



CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

---

# Ferramentas de análise financeira

Ana Fonseca

# Plano Financeiro



A close-up photograph of a person's hand holding a pair of black binoculars. The person is wearing brown cargo pants with a green fabric patch on the waistband. The background is a clear, bright blue sky.

Plano Financeiro

## **OBJETIVO**

Obter a informação necessária para uma **tomada de decisão** quanto à viabilidade do negócio.

O estudo de viabilidade é a análise que tenta prever o eventual êxito ou fracasso de um projeto.



# Plano Financeiro

Ferramenta a utilizar:

## Modelo Financeiro simplificado

	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Taxa de Variação dos Preços</b>		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

VENDAS DE PRODUTOS	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Produto A</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto B</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto C</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto D</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	-	-	-	-



## Plano Financeiro:

O que precisamos de calcular para preencher a folha de cálculo:

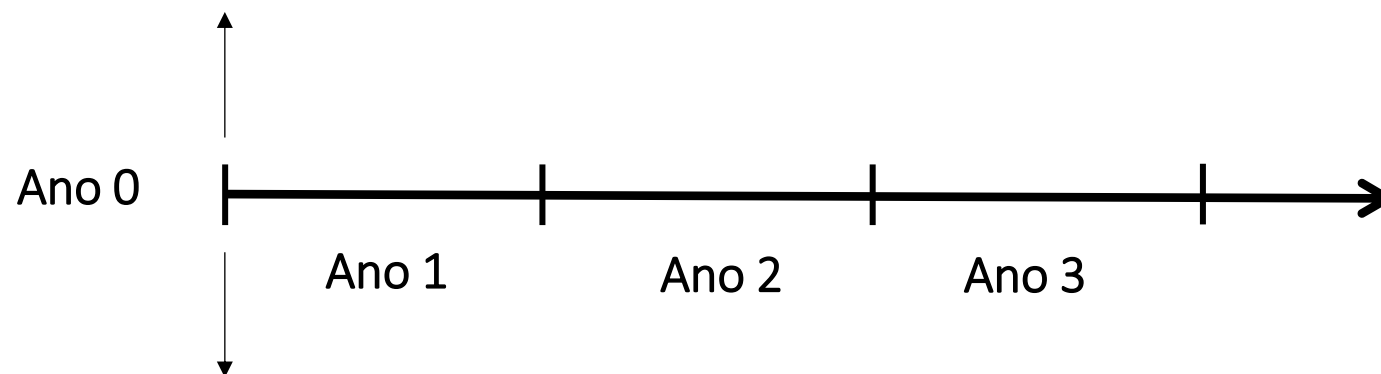
- Investimento a realizar (ativos e necessidades de fundo de maneio)
- Previsão das vendas de produtos ou serviços
- Previsão dos gastos (fixos e variáveis)
- Fontes de financiamento



## FASES DO PROJETO DE NEGÓCIOS

Investimento Inicial

= Investimento em ativos e necessidades de fundo de maneio



Arranque do projeto

## **INVESTIMENTO INICIAL** (Ano 0):

É o valor que um empreendedor precisa para tirar o seu negócio do papel e transformá-lo em realidade.

São os **ATIVOS** (bens e direitos) necessários para iniciar um negócio (arranque do projeto).

### **ATIVOS TANGÍVEIS**

**Bens físicos** afetos à atividade da empresa.

Ex: máquinas, edifícios, viaturas, equipamento de escritório, computadores.

### **ATIVOS INTANGÍVEIS**

**Bens não físicos** (direitos) afetos à atividade da empresa.

Ex: marcas e logotipos, patentes, licenças, certificações, software, registo da empresa, plano de marketing.



## Plano de Investimentos

Investimento						
Rubricas de Investimento	2026	2027	2028	2029	2030	TOTAL
<b>Ativos Fixos Tangíveis</b>	0	0	0	0	0	0
Terrenos e Recursos Naturais						0
Edifícios e Outras Construções						0
Equipamento Básico						0
Equipamento de Transporte						0
Equipamento Administrativo						0
Equipamentos Biológicos						0
Outros Ativos Fixos Tangíveis						0
<b>Ativos Intangíveis</b>	0	0	0	0	0	0
Goodwill						0
Projetos de Desenvolvimento						0
Programas de Computador						0
Propriedade Industrial						0
Outros Ativos Intangíveis						0
<b>Total Investimento</b>	0	0	0	0	0	0

Ver documento de apoio para identificar os Investimentos em Ativos



## INVESTIMENTO EM FUNDO DE MANEIO

As **necessidades de fundo de maneo** acontecem porque, normalmente, existe um desfasamento entre os pagamentos e os recebimentos.

Corresponde ao **montante necessário para o funcionamento da empresa**. É por isso uma forma de **investir**, mas não em ativos.

Para o cálculo do fundo de maneo: **soma dos gastos de funcionamento de 3 a 6 meses**.

Nota: calcula-se depois de fazer a previsão dos gastos (CMVMC, FSE e Pessoal)

Investimento	2026	2027	2028	2029	2030
Investimento em Ativos	0	0	0	0	0
Investimento em Fundo de Maneio					
<b>Total do Investimento</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## RENDIMENTOS

Corresponde à previsão das vendas de produtos e/ou serviços da empresa.

