo e gordura. O produto absorve automaticamente o óleo ou a gordura da pedra. Formato: 0,25lt. Utilização: Elimina todo o tipo de manchas de óleo ou gordura de tijoleiras porosas, terracota, mármore, pedra cárquaria e outros tipos de pedra natural, assim como de pavimentos de betão e cimento. Aplicação: Com uma espátula ou colher aplique uma camada grossa de aproximadamente meio centímetro na nódoa. Aguarde até o produto estar completamente seco e existir uma película de fácil remoção. Limpe eventual restos do produto com um pano húmido.

[Voltar](#)

Lixívia Manchas & Chão

€ 4,29 /un

€3,23 /lt

Cillit Bang  
emb. 1,330 lt

0 Votos



Onde está: Megastore Continente / Continente Online / [Detalhe do Produto](#)

[Voltar](#)

Lava Tudo Desinfectante

€ 4,05 /un

€4,05 /lt

Sanytol  
emb. 1 lt

0 Votos



Partilhar

Qtd:

[Carrinho](#) [Lista](#)

Onde está: Megastore Continente / Continente Online / [Detalhe do Produto](#)

[Voltar](#)

Creme Limpeza Original

€ 3,49 /un

€4,99 /lt

Cif  
emb. 700 ml

0 Votos



[Ver comentários](#)

## LIMPA CANOS

<https://www.aki.pt/tintas-e-drogaria/produtos-de-limpeza/limpeza-wc-e-canalizacao/desentupidores-liquidos/Limpacanosprofissional500ml-P45538...> 1/6

04/10/2017

LIMPA CANOS PROFISSIONAL 500 ML | AKI

**RAK**

Ref.8921227

ATENÇÃO Este site utiliza cookies. Ao navegar no site estará a consentir a sua utilização. Saiba mais sobre o uso de [Saiba mais](#) X

€6,<sup>49</sup>

Concentrado. Dupla eficácia: elimina os entupimentos e não danifica as canalizações. Produto eficaz com uma alta concentração de Hidróxido Sódico (um dos principios ativos mais eficázes contra entupimentos) Alimentos (Arroz, Massa, Verduras, restos de carne, de fruta...) Cabelos e

[PAPEL](#) [Eira do bicho](#) [Açúcar](#)

[Ver comentários](#)

## BRILHO PROTETOR

<https://www.aki.pt/tintas-e-drogaria/produtos-de-limpeza/limpeza-de-chao/renovacao-de-chao/Brilhoprotetoracetinado1lt-P31364.aspx>

1/6

04/10/2017

BRILHO PROTETOR ACETINADO 1LT | AKI

**HG**

Ref.3231547

[Saiba mais](#)

€14,<sup>99</sup>

Proporciona um brilho excelente e protege contra manchas e sujidade. É um abrillantador único e fácil de eliminar para ladrilhos e tijoleiras sem vitrificação.

[Voltar](#)



Cera Líquida Acrílica para Pavimento  
Cerâmico

Bufalo  
emb. 500 ml

**€ 5,59 /un**

€11,18 /lt

0 Votos

[Partilhar](#)

Qtd:

[Carrinho](#) [Lista](#)

**ESKILSTUNA**

Sofá 3 lugares c/chaise longue, Nordvalla cinz esc

**849€ / ud**

IVA incluído no preço.

Referência: 803.973.89

**★★★★★** Escrever uma avaliação

A chaise longue pode ser colocada à esquerda ou à direita do sofá; mude-a quando quiser.

[Ler mais](#)Quantidade [Adicionar à lista](#)

Consulte o stock da sua loja IKEA

Loja: Escolher ▾

**BRUSALI**

Armário alto c/porta, castanho

**129€ / ud**

Preço das opções selecionadas

IVA incluído no preço.

Referência: 403.022.89

**★★★★★** 4.0 (4) Escrever uma avaliação

As prateleiras são reguláveis para que possa personalizar a arrumação de acordo com as suas necessidades.

[Ler mais](#)

Tamanho 80x190 cm



Cor: Castanho ▾

Modelos : Armário alto c/porta ▾

Quantidade [Adicionar à lista](#)

Consulte o stock da sua loja IKEA



## Conjunto de refeição

**MÉRIDA**

Ref.1014566440

## Características:

Número de pessoas: 2

Material: Aço

Resistência ao exterior: Média

Dificuldade de montagem: Baixa

**229€**

## Disponibilidade

(Escolha uma loja)

\* data prevista de entrega

[Adicionar ao carrinho](#)

Click &amp; Drive: Grátil

Entrega em casa: Desde 15€

## CARRINHO

O seu carrinho de compras está vazio

 Facebook

 Instagram

 Pinterest



**COMÉRCIO  
investe**



## BÓIA INSUFLÁVEL ARCO-ÍRIS

Bóia insuflável arco-íris 177x89cm, +6 anos, máximo 100kg

**Referência:** SULLORR

Disponibilidade: Em stock

58,50 €

Qtd:  Comprar

Portes Grátis em compras superiores a 50€.

