



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa



MESTRADO

CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

TRABALHO DE PROJETO

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA DE UM PROJETO DE
TURISMO E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS GEOLÓGICOS EM VISEU

ESTUDO DE CASO

HUGO RAFAEL CLEMENTE OLIVEIRA

OUTUBRO DE 2021



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa



MESTRADO EM

CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

TRABALHO DE PROJETO

**ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA DE UM PROJETO DE
TURISMO E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS GEOLÓGICOS EM VISEU
ESTUDO DE CASO**

HUGO RAFAEL CLEMENTE OLIVEIRA

ORIENTADORA:

**PROFESSORA DOUTORA INÊS MARIA GALVÃO TELES FERREIRA DA
FONSECA PINTO**

OUTUBRO DE 2021

Resumo

Nos dias de hoje, um dos temas mais atuais e relevantes para as empresas prende-se com o desenvolvimento sustentável, sendo, nesse âmbito, um dos principais fatores a ter em conta quando estas definem os seus objetivos estratégicos. No passado, foram analisados variadíssimos projetos, desenvolvidos por grandes, médias ou pequenas empresas que já se encontram estabelecidas no mercado e veem-se afirmando ao longo dos anos. No entanto, neste caso concreto, irá ser analisado um projeto desenvolvido por um tipo de empresas peculiar, mas cada vez mais comum no mercado, as *startups*. Assim, este estudo pretende explorar a vertente económica e financeira relativa a um projeto de turismo geológico e de prestação de serviços desenvolvido por uma empresa de Viseu, de forma a analisar a sua sustentabilidade, fazer um plano de negócios para potenciar o projeto de forma a que tenha um crescimento sustentado nos próximos anos, bem como estudar o impacto causado na sociedade.

Antes da elaboração do plano de negócios, foram realizadas diversas entrevistas com um dos fundadores da *startup*, que por motivos de confidencialidade e concorrência me pediu para não divulgar o nome da empresa, de forma a poder conhecer o projeto e a realidade do meio em que está inserida.

Os resultados obtidos após a elaboração das principais demonstrações financeiras, ainda que sejam previsionais, revelaram que este projeto tem bastante potencial. Para além disso, o VAL foi positivo, a TIR foi relativamente superior à taxa de atualização dos *cash-flows* e o PRI está dentro dos próximos cinco anos, período para o qual foi feita a análise, quer se verifique um cenário realista, pessimista ou otimista, ou seja, este projeto tem tudo para dar certo se for explorado de forma inteligente.

Palavras-chave: *Startup*; Análise de projetos; Desenvolvimento sustentável; viabilidade económica e financeira; Impacto na sociedade;

Abstract

Nowadays, one of the most current and relevant topics for companies is sustainable development, which is, in this context, one of the main factors to be considered when they define their strategic objectives. In the past, a wide range of projects were analyzed, developed by large, medium or small companies that are already established in the market and have been asserting themselves over the years. However, in this specific case, will be analyzed a project developed by a peculiar type of company, which is increasingly common in the market, the companies called start-ups. Thus, this study intends to explore the economic and financial aspect of a geological tourism and services provisional project developed by a company from Viseu, in order to analyze its sustainability, make a business plan for enhance the project so that it has a sustained growth in the coming years, as well as study their impact on society

Before preparing the business plan, several interviews were made out with the main members and founders of the start-up, who, for reasons of confidentiality and competition, asked me to not disclose the name of the company, in order to know the project and the reality of the environment in which it is inserted.

The results obtained after analyzing the main financial statements, even if they are provisional, revealed that this project has a lot of potential. In addition, the NPV was positive, the IRR was much higher than the cash flow update rate and the investment payback period is within the next five years, the period for which the analysis was carried out, whether there is a realistic, pessimistic or optimistic scenario, so, that means this project has everything to succeed, if exploited intelligently.