Quantidade x preço

**É um fluxo de entrada**

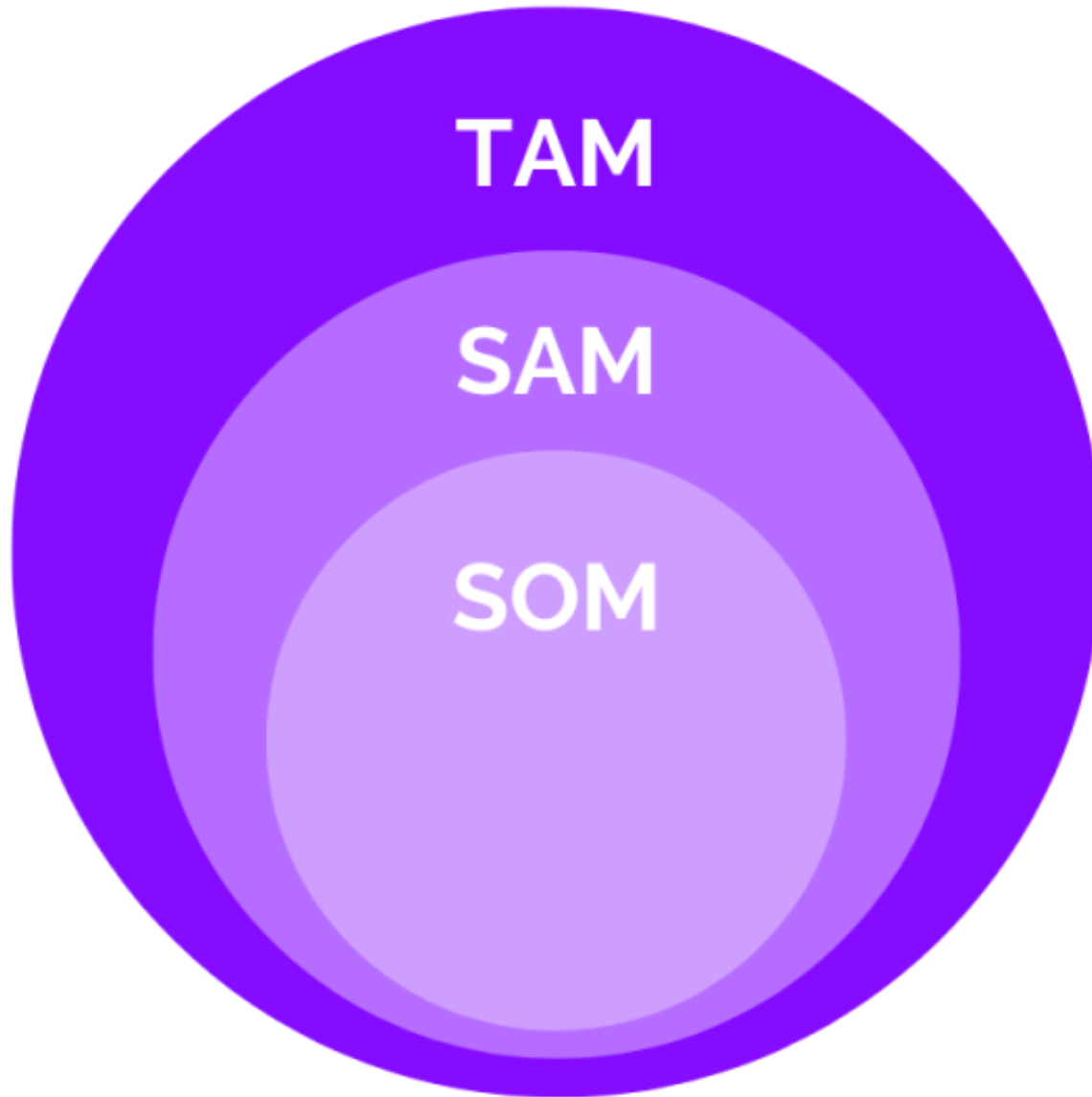


**RENDIMENTOS = Vendas + Prestações de serviço**

Venda de Produtos

	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Taxa de Variação dos Preços</b>		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

VENDAS DE PRODUTOS	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Produto A</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto B</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto C</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto D</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	-	-	-	-



**TAM: Total Available Market ou Mercado Disponível Total.**

**SAM: Serviceable Available Market ou Mercado Útil Disponível.**

**SOM: Serviceable Obtainable Market ou Mercado Útil Acessível.**

## Identificar a Dimensão e Quota de Mercado

Ferramenta a utilizar: TAM → SAM → SOM

# TAM

**Total Available Market** ou **Mercado Disponível Total**, é a procura total do setor por um produto ou serviço. É a soma da receita de todas as empresas de um segmento.