## MAIS VISTAS



[Voltar](#)

[Página Inicial](#) / [DECORAÇÃO E BÓIAS](#) / [LANTERNAS PAPEL](#) / [GLOBOS DECORATIVOS](#)

## CARRINHO

O seu carrinho de compras está vazio

 Facebook

 Instagram

 Pinterest



## GLOBOS DECORATIVOS

GLOBOS DECORATIVOS (3pc) ( 2 x 25.4 cm e 1 x 33 cm)

**Referência:** 451332

Disponibilidade: Em stock

14,90 €

Qtd:  Comprar

Portes Grátis em compras superiores a 50€.

## MAIS VISTAS



## FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

### Escritório

**imovirtual**

#### Excelente escritório mobilado e c/ despesas incluídas, em Entrecampos

Escritório para arrendar, Avenidas Novas, Lisboa - [ver mapa](#)

360 € /mês



Preço  
360 €  
24 €/m<sup>2</sup>

Área (m<sup>2</sup>)  
15 m<sup>2</sup>

Renovado

Condições:  
Outros

- Ar condicionado
- Com Cozinha
- Com WC
- Elevador
- Mobilado
- Portaria
- Serviços de Limpeza

### Descrição

Excelente escritório totalmente mobilado, sito num 12º. andar e com uma vista espetacular em Edifício de Prestígio no Campo Grande.

Despesas incluídas de água, luz e limpeza.

Gabinete mobilado c/ móveis de cerejeira: secretária, móvel de apoio à secretária, mesa de reuniões, 2 Móveis para arquivo, respetivas cadeiras e ar condicionado.

Possibilidade de serviços de apoio (secretariado e photocópias).

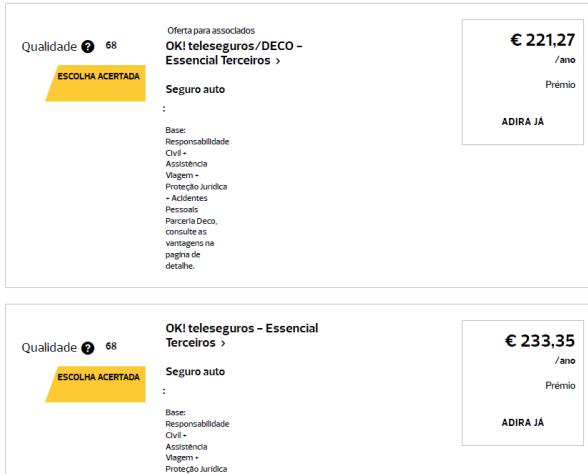
Junto a Transportes (metro de entrecampos/autocarros/comboios), Bancos, Faculdades, Bancos, Serviços, Clínicas, Hospitais e muitos outros.

A 10 minutos a pé do Campo Pequeno, Av. de Roma e Alvalade.



## Seguros

### Resultados



**Perfil** Alterar perfil  
O meu perfil 03/10/2017  
**22:53**  
Peugeot 208 208 1.2 Puretech Access (3 Portas)  
Masculino, 27 Idade, 7 Anos de carta LISBOA  
Dados memorizados 

**Qualidade**  68  
**ESCOLHA ACERTADA**

Oferta para associados  
**OK! teleseguros/DECO - Essencial Terceiros >**

**Seguro auto**  
Base: Responsabilidade Civil + Assistência Viagem + Proteção Jurídica + Acidentes Pessoais Pórtaria Deco, consulte as vantagens na página de detalhe.

**€ 221,27**  
/ano  
Prémio  
**ADIRA JÁ**

**Qualidade**  68  
**ESCOLHA ACERTADA**

**OK! teleseguros - Essencial Terceiros >**

**Seguro auto**  
Base: Responsabilidade Civil + Assistência Viagem + Proteção Jurídica

**€ 233,35**  
/ano  
Prémio  
**ADIRA JÁ**

## Subsídio de alimentação

### Valor do subsídio de alimentação em 2017

O valor do subsídio de alimentação em 2017 é de **4,52 euros**. Este valor sofreu alterações em 2017. Em 2016 o valor deste subsídio era de 4,27 euros.

