

Guião para o preenchimento da Matriz Financeira



“Todas as realizações começam
com a ousadia de começar”

INTRODUÇÃO

A participação no Concurso de Planos de Negócio do projecto rs4e – *Road Show for Entrepreneurship* requer que formem um grupo com um máximo de 6 elementos e que juntos elaborem um Plano de Negócios.

Para criarem o Plano de Negócios precisam de preencher uma *Matriz Financeira*, de modo a analisar a viabilidade económico-financeira da vossa ideia. Nesta matriz, que se encontra para *download* no site do projecto, irão condensar toda a informação financeira, como as quantidade vendidas, as despesas mais comuns, os salários, entre outros, para que saibam realmente qual a necessidade de financiamento.



A matriz é simples de preencher, uma vez que só têm de inserir valores. Contudo, esses valores devem ser o mais realistas possível, daí que não devem inserir valores ao calhas, mas sim inserir valores após algum raciocínio, alguma pesquisa, alguns cálculos...

A matriz financeira está dividida em 4 partes (cada parte numa folha diferente do *excel*):

- A. Hiperligações
- B. Pressupostos
- C. Viabilidade

Nos pontos que se seguem explicamos como preencher a matriz, assim como o significado de cada um dos campos nela contidos. Apenas devem preencher os campos pintados a verde na folha *Pressupostos*. Todas as restantes folhas do Excel são somente para consulta.

No entanto, qualquer dúvida que tenham no preenchimento desta matriz, não hesitem em falar com os vossos professores ou enviar a dúvida para info@rs4e.com.

Agora só precisam de um pouco de concentração e mãos à obra!

A. HIPERLIGAÇÕES

A primeira folha do ficheiro mostra o resumo da Matriz Financeira. Este modelo está dividido em três áreas distintas (correspondendo às próximas 3 folhas do *Excel*): *Pressupostos*, *Viabilidade* e *Resumo Final*, tal como podem ver pela figura seguinte.


MODELO ECONÓMICO-FINANCEIRO

PRESSUPOSTOS	VIABILIDADE	RESUMO FINAL
<div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Dados Gerais</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Vendas dos Produtos / Bens</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Custos dos Produtos / Bens</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Prestações de Serviços</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Fornecimentos e Serviços Externos</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Pessoal</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Investimentos</div>	<div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Demonst. Resultados</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Rentabilidade</div> <div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Necessidades Financiamento</div>	<div style="border: 1px solid #90EE90; padding: 2px; margin-bottom: 5px; text-align: center;">Indicadores Resumo</div>

Efectuado por:

Copyright 2008





rs4e
road show for entrepreneurship

Aqui não têm de preencher nada. Existem apenas hiperligações para irem directamente para cada um dos campos, através de um clique.

B. PRESSUPOSTOS

Esta parte da matriz financeira é a única que têm de preencher, já que as outras são calculadas automaticamente. Ela está dividida em diversos pontos, nomeadamente:

1	DADOS GERAIS
2	VENDAS DOS PRODUTOS / BENS
3	CUSTO DOS PRODUTOS / BENS
4	PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS
5	FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS
6	PESSOAL
7	INVESTIMENTOS

Cada um destes pontos está desenvolvido e explicado de seguida.

1. DADOS GERAIS

O primeiro ponto dos Pressupostos – *Dados Gerais* – engloba um conjunto de informação importante para servir de base a todas as outras partes da Matriz. Neste sentido, é neste ponto que indicam o nome do vosso negócio e o respectivo sector de actividade. É também neste ponto que referem qual o período de análise do vosso projecto, assim como as taxas de IVA que se aplicam ao vosso negócio. Os restantes dados estão fixados para uma maior simplicidade no seu preenchimento.

A figura que se segue mostra o panorama dos Dados Gerais na Matriz Financeira.