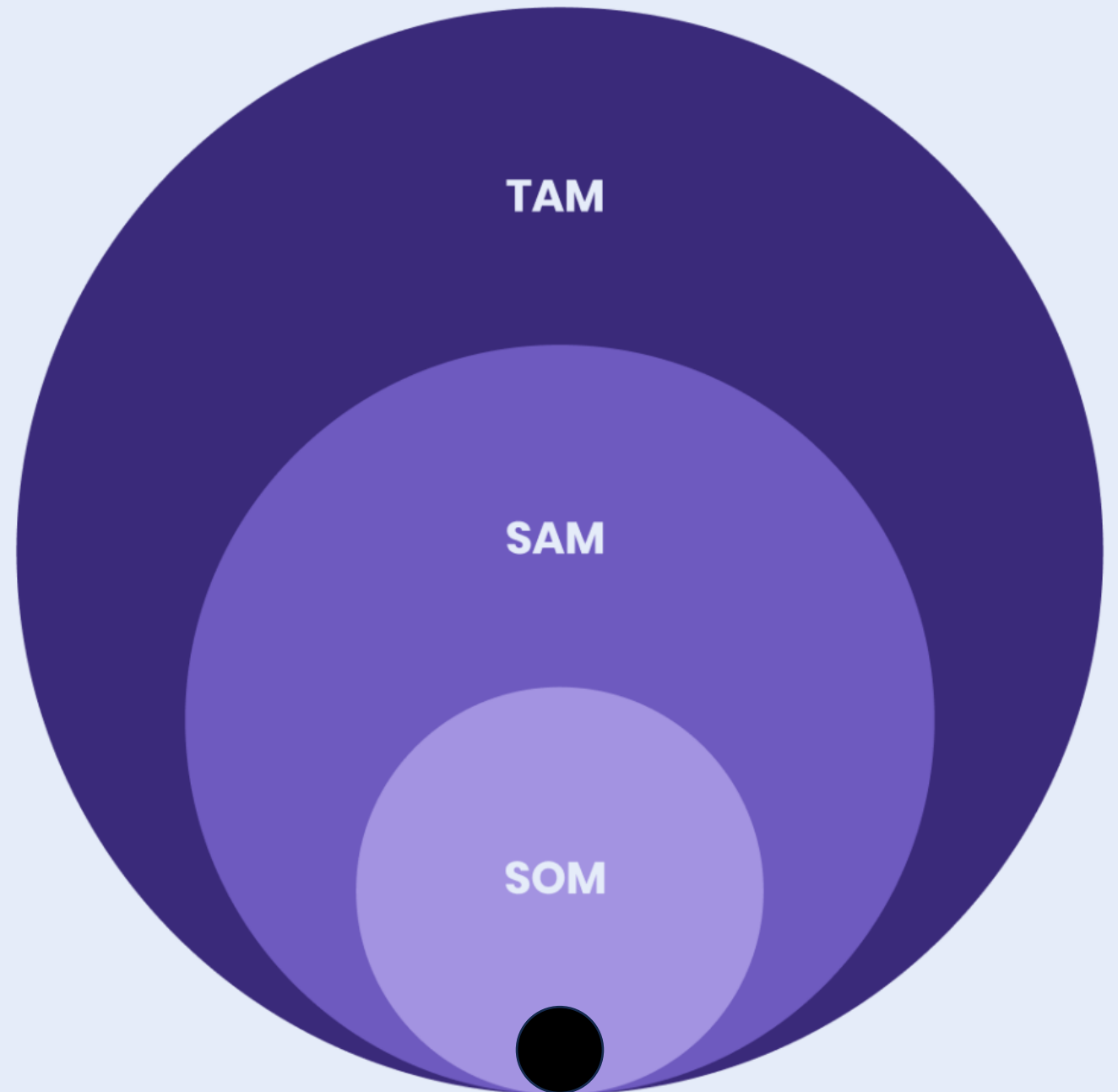
- pesquisas de mercado
- relatórios setoriais
- estudos de mercado anuais

GOOGLE [www.google.com](http://www.google.com)

STATISTA [www.statista.com](http://www.statista.com)

GOOGLE TRENDS <https://trends.google.pt/trends/?geo=PT>

THE WORLD BANK DATA <https://data.worldbank.org/>



PARTE 1 - Previsão das vendas

**Identificar a Dimensão e Quota de Mercado**

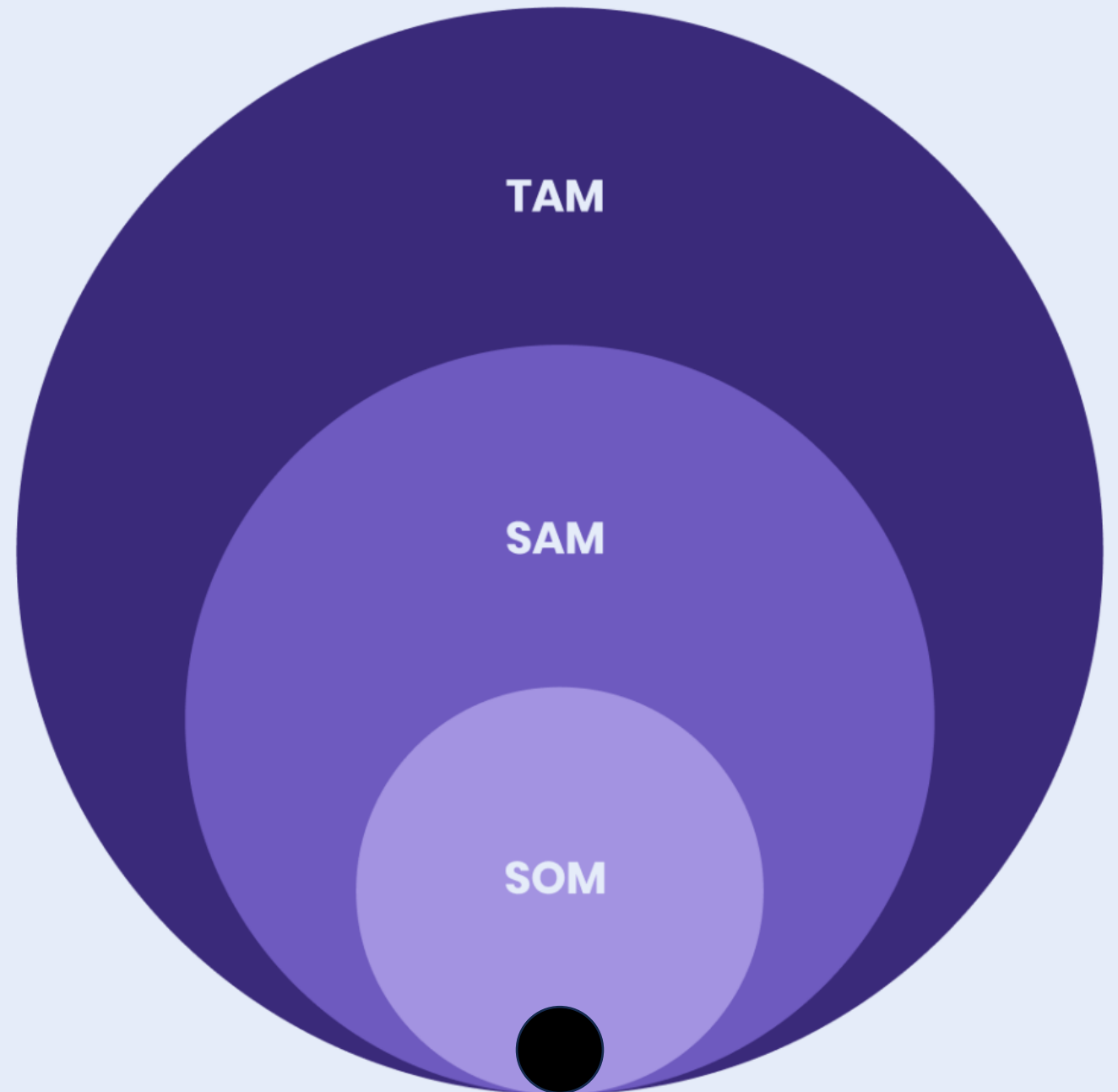
**Ferramenta a utilizar: TAM → SAM → SOM**