Keywords: Start-up; Project analysis; Sustainable development; economic and financial viability; Impact on society;

Agradecimentos

Caso este projeto venha a ser aprovado pela universidade, isso irá significar a conclusão do meu mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais, o que me deixará deveras orgulhoso e com um enorme sentimento de dever cumprido. Quero por isso agradecer a todo o pessoal ligado a esta nobre instituição, a melhor do país a nível de Economia e Gestão e dizer que foi um grande orgulho para mim todos estes anos de ISEG ao peito. Quero também agradecer à minha orientadora, a professora Inês Pinto que, mesmo já tendo diversas outras teses para orientar, aceitou ajudar-me, aconselhar-me e supervisionar este trabalho, disponibilizando o seu tempo em prol do projeto que aqui apresento. Dedico outra palavra de apreço aos meus pais, porque, para além de todo o apoio que sempre me prestaram, sem eles eu não chegaria onde cheguei, nem seria possível a elaboração deste estudo de caso. Do mesmo modo, quero agradecer aos meus avós, porque mesmo sem terem grandes conhecimentos académicos, sempre me incentivaram da melhor maneira que conseguiram para que eu fosse bem-sucedido. Não posso deixar de agradecer à minha irmã, que, à sua maneira, também contribuiu para que eu concluísse este longo caminho. Quero deixar igualmente um agradecimento especial a um dos fundadores da startup que analisei, que infelizmente não posso nomear, pela sua pronta disponibilidade em ajudar-me na realização deste trabalho, dentro das suas possibilidades. Por último, mas não menos importante, agradeço a todos os meus amigos que me acompanharam ao longo deste percurso, dos quais gostaria de nomear os seguintes: João Antunes, Pedro Rafael, Alice Chaves, Marta Faustino, Leonardo Ferreira, João Teves, Francisca Damas, Jéssica Santos, Afonso Ahmad, Catarina Teixeira, Marta Raposo, Karishma Nilesch, Diogo Miranda, Alex Pereiro, Jorge Chicoca e Iasmin Oliveira. Um grande obrigado a estes e a muitos outros que não nomeei, mas que ficaram igualmente marcados na minha memória para o resto da minha vida.

Índice

Resumo	I
Abstract	II
Agradecimentos	III
1. Introdução	1
2. Revisão da Literatura	2
2.1 Desenvolvimento Sustentável	2
2.1.1 O que é o Desenvolvimento Sustentável	2
2.1.2 História e Evolução do Desenvolvimento Sustentável	4
2.1.3 Importância do Desenvolvimento Sustentável	5
2.1.4 Dimensões do Desenvolvimento Sustentável	5
2.1.5 Agenda 2030 e Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.....	6
2.1.6 Desenvolvimento Sustentável em Portugal	7
2.2 Startups	8
2.2.1 O que é uma Startup?	8
2.2.2 Características de uma Startup	9
2.2.3 Importância das Startups na Sociedade	9
2.2.4 Tipos de Startups.....	10
2.3 Projeto	11
2.3.1 O que é um Projeto?	11
2.3.2 Características de um Projeto	11
2.3.3 Tipos de Projetos	12
2.3.4 Plano de Trabalho.....	13
2.3.5 Fases de um Plano de Negócios e de um Projeto	14
2.4 Principais estudos sobre o tema em Portugal	15
2.4.1 Gouveia (1997)	15
2.4.2 Rego (1999)	15

2.4.3 Rodrigues e Armada (2000)	15
3. Resolução do Caso de Estudo	16
3.1 História e Apresentação da Empresa	16
3.2 Oportunidade de Negócio	17
3.3 Análise do Negócio da Empresa.....	17
3.6.1 Ideia de Negócio.....	17
3.6.2 Público-Alvo.....	18
3.6.3 Fornecedores.....	19
3.6.4 Concorrentes.....	19
3.6.5 Instalações e Localização.....	20
3.4 Análise PEST	20
3.3.1 Fatores Politico-Legais.....	20
3.3.2 Fatores Económicos.....	21
3.3.3 Fatores Sociais	22
3.3.4 Fatores Tecnológicos	22
3.5 Análise SWOT	23
3.6 Relação com o Desenvolvimento Sustentável	24
3.7 Planeamento a 5 anos.....	25
3.7.1 Pressupostos Assumidos	25
3.7.2 Sazonalidade.....	26
3.7.3 Vendas Previsionais.....	26
3.7.4 Fornecimentos e Serviços Externos.....	27
3.7.5 Gastos com o pessoal	27
3.7.6 Investimento Inicial	27
3.7.7 Financiamento.....	27
3.7.8 Clientes	28