1 DADOS GERAIS		
1.1.	Nome do Projecto	
1.2.	Sector de Actividade	
1.3.	Comércio Serviços	Sim=1; Não=0
1.4.	Ano 1	
	Ano 2	
	Ano 3	
	Ano 4	
1.5.	Taxa de IRC	20,0%
1.6.	Taxa de IVA Compras	14%
1.7.	Taxa de IVA Vendas	14%

1.1. Nome do Projecto

Neste ponto devem escrever o Nome do Projecto com o qual se identificam. Poderá ser o nome que atribuíram ao vosso negócio ou o nome que deram à vossa equipa. Este é o nome pelo qual o vosso projecto será conhecido no âmbito do concurso de Planos de Negócio do projecto rs4e.

1.1.	Nome do Projecto	
------	------------------	--

1.2. Sector de Actividade

Neste campo devem indicar o sector de actividade onde actuam. Assim, se optarem por comercializar produtos, estão no sector do comércio, pelo que devem indicar exactamente qual o produto que comercializam (por exemplo: comércio por grosso de t-shirts). Caso optem por um negócio de prestação de serviços, então devem indicar de que serviço se trata (por exemplo: cabeleireiro).

1.2. Sector de Actividade	
---------------------------	--

1.3. Comércio / Serviços

Aqui pretende-se saber se o negócio consiste na comercialização de produtos e/ou na prestação de serviços.

Para tal, existem dois espaços para preencher:

- Comércio – se o vosso projecto se basear na compra e na venda de mercadoria, então devem colocar neste espaço o número 1. Se não, devem colocar um 0 (exemplo: loja de gomas ou venda de t-shirts)
- Serviços – se o vosso projecto se basear na prestação de um serviço, devem colocar neste espaço um 1. Caso contrário, deverão colocar um 0 (exemplo: lavandaria ou cabeleireiro)

Pode dar-se o caso de terem um negócio que englobe quer comércio, quer serviços e, perante essa situação, indiquem “1” em ambos os campos. Como exemplo desta situação podemos indicar uma empresa que presta serviços na área das águas para escritórios: presta um serviço ao alugar a máquina de água às empresas (aluguer considerado prestação de serviços), vendendo depois os garraões de 18 litros de água (considerado venda de produtos).

Resumindo, nestes campos apenas se pretende que coloquem “0” e “1” nos campos comércio e serviços, ou seja, “0” onde não for o vosso sector e “1” onde for o vosso sector.

1.3.	Comércio Serviços	Sim=1; Não=0 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
------	------------------------------------	---

1.4. Ano de arranque e seguintes

Esta matriz faz uma análise a quatro anos, ou seja, tem em consideração o ano de arranque do projecto e os três anos seguintes. Como os projectos apresentados no âmbito do concurso de Planos de Negócio podem não começar todos no mesmo ano civil, então chamamos *Ano 1* ao ano correspondente ao ano de arranque do projecto e *Ano 2, 3 e 4* aos anos que se seguem. Deste modo, devem atribuir um ano civil a cada um dos campos em questão (por exemplo: Ano 1= 2009, Ano 2 = 2010, Ano 3 = 2011, Ano 4 = 2012).

1.4.	Ano 1 Ano 2 Ano 3 Ano 4	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
------	--	--

1.5. Taxa de IRC

O IRC (Imposto sobre o Rendimento Colectivo) é o imposto que se entrega ao Estado no final de cada ano, em função dos resultados da empresa. Na Madeira esta taxa actualmente é de 20%. Este valor está fixado, pelo que não precisam de inserir nada neste campo. Consta na matriz apenas para que possam ter uma ideia do valor que se pratica na Região Autónoma da Madeira.

1.5.	Taxa de IRC	_____ 20,0%
------	--------------------	----------------

1.6. Taxa de IVA nas Compras

O IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) aplicado nas compras é um imposto que incide sobre os produtos que irão comprar. O IVA suportado na aquisição dos produtos que vão vender é dedutível, pelo que o seu impacto nas demonstrações financeiras é apenas de tesouraria, não influenciando os custos. Na Madeira, as taxas de IVA são de:

- 0% – Taxa Isenta (para serviços de saúde)
- 4% – Taxa Reduzida (para produtos de primeira necessidade, como por exemplo: carne, peixe, pão, produtos de higiene, etc)
- 8% – Taxa Intermédia (para serviços de restauração e hotelaria)
- 14% – Taxa Normal (para os restantes produtos e serviços)

Por isso, a taxa a aplicar no vosso projecto depende do tipo de produtos ou serviços que vão adquirir.