Os valores de subsídio de alimentação pagos em dinheiro e superiores ao montante de **4,52 euros**, estão sujeitos a IRS e Segurança Social.

Quando atribuído através de vales de refeição, os valores estarão sujeitos a tributação, se ultrapassarem 60% do valor estabelecido por lei. O montante não sujeito a imposto deste cartão aumentou em 5%.

Assim, os contribuintes que recebiam mais de 4,52 euros de subsídio diário de alimentação, ou **7,23 euros** ( $€ 4,52 + 60\%$ ) no caso de receber em vale de refeição, serão tributados em sede de IRS.

### Limites à isenção do subsídio de alimentação

Os valores limites à isenção do subsídio de alimentação em 2017 aumentaram

## Contabilista



Favoritos

### Contabilista - TOC

Benfica, Lisboa, Lisboa | Publicado às 08:39, 29 Setembro 2017, ID do anúncio: 542923419

[Destacar](#)

[Para o Topo](#)

Anunciante

Profissional

120 €

Negociável

Contabilista certificada, executamos todo o tipo de serviços contabilísticos: impostos, salários, projectos de investimento e acompanhamento de contas correntes anuais.

[Enviar Email](#)

## Desenvolvimento e Manutenção da Aplicação

### Condições

Tempo de execução e plano de pagamento – [Desenvolvimento de APP](#)

- O tempo estimado para execução deste projeto será de 8 semanas de desenvolvimento.
- Condições de pagamento: 50% na adjudicação, 25% a 30 dias e 25% na aceitação, a pronto pagamento.
- A presente proposta é válida por 30 dias.
- O valor total do projecto será de 4900€ + IVA

DESENVOLVIMENTO DE WEBSITE	VALOR TOTAL *
Implementação de layout (desktop e mobile)	700 €
Desenvolvimento de APP	4000 €
Manutenção técnica anual**	200 €
<b>TOTAL</b>	<b>4900 €</b>

\*Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.

\*\*A manutenção técnica contempla a auditoria de segurança semanal, upgrades, acompanhamento ao servidor e apoio técnico anual;

Condições comerciais - Website

## Pacote PT Empresas



Escolha o seu pacote MEO Fibra

[Ver estes pacotes em](#)

[Pacotes com telemóvel](#)

[TV + Net + Telefone](#)

[TV + Telefone](#)

[Net + Telefone](#)

### NOVO MEO GIGA

**€68,28/mês**

Oferta de 2 mensalidades. Oferta de 2 mensalidades com desconto de 50% para os primeiros 6 meses. Exclusivo online. + 500MB/mês/cartão durante 6 meses.

200 Canais + MEO Go Multi  
1Gbps/200Mbps  
1Gbps download  
200Mbps upload

### NOVO MEO GIGA

**€69,95 PT Empresas**

Oferta de 2 mensalidades. Oferta de 2 mensalidades com desconto de Canais Premium, TV + Net + Telefone + Telemóvel Premium durante 6 meses. Exclusivo online. + 500MB/mês/cartão durante 6 meses.

200 Canais + MEO Go Multi  
1Gbps/200Mbps  
1Gbps download  
200Mbps upload

### MEO NET

**€40,64/mês**

Oferta de 2 mensalidades. Oferta de 2 mensalidades com desconto de Canais Premium na adesão com MEOBox. (1) 200 canais com MEOBox. + 500MB/mês/cartão durante 6 meses.

118 Canais + MEO Go Multi  
200 canais com MEOBox  
4K  
200/100Mbps

## Condições

Tempo de execução e plano de pagamento – **Serviços extra opcionais**

Manual de utilização e Formação	VALOR **
Manual	200 €
Formação	300 €
Serviço de manutenção (pack mensal que inclui auditoria semanal e novas implementações)	VALOR **
Opção packs mensais***	
2 horas /mês	200 €
5 horas /mês	450 €
8 horas /mês	650 €
Opção serviço de manutenção à hora	
1 hora	150 €

\*\* Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.

\*\*\* Os packs de manutenção são contratados anualmente.

\*\*\* As horas não utilizadas são acumuladas às do mês seguinte até que atingirem o valor máximo de 6 horas.

## FINANCIAMENTO

### Cartão Caixa Works

#### Cartão de Crédito Caixaworks



**TAE de 16,9% ou 21,9%,**  
conforme garantia real ou pessoal, calculadas com base na média mensal da Euribor a 12M (base 360) + spread de respetivamente 6,3% ou 11,3%, para um montante de € 1.500 com reembolso a 12 meses. Taxas Euribor actualizadas em 01/01 de cada ano.