# SAM

**Serviceable Available Market ou Mercado Útil**

**Disponível é a parcela do mercado que uma organização pode alcançar num futuro próximo (5 anos) de acordo com seus recursos → útil para projetar o crescimento da empresa.**

- relatórios de organizações de capital aberto
- Informações do próprio negócio:
  - número de clientes
  - quantidade de vendas
  - ticket médio
  - dados sobre preços dos concorrentes



PARTE 1 - Previsão das vendas

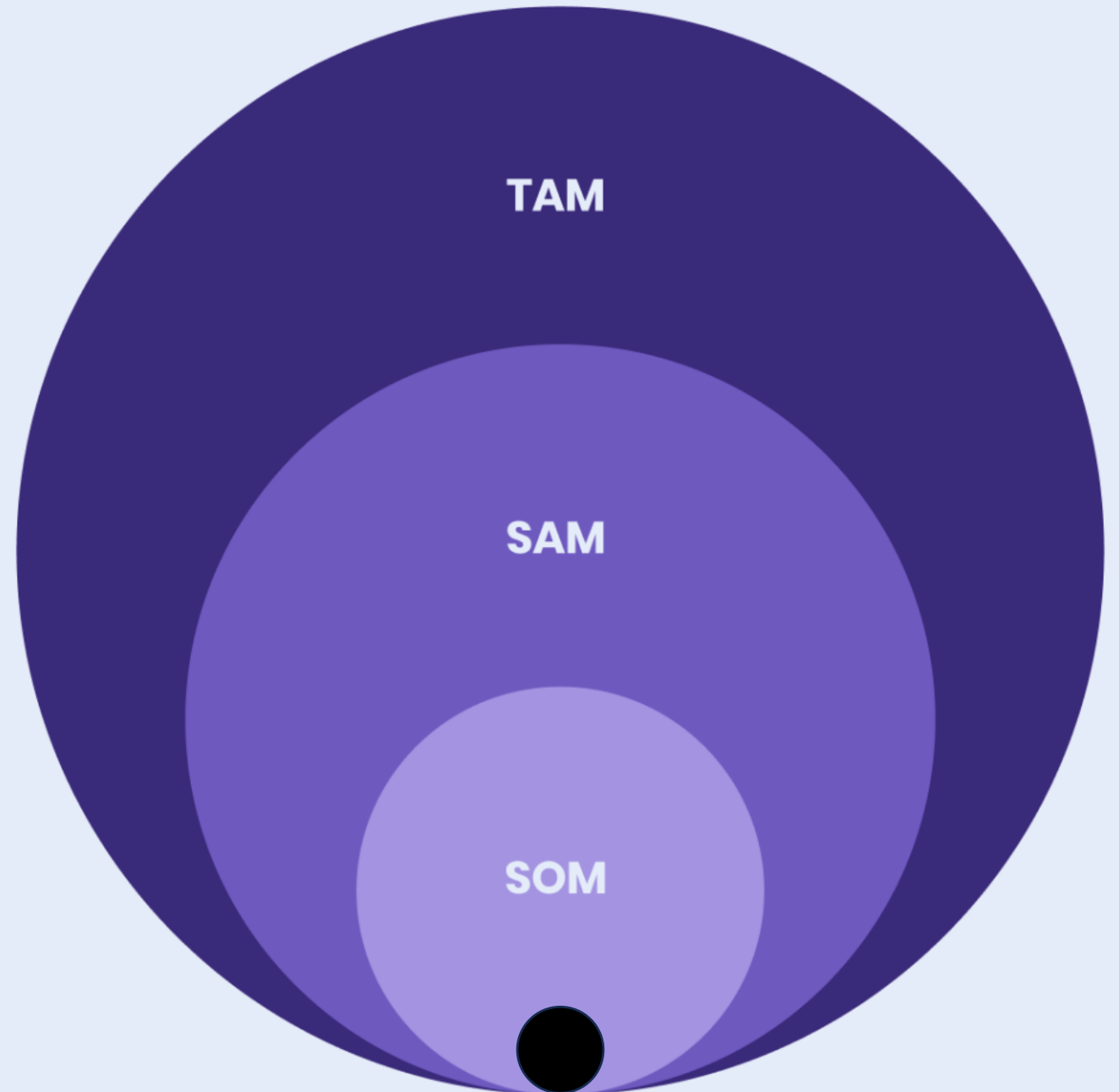
**Identificar a Dimensão e Quota de Mercado**

**Ferramenta a utilizar: TAM → SAM → SOM**

# SOM

*Serviceable Obtainable Market* ou Mercado Útil Acessível traz uma perspectiva mais realista sobre qual parcela do mercado uma organização pode conquistar, com base no momento atual do negócio. Esse indicador deve ser utilizado para **perspetivas de curto prazo (de 1 a 2 anos)**.