1.6. Taxa de IVA Compras	14%
--------------------------	-----

1.7. Taxa de IVA nas Vendas

O IVA aplicado nas vendas é um imposto que incide sobre os produtos que irão vender ou sobre os serviços que irão prestar, ou seja, terão de entregar ao Estado o valor do IVA suportado pelos clientes. As taxas de IVA a aplicar nas vendas são as mesmas das compras, ou seja, 0%, 4%, 8% e 14%, dependendo dos produtos que irão vender ou dos serviços que irão prestar.

1.7. Taxa de IVA Vendas	14%
-------------------------	-----

2. VENDAS

Nota: Preencher apenas no caso de terem seleccionado *Comércio = 1* no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Nesta tabela pretende-se que registem a previsão das vossas vendas de produtos.

Em primeiro lugar enumerem os produtos que irão vender e escrevam-nos na primeira coluna da tabela.

De seguida indiquem o montante anual que esperam vender de cada produto (não em quantidades, mas em valor monetário), nos diferentes anos assinalados.

E como chegam a esta estimativa?

Primeiro, têm de definir qual é a vossa previsão diária de vendas de cada um dos produtos, ou seja, qual é o valor monetário que esperam conseguir obter por dia com a venda desse produto. Depois têm de multiplicar o valor que esperam obter num dia, pelo número de dias que trabalham num mês. Chegam, assim, ao valor da previsão mensal de vendas. De seguida, multipliquem este último valor pelos 12 meses do ano e obtêm a previsão anual de vendas, valor este que devem indicar na matriz.

Por exemplo, se tiverem um café, poderão estimar que vendem por dia 200 euros em produtos de cafetaria. Assumindo que trabalham 22 dias por mês, então vendem mensalmente 4.400 euros de produtos de cafetaria. Significa, assim, que por ano estimam vender 52.800 euros destes produtos.

Por esta lógica, e continuando com o exemplo do café, o qual funciona 22 dias por mês, poderão estimar para o primeiro ano os seguintes montantes de vendas:

- Cafetaria: 200 euros x 22 dias x 12 meses = 52.800 euros
- Bebidas: 300 euros x 22 dias x 12 meses = 79.200 euros
- Pastelaria / Padaria: 300 euros x 22 dias x 12 meses = 79.200 euros
- Diversos: 75 euros x 22 dias x 12 meses = 19.800 euros

Estas rubricas representam um total de vendas anual no valor de 231.000 euros (o que pressupõe que este café tem uma média mensal de vendas no valor de 19.250 euros).

O valor que terão de indicar deverá ser sem IVA, uma vez que o imposto que os vossos clientes vos pagam terá de ser entregue ao Estado, não sendo portanto uma receita vossa. Assim, se necessário, dividam o valor que esperam atingir pela taxa de IVA que indicaram nas Vendas (Ponto 1.7). Por exemplo, se esperam atingir um valor de 114.000 euros, dividam por 1,14 (se considerarem uma taxa de IVA de 14%) e, assim, o valor a introduzir na matriz  Vendas.

A figura que se segue mostra a parte da matriz respeitante  Vendas.

2 VENDAS		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Produto 1					
Produto 2					
Produto 3					
Produto 4					
Produto 5					
Produto 6					
Produto 7					
Produto 8					
Produto 9					
Produto 10					
Produto 11					
Produto 12					
Produto 13					
Produto 14					
Produto 15					
Produto 16					
Produto 17					
Produto 18					
TOTAL		0,00	0,00	0,00	0,00

3. CUSTOS DOS PRODUTOS / BENS

Nota: Preencher apenas no caso de terem seleccionado *Comércio = 1* no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Se o vosso negócio incidir na compra e venda de produtos, então neste ponto devem indicar quanto  que vos vai custar o produto que irão vender. Este valor deverá ser uma

percentagem do preço unitário de venda, ou seja, por cada euro vendido quanto é que têm de custo em produtos.