### Financiamento CGD/ANJE

Linha ANJE/CGD Precisa de ajuda? Fale connosco ☎

#### Características

##### Destinatários

Jovens até aos 40 anos de idade com capacidade para promover a criação, expansão ou modernização do seu pequeno negócio, ou sociedades recentemente constituídas ou em processo de constituição, cujo capital seja maioritariamente detido por jovens até 40 anos.

##### Despesas elegíveis

Aquisição de equipamentos ou outras componentes relacionadas com o lançamento de pequenos negócios ou a expansão e modernização de empresas já existentes.

##### Condições do financiamento

###### Montante

Até €50.000, com o limite de 80% do valor do investimento total.

##### Prazo

a. Para criação de novas empresas: Até 72 meses (6 anos).  
b. Para modernização e expansão de empresas: Até 60 meses (5 anos).

##### Incluindo:

1. período de utilização (se existir): até 3 meses;
2. período de diferimento: 3 meses - período em que não há lugar a utilizações, nem a amortizações do capital, vencendo-se apenas juros e outros encargos, a contar do período de utilização;
3. período de reembolso: até 69 meses (A) ou até 57 meses (B).

##### Taxa de Juro\*

Euribor a 3 meses (base 360 dias), arredondada para a milésima de ponto percentual mais próxima, acrescida de um spread de 5,7%.

##### Comissões

Isenção de comissões (de estudo e das relacionadas com a contratação, etc.), excetuando-se a comissão de processamento.

##### Garantias

Fiança, aval ou outra admitida em direito.

##### Candidatura

As propostas devem ser apresentadas pelos Clientes junto da:

ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários  
Casa do Farol  
Rua Paulo da Gama  
4169-006 PORTO  
Telefone: 22 0108000 | Fax: 22 0108010/20

Após análise e diagnóstico da situação pessoal do proponente e da viabilidade da respetiva proposta, a ANJE assegurará a seleção dos candidatos e das respetivas propostas, emitindo parecer sobre a aprovação do crédito.

Cabe à ANJE enviar as propostas de candidatura à Caixa Geral de Depósitos, que alocará a proposta à Agência de preferência do promotor para a necessária análise e acompanhamento do projeto.

Consulte também as Perguntas Frequentes.

## PRÉMIO DE RISCO

### Sectores do Stoxx-600

	ERP Actual	Média 1Y	Média 5Y
Stoxx-600	8,1%	6,5%	5,1%
Stoxx-600 Technology	5,4%	4,1%	2,7%
Stoxx-600 Personal & Household goods	4,7%	4,0%	3,2%
Stoxx-600 Travel & Leisure	6,0%	4,4%	3,5%
Stoxx-600 Industrial	6,7%	4,9%	4,0%
Stoxx-600 Food & Beve	4,4%	3,9%	3,1%
Stoxx-600 Retail	6,0%	5,1%	3,8%
Stoxx-600 Healthcare	7,4%	6,4%	4,8%
Stoxx-600 Basic Resources	12,6%	9,1%	6,7%
Stoxx-600 Media	7,8%	6,1%	5,1%
Stoxx-600 Insurance	11,5%	9,3%	8,3%
Stoxx-600 Chemicals	7,8%	5,7%	4,2%
Stoxx-600 Oil & Gas	9,7%	8,5%	7,0%
Stoxx-600 Telecommunications	8,5%	7,3%	5,7%
Stoxx-600 Construction	7,0%	5,1%	4,9%
Stoxx-600 Banks	10,9%	8,7%	6,2%
Stoxx-600 Utilities	7,4%	6,2%	4,8%
Stoxx-600 Automobiles	15,1%	9,5%	3,6%

Fonte: Bloomberg, Cálculos do Banco Invest

## PRÉMIO DO ATIVO SEM RISCO

PORTEGUESE GOVERNMENT BONDS 10YR NOTE PORTUGAL PL

+ Watchlist

**GSPT10YR:IND**

↓ 2.411 EUR

-0.017

-0.70%

At 9:15:59 AM (EDT) 10/3/2017

OPEN DAY RANGE VOLUME PREVIOUS CLOSE 52Wk RANGE  
2.4382.393 - 2.4500 2.428 2.360 - 4.327

Before it's here, it's on the Bloomberg Terminal.  Learn More

1D | 1M | 1Y | 5Y Time Frame Add Comparison + Indicators ▾