O cálculo do SOM envolve a análise de canais de aquisição e pesquisas sobre o público e sobre a concorrência, além de **considerar a dificuldade de penetração no mercado pretendido**.



A man in a military uniform is shown in profile, looking towards the right. In the background, a tank is visible with a soldier on top. The scene is set outdoors under a cloudy sky.

# BEACHHEAD MARKET

# BEACHHEAD MARKET



Mercado de entrada para um novo negócio.  
Primeiro mercado que a empresa deve atacar para dominar aquele “território” e depois expandir.

- O mercado precisa de ser grande o suficiente
- Os consumidores precisam de ser acessíveis
- A proposta de valor precisa de ser muito boa
- Oferecer uma a solução completa
- Análise a concorrência

SOM

BHM

VENDAS DE PRODUTOS	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Produto A</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto B</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto C</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto D</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	-	-	-	-

RENDIMENTOS

# PRECIFICAÇÃO

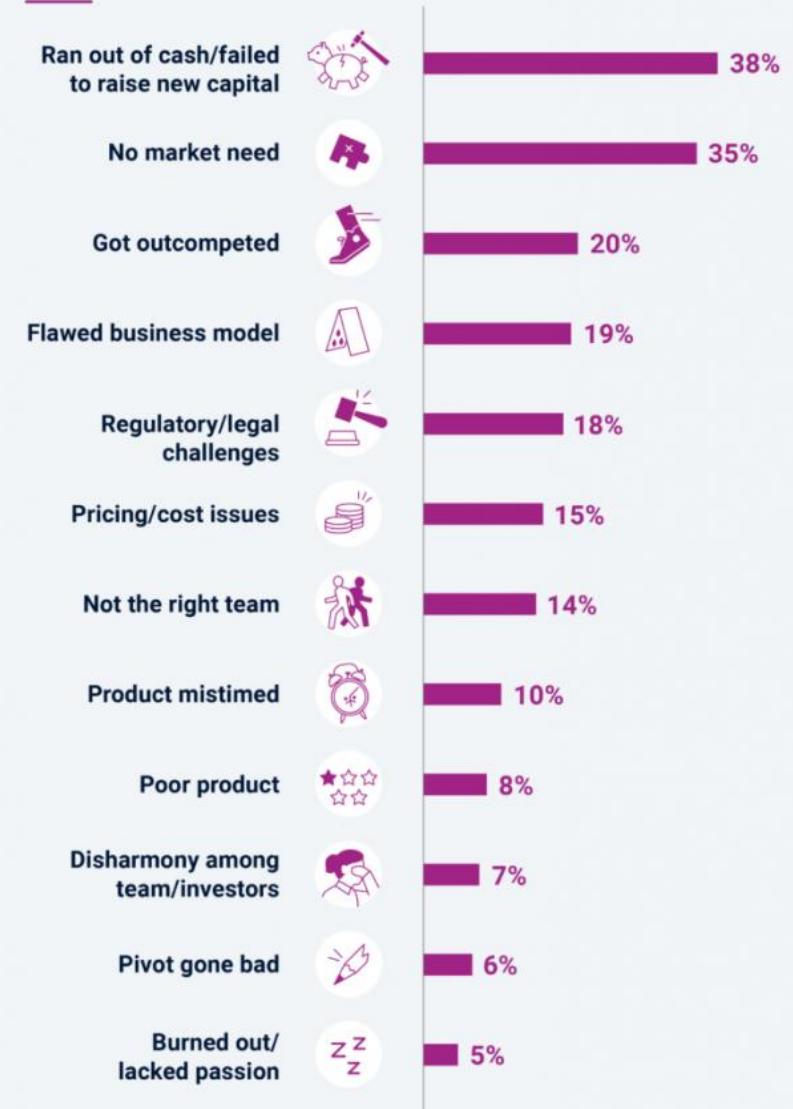


# PRECIFICAÇÃO

Qual o impacto de um bom pricing?

- Conseguimos arcar com os nossos gastos
- Conseguimos ser lucrativos
- Tornamo-nos mais competitivos no mercado

## Top reasons startups fail



# PRECIFICAÇÃO

Três formas comuns:

- Precificação por comparação
- Precificação por markup/margem
- Precificação por posicionamento



## Precificação por comparação

Usamos o mercado para definir o preço.

Pesquisamos o mercado e vemos qual preço os concorrentes com produtos e publico-alvo similares ao nosso estão a usar nos seus produtos.

Pegamos nessa média do mercado e definimos um preço 10% para cima ou para baixo, por exemplo.