O cálculo a efectuar é o seguinte:

$$\left(\frac{\text{ValorCompra}}{\text{ValorVenda}} \right) \times 100$$

Sabendo que:

Valor de compra – Preço a que adquirem o produto ao vosso fornecedor para depois o venderem.

Valor de venda – Preço a que vão vender o produto ao vosso cliente.

A título de exemplo, se venderem um produto por 250 Euros e o adquirirem ao fornecedor por 100 Euros, então teriam um custo das vendas de 40%.

No caso da restauração, por exemplo, teriam de indicar por cada refeição vendida, quanto é que a mesma vos custaria, considerando ingredientes, bebidas, etc. Se considerarmos que 10 Euros é o preço de uma refeição média por pessoa, então indicaríamos um custo da refeição (em termos de ingredientes) na ordem dos 25 a 30%, que tradicionalmente é o custo directo dela.

No entanto, se o negócio em causa for um serviço, não necessitam de preencher esta tabela.

A figura em baixo mostra a parte da matriz referente a este ponto.

3 CUSTO DOS PRODUTOS / BENS				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Produto 1				
Produto 2				
Produto 3				
Produto 4				
Produto 5				
Produto 6				
Produto 7				
Produto 8				
Produto 9				
Produto 10				
Produto 11				
Produto 12				
Produto 13				
Produto 14				
Produto 15				
Produto 16				
Produto 17				
Produto 18				

4. PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS

Nota: Preencher apenas no caso de terem seleccionado *Serviços = 1* no ponto 1.3. dos Pressupostos.

Neste ponto pretende-se que registem a vossa previsão das prestações de serviços.

Assim, indiquem na primeira coluna da tabela quais os serviços que irão prestar, atribuindo-lhes um nome.

Em seguida, para cada um desses serviços, indiquem o montante de prestações de serviços que esperam atingir em cada um dos anos em análise.

Mais uma vez não se esqueçam de que o valor que terão de indicar deverá ser sem IVA, uma vez que o imposto que os vossos clientes vos pagam terá de ser entregue ao Estado, não sendo portanto uma receita vossa. Assim, se necessário, dividam o valor que esperam atingir pela taxa de IVA que indicaram nas Vendas (Ponto 1.7). Por exemplo, se

esperam atingir um valor de 114.000 euros, dividam por 1,14 (se considerarem uma taxa de IVA de 14%) e, assim, o valor a introduzir na matriz é 100.000 euros.

À semelhança do cálculo efectuado na previsão das vendas, também aqui devem pensar da mesma forma.

Se o vosso negócio for, por exemplo, um Centro de Estudos e Apoio Escolar, partindo duma base mensal (uma vez que os alunos pagam mensalidades) e considerando que cada nível de explicações tem um número diferente de alunos, poderão considerar o seguinte:

- Explicações individuais (5º - 6º ano): 200 euros x 25 alunos = 5.000 euros
- Explicações individuais (7º - 9º ano): 240 euros x 20 alunos = 4.800 euros
- Explicações individuais (10º - 11º ano): 300 euros x 25 alunos = 7.500 euros
- Explicações individuais (12º ano): 360 euros x 35 alunos = 12.600 euros
- Explicações individuais (universitário): 480 euros x 10 alunos = 4.800 euros

Estes valores referem-se à previsão de prestações de serviços mensais, pelo que se terá de multiplicar por 12 meses para se obter os valores anuais a inserir na matriz financeira.

A figura seguinte mostra o Ponto 3 dos Pressupostos.

4 PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Serviço 1				
Serviço 2				
Serviço 3				
Serviço 4				
Serviço 5				
Serviço 6				
Serviço 7				
Serviço 8				
Serviço 9				
Serviço 10				
Serviço 11				
Serviço 12				
Serviço 13				
Serviço 14				
Serviço 15				
Serviço 16				
Serviço 17				
Serviço 18				
TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00

5. FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS (FSE)

Os Fornecimentos e Serviços Externos dizem respeito às despesas que existem para que um negócio funcione, ao qual pertencem as seguintes rubricas:

- Electricidade, Água, Gás, ...
- Combustíveis – gasolina, gasóleo, ...
- Material de Escritório – canetas, papel, dossiers, agrafadores, furadores, tinteiros, ...
- Rendas e Alugueres – rendas e/ou alugueres de lojas, armazéns, fábricas, escritórios, máquinas, viaturas, ...
- Comunicações – telefones fixos, telemóveis, correios, Internet, estafetas, ...