3.7.9 Prazo Médio de Recebimentos (PMR), Prazo Médio de Pagamentos (PMP) e Fundo de Maneio	28
3.7.10 Caixa e Depósitos à Ordem (DO)	28
3.8 Análise do Projeto	29
3.8.1 Cash Flows Provisionais	29
3.8.2 Valor Atualizado Líquido (VAL)	29
3.8.3 Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)	29
3.8.4 Prazo de Retorno do Investimento (PRI)	30
3.9 Indicadores Económicos e Financeiros	30
3.9.1 Rendibilidade do Ativo e do Capital Próprio (CP)	30
3.9.2 Rendibilidade das Vendas	31
3.9.3 Rácio de Liquidez Geral	31
3.10 Análise das Demonstrações Financeiras Previsionais	31
3.11 Análise de Cenários	32
3.12 Estudo do Impacto do Projeto	32
4. Conclusão, Limitações e Pistas de Investigação Futuras	33
5. Referências Bibliográficas	35
Anexo I	45

Índice de Tabelas

Tabela I – Previsões dos Principais Indicadores Económicos para 2021	38
Tabela II – Vendas Previsionais	38
Tabela III – Encargos com as Prestações de Serviços (PS)	39
Tabela IV – Fornecimentos e Serviços Externos Variáveis	39
Tabela V – Fornecimentos e Serviços Externos Fixos	39
Tabela VI – Gastos com o Pessoal	40
Tabela VII – Fornecedores por Financiamento	40
Tabela VIII – Clientes	40
Tabela IX – Fundo de Maneio	41
Tabela X – Cash Flows	41
Tabela XI – Caixa e Depósitos à Ordem	41
Tabela XII – Indicadores Financeiros	42
Tabela XIII – Cenário Pessimista	43
Tabela XII – Cenário Otimista	44

Índice de Demonstrações Financeiras

Demonstrações Financeiras 2021	45
Demonstrações Financeiras 2022	46
Demonstrações Financeiras 2023	47
Demonstrações Financeiras 2024	48
Demonstrações Financeiras 2025	49

Lista de Abreviaturas

AFT – Ativos Fixos Tangíveis

CAPM – *Capital Assets Pricing Model*

CF – *Cash Flows*

CMVMC – Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

COVID 19 – *Corona vírus Disease 2019*

CP – Capital Próprio

DO – Depósitos à Ordem

FSE – Fornecimentos e Serviços Externos

GPS – *Global Positioning System*

INE – Instituto Nacional de Estatística

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Km – Quilómetros

ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

OF – Orçamento Financeiro

ONG – Organização Não Governamental

ONU – Organização das Nações Unidas

OT – Orçamento de Tesouraria

PEST – Políticos, Económicos, Sociais e Tecnológicos

PIB – Produto Interno Bruto

PMP – Prazo Médio de Pagamentos

PMR – Prazo Médio de Recebimentos

PRI – Prazo de Recuperação do Investimento

ROI – *Return On Investment*

RL – Resultado Líquido

SWOT – *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

TIR – Taxa Interna de Rendibilidade

TFM – Trabalho Final de Mestrado

VAL – Valor Atualizado Líquido

UE – União Europeia

1. Introdução

As *startups* representam uma percentagem cada vez maior do tecido empresarial e são responsáveis por uma pequena, mas crescente, quota-parte do volume de negócios do sector empresarial português. A importância das *startups* não se reflete só no total de empresas a atuar no mercado, mas também é relevante para o aparecimento de ideias e produtos inovadores e originais. A maior parte dos estudos relativos à análise de projetos desenvolvidos pelas empresas debruçam-se sobre as empresas já estabelecidas no mercado, no entanto, eu considero que seria bastante interessante analisar a realidade e os desafios que se vivem nestas empresas em início de atividade.