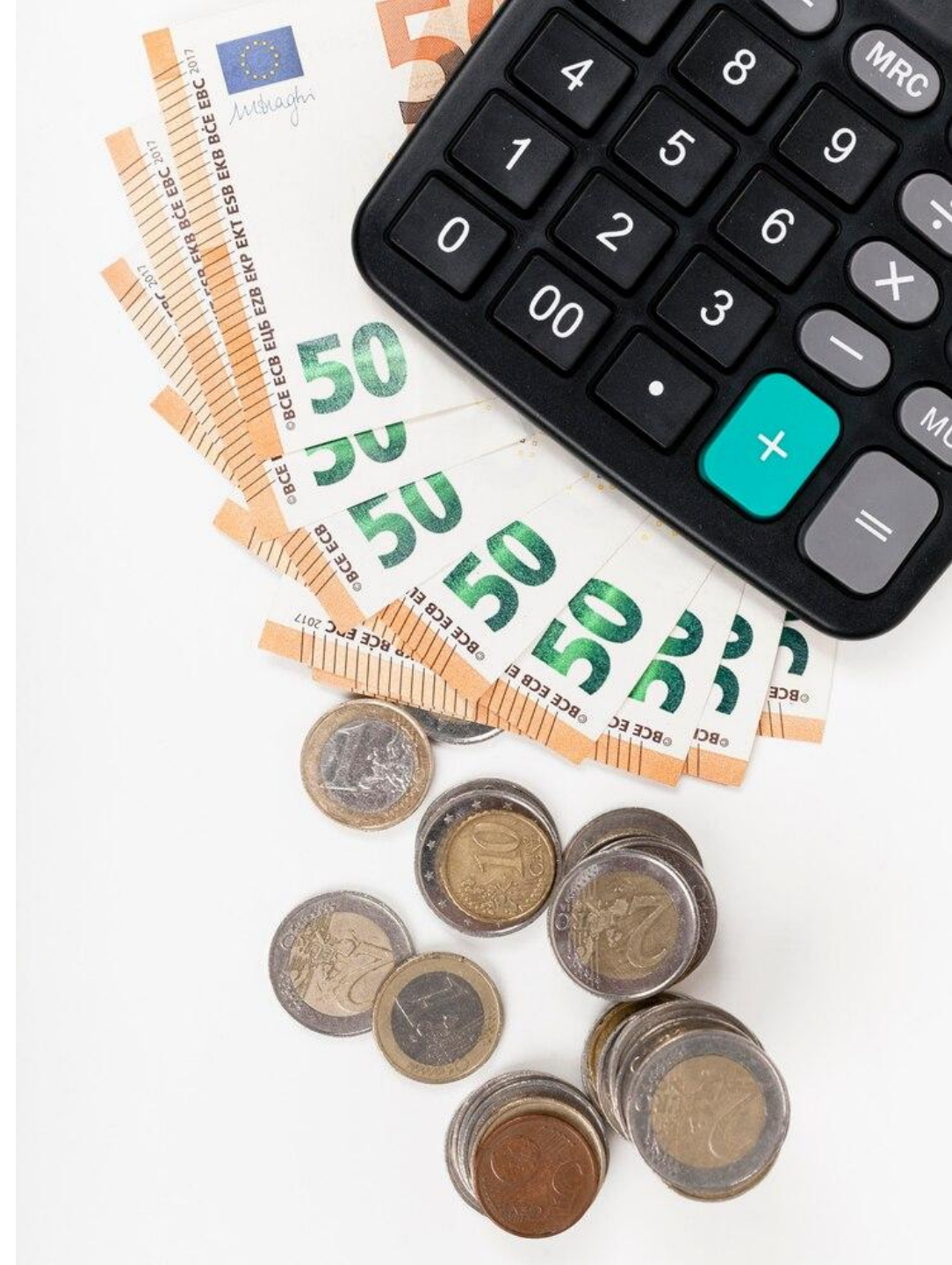
## Precificação por markup/margem

**Definimos o preço usando o custo do produto/serviço e determinamos quanto de lucro queremos ter.**

Definimos uma margem mínima que queremos ter e construímos o preço de trás para a frente.

Existem duas formas de fazer esta conta:

- Olhamos o custo do produto, multiplicamos esse preço por um número que dê margem para operar e pagar os custos fixos e variáveis e, no fim do dia, com algum lucro.
- Definimos a margem que queremos ter.



# Precificação por posicionamento

Diferenciação entre preço e valor que geramos para o cliente.

Entender a diferença entre quanto cobramos e o valor gerado para o cliente. Esta é a fórmula de sonho porque permite extrair maior valor de mercado.

- Experiência do cliente → atendimento incrível
- Investir em branding → produto é um objeto de desejo
- Investir em influencer → símbolo de status



Plano Financeiro

## Modelo de negócio

- Enterprise
- SaaS
- PPU - Pay per Use
- Assinaturas
- Transacional
- Marketplace
- E-commerce
- Advertising
- Hardware

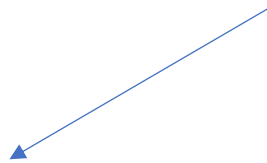
**RENDIMENTOS = Vendas + Prestações de serviço**

Venda de Produtos

	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Taxa de Variação dos Preços</b>		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

VENDAS DE PRODUTOS	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Produto A</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto B</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto C</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>Produto D</b>	-	-	-	-	-
Quantidades Vendidas		-	-	-	-
Taxa de Crescimento das Unidades Vendidas		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Preço Unitário		-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	-	-	-	-

Trabalhar com  
preços correntes  
Taxa de inflação



## **GASTOS**

### **GASTOS FIXOS**

Gastos que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção (são custo de estrutura). Ex: salários, rendas de instalações ou de equipamentos, limpeza, segurança.

### **GASTOS VARIÁVEIS**

Gastos que variam de acordo com o nível de atividade da empresa. Dependem diretamente do volume produzido ou de vendas. Ex: Matérias-Primas, comissões de vendas, consumos de produção (água, eletricidade), outros materiais.