- Seguros – seguro de incêndio, seguro de automóveis, seguro multiriscos, seguro de equipamentos, ...
- Ferramentas e Outros Materiais de Desgaste Rápido – chaves de fendas, martelos, cabos de rede, ...
- Deslocações e Estadas – viagens, hotéis, alimentação, táxi, portagens, ...
- Honorários – recibos verdes de empregados que não estejam no quadro da empresa, entre outros, ...
- Conservação e Reparação – reparação de fechaduras, substituição de lâmpadas, ...
- Marketing e Publicidade – brindes, campanhas de marketing e publicidade em jornais, revistas, TV, Internet, *outdoors*, cartazes, folhetos, ...
- Limpeza, Higiene e Conforto – detergentes de limpeza, sabonete, papel higiénico, empresa de limpeza, ...
- Contabilidade, Advogados, etc
- Outros Custos – tudo o que não se enquadra em nenhum dos anteriores

Com base nestas rubricas, definam quais as despesas que prevêem ter mensalmente para o desenvolvimento do vosso negócio e multipliquem-nas por 12, uma vez que na matriz devem apenas indicar o montante anual de cada uma dessas rubricas.

Por exemplo, se prevêem gastar 100 euros de electricidade por mês, então devem indicar na matriz que no Ano 1 o vosso custo de electricidade é de 1200 euros (100 euros x 12 meses).

No entanto, não precisam de ter todas estas despesas. Por isso, preencham apenas aquelas rubricas que consideram ter no vosso negócio.

Além disso, algumas das despesas que têm de incorrer não precisam de existir necessariamente em todos os anos, já que poderão ser despesas pontuais ou esporádicas (como por exemplo campanhas de publicidade efectuadas no arranque do negócio).

É importante que não se esqueçam de indicar aquelas despesas fundamentais como a renda da loja/escritório, a electricidade, etc.

A figura seguinte ilustra o quadro referente aos *Fornecimentos e Serviços Externos*.

5 FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Electricidade, Água, Gás				
Combustíveis				
Material de Escritório				
Rendas e Alugueres				
Comunicações				
Seguros				
Ferramentas e Outros Materiais de Desgaste Rápido				
Deslocações e Estadas				
Honorários				
Conservação e Reparação				
Marketing e Publicidade				
Limpeza, Higiene e Conforto				
Contabilidade, Advogados, etc				
Outros Custos				
TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00

6. PESSOAL

Nos custos com o pessoal deverão referir, em primeiro lugar, o nome das pessoas que vão trabalhar na empresa, dividindo-os por 2 grupos:

- Sócios – indivíduos que pertencem ao Conselho de Administração ou à Gerência da empresa. Os salários praticados para cargos de Administração/Gerência poderão variar entre 1500 e 5000 euros, dependendo do tipo de projecto e do respectivo grau de desenvolvimento e complexidade.
- Outros – Todos os outros empregados que não sejam sócios da empresa, como por exemplo vendedores, técnicos, secretárias, etc.

Se não souberem desde já quem são as pessoas que irão trabalhar convosco, mas uma vez que sabem quantos colaboradores precisam de contratar e que funções estes irão

desempenhar, indiquem somente o cargo destes colaboradores (por exemplo: empregado bar 1, empregado bar 2, vendedor, recepcionista, motorista, etc).

Em segundo lugar, devem indicar o mês em que se prevê a entrada de cada um dos trabalhadores na empresa (preenchendo a segunda coluna da tabela: *admissão*). Nesta coluna devem apenas colocar o número referente ao mês em questão, sendo que devem fazer uma contagem contínua, em que o primeiro mês do primeiro ano corresponde ao mês “1” e o último mês do último ano consiste no mês “48”.