Por outro lado, outra temática que tem sido cada vez mais relevante no seio empresarial é o desenvolvimento sustentável, uma vez que, o futuro do planeta depende das ações tomadas no presente, nas quais, se incluem as ações tomadas pelas empresas. Com esse intuito, deve-se tentar ao máximo não comprometer as gerações futuras, mas sim proporcionar-lhes um melhor modo de vida a todos os níveis (ambiental, social, económico, entre outros), conforme é referido na definição desenvolvida pela ONU.

Assim, combinando estes dois fatores (*startups* e desenvolvimento sustentável), surge este estudo, que tem como principal foco a análise de um projeto de turismo e prestação de serviços geológicos, desenvolvido por uma *startup* de Viseu, que consiste, resumidamente, no acompanhamento através de guias e orientação de percursos pedestres na zona Centro e Interior de Portugal, de forma a criar todas as condições possíveis para que as pessoas disfrutem ao máximo destes percursos, enquanto zelam pela preservação e fazem a divulgação do património geológico e natural aí existente e ainda em diversas prestações de serviços de Geologia. Nesse sentido, serão estimados todos os dados contabilísticos de forma a potencializar e rentabilizar ao máximo o projeto nos próximos cinco anos e serão calculados os principais indicadores para a viabilidade económica de um projeto (Valor Atual Líquido, Taxa Interna de Rendibilidade, Prazo de Recuperação do Investimento), para poder exprimir uma opinião fundamentada acerca do retorno e utilidade económica e financeira do projeto.

Em Portugal, os estudos mais importantes sobre a temática da análise de projetos e investimentos são: Rodrigues e Armada (2000); Rego (1999) e Gouveia (1997), estudos esses que irei aprofundar na revisão da literatura, no entanto, todos eles se aplicam às grandes empresas. Nas *startups*, como iremos ver adiante, as condições de mercado são completamente diferentes das grandes empresas, tanto a nível de recursos, como de experiência ou relevância no mercado.

Este trabalho está dividido em duas partes: inicialmente apresento a revisão da literatura onde descrevo o significado de desenvolvimento sustentável em todas as suas vertentes, seguindo-se uma

análise detalhada sobre a temática das *startups* e, por fim, defino o que é um projeto e apresento os diversos tipos e fases de um projeto; a segunda parte é dedicada ao estudo de caso com a apresentação e análise do projeto do ponto de vista da sustentabilidade e da sua viabilidade, bem como o estudo do seu impacto na empresa e na sociedade.

O principal objetivo deste estudo é compreender em que aspetos é que o projeto está a ser desenvolvido de forma sustentável, e perceber como pode ser potenciado para se tornar viável, produtivo e eficaz para a empresa. As *startups* constituem o futuro da economia, tanto a nível nacional, como a nível mundial, uma vez que, segundo dados do INE, só em 2019, nasceram em Portugal 196.193 novas empresas, o que corresponde a um aumento de 11,9% no número de empresas existentes, e ainda, segundo a mesma fonte, 76,1% das empresas fundadas em 2018 mantêm-se em atividade, pelo que não existe melhor forma de conhecer a sua realidade, que analisando um projeto desenvolvido de forma sustentável por uma empresa deste tipo.