**É um fluxo de saída**



**GASTOS – Custo das Mercadorias Vendidas e das  
Matérias Consumidas (CMVMC)**

CMVMC	2026	2027	2028	2029	2030	Margem Bruta %
Produto A	0	0	0	0	0	0%
Produto B	0	0	0	0	0	0%
Produto C	0	0	0	0	0	0%
Produto D	0	0	0	0	0	0%
<b>TOTAL CMVMC</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

# GASTOS - Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)

	2026	2027	2028	2029	2030
Nº de meses de atividade	12	12	12	12	12
Taxa de crescimento + Taxa de Inflação		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fornecimentos e Serviços Externos	Valor Mensal	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Subcontratos</b>		0	0	0	0	0
<b>Serviços Especializados</b>		0	0	0	0	0
Trabalhos especializados		0	0	0	0	0
Publicidade e propaganda		0	0	0	0	0
Vigilância e segurança		0	0	0	0	0
Honorários		0	0	0	0	0
Comissões		0	0	0	0	0
Conservação e reparação		0	0	0	0	0
<b>Materiais</b>		0	0	0	0	0
Ferramentas e Utensílios		0	0	0	0	0
Livros e documentação técnica		0	0	0	0	0
Material de escritório		0	0	0	0	0
Artigos para oferta		0	0	0	0	0
<b>Energia e Fluidos</b>		0	0	0	0	0
Eletricidade		0	0	0	0	0
Combustíveis		0	0	0	0	0
Água		0	0	0	0	0
<b>Deslocações, estadas e transportes</b>		0	0	0	0	0
Deslocações e estadas		0	0	0	0	0
Transportes de pessoal		0	0	0	0	0
Transportes de mercadorias		0	0	0	0	0
<b>Serviços Diversos</b>		0	0	0	0	0
Rendas e alugueres		0	0	0	0	0
Comunicação		0	0	0	0	0
Seguros		0	0	0	0	0
Royalties		0	0	0	0	0
Contencioso e Notariado		0	0	0	0	0
Despesas de representação		0	0	0	0	0
Limpeza, higiene e conforto		0	0	0	0	0
Outros serviços		0	0	0	0	0
<b>Total Gastos (FSE)</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**GASTOS – Gastos com Pessoal**

<b>Quadro de Pessoal (N.º Pessoas)</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>
Cargo 1					
Cargo 2					

Estimar quantas pessoas vamos contratar e identificar os cargos

<b>Remuneração Base Mensal</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>
Cargo 1					
Cargo 2					

Indicar a remuneração mensal para cada cargo

## RESULTADOS

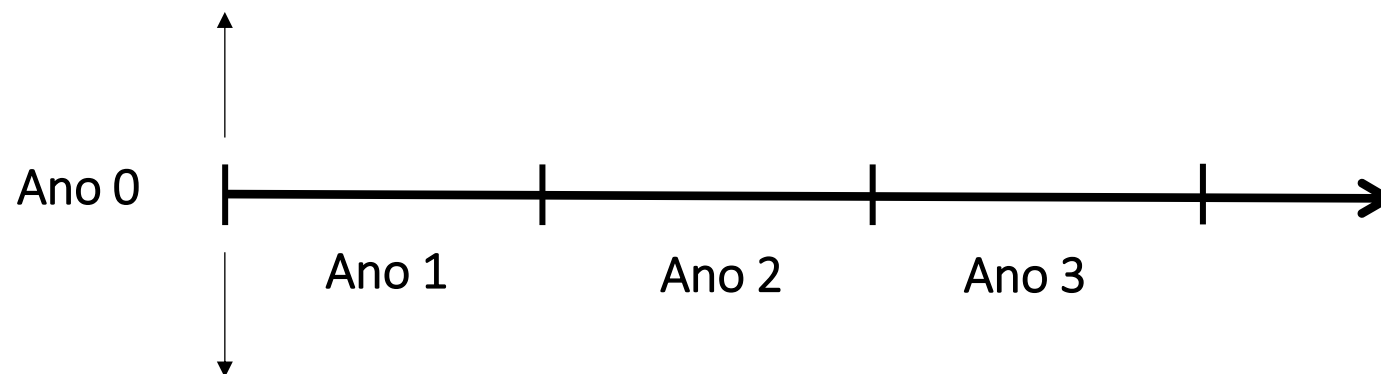
### Demonstração de Resultados Simplificada

Rubricas	2026	2027	2028	2029	2030
(+) Vendas de Produtos e Serviços Prestados	0	0	0	0	0
(-) Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas	0	0	0	0	0
(-) Fornecimento e Serviços Externos	0	0	0	0	0
(-) Gastos com o Pessoal	0	0	0	0	0
<b>(=) EBITDA (Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(-) Depreciações e Amortizações	0	0	0	0	0
<b>(=) EBIT (Resultado antes de Gastos de Financiamento e Impostos)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(-) Juros e Gastos Similares Suportados	0	0	0	0	0
<b>(=) Resultado Antes de Imposto</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(-) Imposto sobre o Rendimento	0	0	0	0	0
<b>(=) Resultado Líquido</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## FASES DO PROJETO DE NEGÓCIOS

Investimento  
Inicial

= Investimento em ativos e fundo de manei



Arranque do  
projeto

## COMO FINANCIAR O MEU PROJETO?

### Fontes de Financiamento

(para o investimento inicial = ativos + necessidades de fundo de manei)

#### **CAPITAL PRÓPRIO**

Financiamento assegurado pelos seus proprietários que detêm quotas ou ações de capital → os sócios ou acionistas podem ser o empreendedor ou outras pessoas/sociedades.

#### **CAPITAL ALHEIO**

Financiamento assegurado por terceiros com taxas de juro e planos de reembolso associados. Podem ser de curto, médio ou longo prazo.



### Fontes de Financiamento

#### **CAPITAL PRÓPRIO**

#### **FUNDOS PRÓPRIOS**

Provenientes dos sócios fundadores

NOTA: o empreendedor se acredita no seu projeto tem de investir algum dinheiro

#### **FUNDOS DOS 3F**

Provenientes de *Family, Friends and Fools*

#### **FUNDOS DE CAPITAIS DE RISCO**

Proveniente de um investidor coletivo que investe diretamente os seus fundos em empresas com elevado potencial de crescimento.