Por exemplo, se um indivíduo entrasse em Janeiro do 1º ano, colocariam 1; se fosse em Junho do 1º ano seria o 6; se fosse admitido em Janeiro do 2º ano, colocariam 13.

Para vos ajudar a corresponder cada mês a um número, consultem a tabela que se segue:

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ANO 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ANO 2	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
ANO 3	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
ANO 4	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48

Seguidamente, para cada um dos quatro anos em análise, devem indicar dois valores: o *Vencimento Base* e os *Abonos Mensais*, cujas explicações estão abaixo indicadas:

- Vencimento Base – diz respeito ao salário mensal que pretendem pagar a cada um dos funcionários assinalados (este é o salário bruto, ao qual depois serão calculados automaticamente pela matriz os encargos com a Segurança Social).
- Abonos Mensais – caso existam, consistem nas comissões e nas ajudas de custo a que os funcionários têm direito mensalmente.

É importante que saibam que em Portugal os trabalhadores recebem 14 meses de salário, incluindo os vencimentos respeitantes aos 12 meses do ano, mais o subsídio de férias e o subsídio de Natal. Assim, quando indicarem o valor do vencimento base do pessoal, automaticamente serão considerados nos custos os subsídios atrás referidos.

A figura seguinte apresenta parte da grelha referente ao *Pessoal*.

6 PESSOAL		Admissão*	V. Base	Ano 1 Comis. + Aj. Custo
SÓCIOS	S1	49		
	S2	49		
	S3	49		
	S4	49		
	S5	49		
OUTROS	O1	49		
	O2	49		
	O3	49		
	O4	49		
	O5	49		
	O6	49		
	O7	49		
	O8	49		
	O9	49		
	O10	49		
	O11	49		
	O12	49		
	O13	49		
	O14	49		
	O15	49		
	O16	49		
	O17	49		
	O18	49		
<i>Nº Pessoas ao Serviço</i>		0		

7. INVESTIMENTOS

Por último, no que toca aos *Pressupostos*, terão de analisar os investimentos que vão realizar para começarem o negócio.

Assim, devem indicar quais os equipamentos que irão adquirir e assinalar o valor dos mesmos na coluna de Investimento Inicial, caso este investimento seja realizado antes do início da exploração. Se por outro lado, prevês algum crescimento e entenderes que poderá ser necessário efectuar mais algum investimento nos restantes anos, só tens de introduzir o respectivo valor na coluna.

De seguida apresentam-se os principais investimentos que normalmente se realizam na generalidade dos negócios, os quais estão agrupados em categorias:

- Computadores – inclui todo o equipamento relacionado com material informático.
- Veículos – inclui automóveis de passageiros, de mercadorias, ...

- Mobiliário comercial – inclui todo o mobiliário que equipa a loja ou o escritório (cadeiras, secretárias, estantes, ...)
- Fotocopiadoras e Impressoras
- Edifícios comerciais – custos com aquisição de lojas, armazéns, edifícios, ...

Contudo, deverão adaptar a matriz ao vosso negócio, acrescentando os investimentos que considerarem necessários.

De referir, ainda, que só deve ser preenchido um valor por cada linha, ou seja, se já tiverem assinalado “computadores” no ano de 2009 e quiserem voltar a comprar computadores no ano de 2011, então terão de preencher uma nova linha e alterar a taxa de amortização para o mesmo valor de 2009. No caso de teres necessidade de investimento de um bem não contemplado nestas categorias e não souberes a respectiva taxa de amortização, não te preocupes. Envia um email para info@rs4e.com com a respectiva dúvida e na volta receberás um email com a resposta.

A figura em baixo ilustra a tabela respeitante aos *Investimentos*.