2. Revisão da literatura

2.1. Desenvolvimento sustentável

2.1.1. O que é o Desenvolvimento Sustentável?

Ao pesquisar o que é o desenvolvimento sustentável, encontramos variadíssimas definições, sendo a mais famosa e mais aceite, a seguinte: "O desenvolvimento que procura satisfazer as necessidades da geração atual, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem as suas próprias necessidades, possibilitando a que as pessoas, no presente e no futuro, atinjam um nível satisfatório de desenvolvimento social e económico e de realização humana e cultural, fazendo, ao mesmo tempo, um uso razoável dos recursos da terra e preservando as espécies e os *habitats* naturais." (Brundtland et al. 1987)

O conceito de desenvolvimento sustentável abrange várias áreas, assentando essencialmente num ponto de equilíbrio entre o crescimento económico, equidade social, a proteção do ambiente e a diversidade cultural.

De acordo com o Relatório de Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, elaborado pela Divisão das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável, existem várias áreas incluídas no âmbito do desenvolvimento sustentável, nomeadamente a agricultura, a atmosfera, a biodiversidade, as alterações climáticas, as secas e a desertificação, a energia, a gestão da água, a ocupação humana e a indústria, entre outros.

Para que vivamos numa sociedade sustentável é necessário que haja uma produção e distribuição de forma equitativa de bens e serviços, numa linha de desenvolvimento económico, sem

prejudicar o ambiente, proporcionando aos seus cidadãos, o necessário para ter uma vida com qualidade, onde todos tenham acesso a alimentação, vestuário, habitação, educação e à informação. Assim sendo, o Desenvolvimento Sustentável traduz-se num conjunto de desafios que afetam todos os sectores da sociedade, promovendo a qualidade de vida numa perspetiva integrada que engloba preocupações ambientais, sociais e económicas.

No entanto, a rapidez com que tem vindo a ser gastos os recursos naturais, os impactos que a atividade humana tem nos ecossistemas e na biosfera, os níveis elevados de desigualdades sociais e de pobreza que enfrentamos e a falta de ética de gestão nas empresas, têm constituído grandes problemas na adoção de estratégias de desenvolvimento sustentável.

Para as empresas, o movimento crescente da sustentabilidade empresarial resultou, numa primeira fase, no aparecimento de novos requisitos legais, que implicam custos financeiros e, mais tarde, na consciencialização e reconhecimento de que a integração de aspetos ambientais e sociais nos processos de tomada de decisão podem resultar em novas oportunidades de negócio e ter um reflexo direto na criação de valor económico.

Igualmente de acordo com o Relatório de Brundtland (1987), atrás mencionado, a sustentabilidade empresarial consiste, assim, na capacidade de uma empresa gerir a sua atividade e criar valor a longo prazo, ao mesmo tempo que cria benefícios sociais e ambientais para os seus *stakeholders*.

Fatores como a fome e a pobreza, têm sido os principais focos do desenvolvimento sustentável, no sentido de tentar diminuir ou, no limite, extinguir estes fatores que têm causado um enorme desequilíbrio ecológico a nível mundial e que se reflete também nas elevadas discrepâncias nos padrões de consumo entre os diferentes países.

Dito isto, segundo o site bcsdportugal.org na sua definição para a sustentabilidade, a promoção da melhoria da qualidade de vida das populações pobres, a evolução nas políticas de saneamento, de saúde e o combate à fome, são tão importantes para as gerações futuras quanto a disponibilidade de recursos naturais. Em termos sociais, o desenvolvimento sustentável propõe a repartição mais justa das riquezas produzidas (justiça social), a generalização do acesso à educação e à saúde, a equidade entre sexos, grupos étnicos, sociais e religiosos, entre outros, uma vez que, para ser sustentável, o desenvolvimento tem de significar melhoria na qualidade de vida de toda a população, assegurando condições de vida dignas a todos e justiça social. Para conseguirmos ter desenvolvimento sustentável, é ainda necessário ter em atenção que os recursos de que dispomos não são ilimitados.