#### **MEIOS LIBERTOS DO PROJETO**

Excedentes potenciais de meios financeiros



Plano Financeiro

Fontes de Financiamento

**CAPITAL ALHEIO**

**EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS**

Curto, médio e longo prazo

**MICROCRÉDITO**

Crédito bancário para pequenos negócios e com condições mais vantajosas (até 25.000 EUR)



## FONTES DE FINANCIAMENTO

<b>Investimento</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>
Investimento em Ativos	0	0	0	0	0
Investimento em Fundo de Maneio	0	0	0	0	0
<b>Total do Investimento</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Necessidades de Financiamento</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
--------------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

<b>Fontes de Financiamento</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>
Meios Libertos	0	0	0	0	0
Capital					
Outros Instrumentos de Capital					
Empréstimos de Sócios					
Financiamento Bancário					
Subsídios					
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# **FLUXO DE CAIXA**

(cash-flow)

**fluxos de entradas – fluxos de saídas**  
(rendimentos) (gastos)

Conceito muito Importante para avaliação de um projeto:

*Fluxo do dinheiro*

*Entradas e saídas de dinheiro*

**MAPA DE CASH-FLOWS**

	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>
Cash Flow Operacional	0	0	0	0	0
Investimentos em Ativos	0	0	0	0	0
Investimento em Fundo de Maneio	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow Líquido do Projeto</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cash Flow Líquido Acumulado	0	0	0	0	0
Cash Flow Líquido Atualizado	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow Líquido Atualizado Acumulado</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## **INDICADORES DE VIABILIDADE DO PROJETO**

### **VAL**

Valor Atual Líquido

### **TIR**

Taxa Interna de Rentabilidade

### **PAYBACK PERIOD**

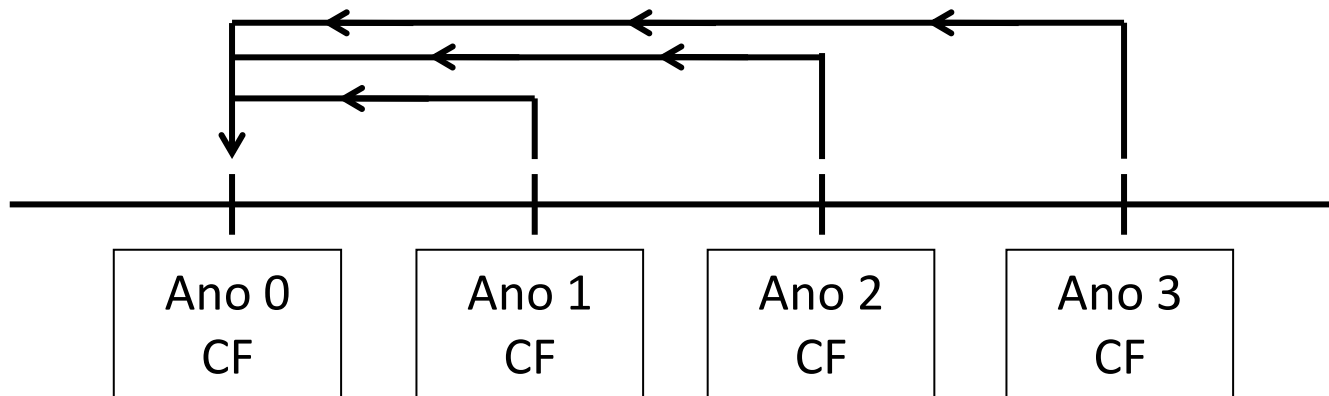
Período de recuperação do investimento



INDICADORES DE VIABILIDADE DO PROJETO

# VAL = VALOR ATUAL LIQUIDO

Atualização dos cash-flows futuros à data de hoje



A taxa de atualização é taxa mínima de rentabilidade do projeto.  
É a rentabilidade que o investidor exige para implementar um projeto de investimento.

**Utilizar uma taxa de 10%.**

**VAL > 0** → **INVESTIR**  
O PROJETO É VIÁVEL

**VAL < 0** → **REJEITAR**  
O PROJETO NÃO É VIÁVEL

### INDICADORES DE VIABILIDADE DO PROJETO

#### **TIR = TAXA INTERNA DE RENTABILIDADE**

É a taxa de retorno de um projeto.

A TIR é a taxa de desconto que torna o VAL igual a zero.

A TIR iguala o valor de um investimento (valor presente) com os seus respetivos retornos futuros ou saldos de caixa gerados em cada período.

→ os projetos que têm uma TIR maior do que a taxa mínima de rentabilidade devem os escolhidos. Deve ser  $>$  que 10%

#### **PAYBACK PERIOD**

Período de Recuperação do Investimento

O período de tempo necessário para que as receitas recuperam a despesa em investimento. Dá-nos a medida do tempo necessário para que um projecto recupere o capital investido. → Deve ser  $<$  4 anos



## AVALIAÇÃO - INDICADORES DE VIABILIDADE

	2026	2027	2028	2029	2030
Cash Flow Operacional	0	0	0	0	0
Investimentos em Ativos	0	0	0	0	0
Investimento em Fundo de Maneio	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow Líquido do Projeto</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cash Flow Líquido Acumulado	0	0	0	0	0
Cash Flow Líquido Atualizado	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow Líquido Atualizado Acumulado</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Taxa de atualização</b>	<b>10%</b>
----------------------------	------------

### Avaliação do Projeto

<b>VAL (Valor Atual Líquido)</b>	<b>0</b>
<b>TIR (Taxa Interna de Rentabilidade)</b>	<b>#NÚM!</b>
<b>Pay Back Period (Arred. Ano Inteiro)</b>	<b>5,0</b>