7 INVESTIMENTOS		Investimento Inicial	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Tx Amortização	EQUIPAMENTOS					
33,33%	Computadores					
25,00%	Automóveis, Veículos Comerciais					
12,50%	Mobiliário Comercial					
25,00%	Fotocopiadoras, Impressoras					
5,00%	Edifícios Comerciais (lojas, armazéns, escritórios, ...)					
25,00%	Equipamento 6					
25,00%	Equipamento 7					
25,00%	Equipamento 8					
25,00%	Equipamento 9					
25,00%	Equipamento 10					
25,00%	Equipamento 11					
25,00%	Equipamento 12					
25,00%	Equipamento 13					
25,00%	Equipamento 14					
25,00%	Equipamento 15					
25,00%	Equipamento 16					
25,00%	Equipamento 17					
25,00%	Equipamento 18					
25,00%	Equipamento 19					
25,00%	Equipamento 20					
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

C. VIABILIDADE

Esta folha da Matriz Financeira é calculada automaticamente com base nos pressupostos que preencheram. Neste sentido, é calculada a *Demonstração dos Resultados*, a *Rentabilidade Económico-Financeira* do vosso negócio e a *Necessidade de Financiamento* que têm.

Uma vez que todos estes campos são preenchidos automaticamente a partir dos dados inseridos nos pressupostos, não têm de preencher nada.

De seguida apresentam-se breves comentários sobre cada um dos indicadores de viabilidade.

1. Demonstração dos Resultados

A Demonstração dos Resultados (DR) apresenta uma análise, por ano, dos Proveitos e Ganhos e dos Custos e Perdas da empresa, apresentando o Resultado Líquido da mesma em cada um dos anos em análise.

Assim, nos Proveitos e Ganhos podem verificar as vendas que a empresa teve e/ou o valor dos serviços prestados.

Quanto aos Custos e Perdas, podem verificar cada uma das rubricas correspondentes, nomeadamente o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, os fornecimentos e serviços externos, os custos com o pessoal e as amortizações do exercício.

A DR mostra ainda o imposto sobre o rendimento do exercício.

Por fim, podem observar o Resultado Líquido que a vossa empresa terá em cada um dos quatro anos em análise, obtido através da subtracção do imposto sobre o rendimento do exercício ao resultado antes de imposto.

Na figura seguinte está presente a *Demonstração dos Resultados*, calculada automaticamente após o preenchimento dos Pressupostos.

1 DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS				
	2008	2009	2010	2011
PROVEITOS E GANHOS				
Vendas	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestações de serviços	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PROVEITOS E GANHOS	0,00	0,00	0,00	0,00
CUSTOS E PERDAS				
Custo das merc.vendidas e matérias consumidas	0,00	0,00	0,00	0,00
Fornecimentos e serviços externos	0,00	0,00	0,00	0,00
Custos com o pessoal	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizações do exercício	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL CUSTOS E PERDAS	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS OPERACIONAIS	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveitos e ganhos financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00
Custos e perdas financeiras	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS ANTES DE IMPOSTOS	0,00	0,00	0,00	0,00
Impostos s/ Rendimento do Exercício	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADOS LÍQUIDOS	0,00	0,00	0,00	0,00

2. Rentabilidade Económico-Financeira

A figura seguinte mostra o aspecto visual do cálculo da *Rentabilidade*

2 RENTABILIDADE ECONÓMICO - FINANCEIRA					
	Ano Zero	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Cash Flow Exploração		0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Investimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cash Flow Líquido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Líquido Actualizado (20%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Líquido Actualizado Acumulado			0,00		
Taxa Interna de Rentabilidade			#NÚM!		
Payback (Meses)			>48		

Económico-Financeira, para os quatro anos em análise.

Deste quadro é importante observarem essencialmente três valores:

- Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) – podendo ser calculada de diferentes formas, é a taxa de rendimento anual do investidor, que inclui distribuições de dividendos e mais valias, ou seja, as mais valias decorrentes duma avaliação justa da empresa em que se investiu. É a taxa de actualização que torna o valor actual líquido de um investimento igual a zero.
- VAL (Valor Actual Líquido) – é a contribuição líquida de um projecto para a criação de riqueza, ou seja, o valor actual deduzido do valor do investimento inicial.
- PAYBACK (Retorno do investimento) – é o período de vida de um projecto necessário para a recuperação do respectivo investimento inicial.

3. Necessidades de Financiamento

Relativamente a este ponto, a matriz mostra qual o financiamento necessário para implementarem o vosso projecto, conforme os dados que inseriram nos pressupostos.

3 NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO	
VALOR	0,00