2.1.2. História e evolução do Desenvolvimento Sustentável

A preocupação com o ambiente no planeta começou a manifestar-se em 1972 aquando da Conferência das Nações Unidas Sobre o Ambiente Humano (CNUAH), realizada em Estocolmo e da qual resultou a criação pela Assembleia Geral das Nações Unidas e do Programa das Nações Unidas para o Ambiente (PNUA). Desta conferência resultou a Declaração do Ambiente que, entre outros, afirma que o homem tem direito a viver "num ambiente cuja qualidade lhe permita viver com dignidade e bem-estar, cabendo-lhe o dever solene de proteger e melhorar o ambiente para as gerações atuais e futuras".

Em 1983, após décadas de esforços para melhorar os padrões de vida através da industrialização, muitos países ainda lidavam com a pobreza extrema e os custos ambientais eram crescentes. Também se tornava evidente que o desenvolvimento económico à custa da saúde ecológica e da equidade social não garantia uma prosperidade duradoura, ou seja, o mundo precisava de encontrar uma forma de harmonizar a ecologia e a coesão social, com a prosperidade económica, tendo surgido assim a Comissão Mundial para o Ambiente e Desenvolvimento (CMAD) que foi criada com os seguintes objetivos:

- Reexaminar os problemas ambientais e do desenvolvimento e definir propostas de ação inovadoras, concretas e realistas para os remediar;
- Reforçar a cooperação internacional nos domínios do ambiente e do desenvolvimento;
- Aumentar o nível de compreensão e de compromisso sobre a questão ambiental e o desenvolvimento, por parte dos governos, dos indivíduos, das instituições, das organizações e das empresas;

Em 1987 surgiu o Relatório Brundtland, que apresentou a atual e mais consensual definição para o conceito de desenvolvimento sustentável (definição essa que mencionei no ponto anterior) e que veio alertar sobre as consequências ambientais negativas do desenvolvimento económico e da globalização, vindo também, oferecer soluções para os problemas decorrentes da industrialização e do crescimento populacional.

Atualmente, o desenvolvimento sustentável é um dos temas mais importantes para a competitividade das empresas e para as suas estratégias de curto, médio e longo prazo, atendendo a que esta é uma exigência crescente por parte dos seus diversos *stakeholders*, nomeadamente clientes, investidores, reguladores e colaboradores, e também porque contribui para a sua eficiência operativa, gestão de riscos e diferenciação pela positiva, comparativamente com outras empresas concorrentes.

A título de curiosidade, 2017 foi definido como o Ano Internacional do Turismo Sustentável para o Desenvolvimento.

2.1.3. Importância do Desenvolvimento Sustentável

Nos dias de hoje, no nosso quotidiano, conseguimos facilmente perceber que o ser humano tem vindo a destruir o meio ambiente. O crescimento das cidades, das indústrias e do número de veículos, têm vindo a aumentar o nível de poluição do ar, do solo e da água. Assim, apesar do desenvolvimento das cidades ser algo necessário para a evolução e industrialização dos países, o ser humano precisa de respeitar o meio ambiente, pois dependemos dele para sobreviver neste planeta. É importante que haja a viabilidade económica e sustentabilidade na produção de bens e serviços, de forma a não comprometer o futuro das próximas gerações. É bastante importante que o ser humano consiga estabelecer um nível de equilíbrio entre o desenvolvimento económico e a manutenção do meio ambiente.

Com tudo isto, de acordo com a ONU, o desenvolvimento sustentável acaba por ser o grande desafio do século XXI e todos podem colaborar para que possamos atingir este importante objetivo.

2.1.4. Dimensões do Desenvolvimento Sustentável

De acordo com o autor Ignacy Sachs (1994) a sustentabilidade abrange cinco dimensões: ambiental, social, económica, espacial e cultural, que devem estar interligadas, sendo que atualmente, apenas se consideram as três primeiras dimensões, segundo definido pela ONU.

Dimensão ambiental: os recursos naturais devem ser conservados e geridos, especialmente os não renováveis e os que são fundamentais ao suporte da vida. Para tal, devem ser implementadas ações para minimizar os impactos negativos da poluição, seja ela de que natureza for, preservar a biodiversidade, proteger e melhorar a qualidade do ambiente e promover a produção e consumo responsáveis.

Dimensão social: os direitos humanos e a igualdade de oportunidades de todos os indivíduos na sociedade devem ser respeitados. Promover uma sociedade mais justa, com inclusão social e distribuição equitativa dos bens com foco na eliminação da pobreza é imperativo. A diversidade cultural das comunidades locais também deve ser reconhecida e respeitada, evitando toda e qualquer forma de exploração. Neste sentido, foram desenvolvidos dois grandes planos: a Agenda21, e os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio.

Segundo o *Guia Agenda 21 Local, um desafio para todos* (2007), a Agenda 21 consiste num plano global de ação, a cargo das Nações Unidas, governos, e grupos locais, atuando nas diversas áreas onde se verifiquem impactos significativos no ambiente. Constitui uma tentativa abrangente e ambiciosa de criação de um novo padrão para o desenvolvimento do século XXI, tendo, por base o desenvolvimento sustentável.

Quanto aos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio surgem da Declaração do Milênio das Nações Unidas, adotada pelos 191 estados-membros no dia 8 de setembro de 2000. Esta declaração foi criada no intuito de sintetizar os diversos acordos internacionais celebrados entre os países ao longo dos anos 1990 relativos ao meio-ambiente e desenvolvimento, direitos das mulheres, desenvolvimento social, racismo, entre outros. Nela está mencionado que os governos não devem poupar esforços em prol da abolição das condições desumanas e de pobreza extrema que sofrem milhões de pessoas por todo o mundo, tentando para isso, reduzir os níveis de pobreza e de analfabetismo e promovendo o bem-estar social. Ambos os projetos são monitorizados com recurso ao Índice de Desenvolvimento Humano, que é uma medida comparativa que engloba a riqueza, educação e esperança média de vida

Dimensão económica: refere-se à prosperidade em diferentes níveis da sociedade e à eficiência da atividade económica, incluindo a viabilidade das organizações e das suas atividades na produção de riqueza e na promoção de empregos dignos. Esta dimensão inclui ainda uma subdimensão relativa à sustentabilidade empresarial, que depende de fatores de *governance*, que pretende assegurar que as empresas adotam princípios robustos de gestão ética e que cumprem com todos os princípios de *compliance*, de forma legal, no modo como gerem a sua atividade económica e geram os seus lucros.

2.1.5. Agenda 2030 e Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

15 anos após a criação da Agenda21, houve necessidade de rever e atualizar o plano de ação da ONU para o Desenvolvimento Sustentável, pelo que surgiu a Agenda 2030, que consiste, segundo a ONU (2016), igualmente num plano de ação, adotado em 2015 durante a Reunião de Desenvolvimento Sustentável do Rio de Janeiro, pelos 193 países integrantes da ONU. Nesta reunião, os países comprometeram-se a atingir determinados objetivos até ao ano de 2030, sendo que este plano foi desenvolvido e é coordenado pelo PNUD (Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas). A Agenda 2030 é composta por 17 objetivos e 169 metas a serem atingidas. Além da participação dos governos de cada país, o plano também prevê a participação de ONGs, empresas privadas e dos cidadãos em geral.

Caso estes objetivos sejam atingidos até 2030 teremos então um mundo mais homogéneo, desenvolvido, sustentável e com dignidade e qualidade de vida adequada para a maioria da população mundial.

A Agenda 2030 entrou em vigor em 2016 e está definida numa bateria com mais de 200 indicadores que permitem monitorizar o respetivo progresso e sustentar os relatórios anuais. Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e as respetivas metas estão interligados e têm um caráter

global, isto é, devem ser aplicados universalmente, sendo que todos os países são individualmente responsáveis por atingir estes objetivos e não apenas os países em desenvolvimento.

Os Objetivos para o Desenvolvimento Sustentável (ODS) são bastante importantes para os governos, uma vez que estes se comprometeram a partilhar a sua responsabilidade pela crescente pegada humana. Nesse intuito, devem regularizar-se as emissões de carbono e generalizar o uso universal de energias limpas. Os ODS constituem uma nova maneira de pensar o desenvolvimento, através de uma expansão do leque de preocupações que vai muito além da economia e podem vir a ser uma ferramenta indispensável para a sustentabilidade não só do planeta, mas principalmente das pessoas que o habitam.

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável: 1- Erradicação da pobreza; 2 - Fome zero e agricultura sustentável; 3 - Saúde e bem-estar; 4 - Educação de qualidade; 5 - Igualdade de género; 6 - Água potável e saneamento; 7 - Energia limpa e acessível; 8 - Emprego decente e crescimento económico; 9 - Indústria, inovação e infraestruturas; 10 - Redução das desigualdades; 11 - Cidades e comunidades sustentáveis; 12 - Consumo e produção responsáveis; 13 - Combate às alterações climáticas; 14 – Vida na água; 15 – Vida terrestre; 16 – Paz, justiça e instituições eficazes; 17 - Parcerias e meios de implementação em prol destes objetivos;

2.1.6. Desenvolvimento Sustentável em Portugal

No contexto português, segundo Cabaço (2017), a incorporação da Agenda 2030 nas estratégias e planos nacionais deve ser efetuada em torno de cinco áreas temáticas identificadas como os 5P: Pessoas, Planeta, Prosperidade, Paz e Parcerias. Nesse sentido, foi elaborado e apresentado na sede das Nações Unidas pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros, o Relatório Nacional sobre a implementação da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável, no dia 18 de Julho de 2017, tendo sido definidos como prioritários, no caso português, os ODS 4, 5, 9, 10, 13 e 14. Foi criada uma Agência para o Desenvolvimento e Coesão que tem como responsabilidade a implementação da Agenda 2030.

Decorreu na cidade do Porto, nos dias 7 e 8 de maio de 2021, um evento denominado “*UE Social Summit*”, que, segundo o site oficial 2021portugal.eu (2021), teve como principal objetivo definir a agenda europeia para a próxima década, de modo a fazer face aos desafios do presente e do futuro a nível de sustentabilidade.

Esta cimeira pretendeu reforçar o compromisso dos Estados-Membros, das instituições europeias, dos parceiros sociais e da sociedade civil com a implementação do Plano de Ação do Pilar Europeu dos Direitos Sociais, sendo que, foram estabelecidas para 2030 as seguintes metas: Taxa de emprego de pelo menos 78% na União Europeia; Pelo menos 60% dos adultos devem participar anualmente em

formações de trabalho; Redução do número de pessoas em risco de exclusão social ou de pobreza em pelo menos 15 milhões de pessoas, entre os quais, cinco milhões de crianças;

2.2. Startup

2.2.1. O que é uma Startup?

O termo *startup* começou a ser usado após a Segunda Guerra Mundial, mas só se vulgarizou com o aparecimento das primeiras empresas de capital de risco. O conceito *startup* junta a palavra “*start*” (começar), com a palavra “*up*”, (subir ou crescer), sendo que, por outras palavras, procura transmitir a ideia da evolução da faturação de uma empresa com um elevado crescimento logo no seu estágio inicial. Esse tipo de progresso ficou particularmente associado a empresas tecnológicas, cuja sua atividade é potenciada pela *Internet*. Segundo Mendes (2018), uma *startup* acaba por ser também, mais do que uma empresa, um estado de espírito ou uma visão, apoiada pelo seu fundador e agindo no sentido de criação de uma oportunidade de negócio num mercado que ainda não foi explorado ou que é instável. Nesse sentido, não existe um modelo de negócio fixo para todas as *startups*, uma vez que cada uma explora individualmente as possibilidades de expansão do seu negócio, consoante as oportunidades que lhe forem surgindo. Para Steve Blank (2013), um conhecido empreendedor americano, definiu a expressão *startup* como sendo “uma organização construída para encontrar um modelo de negócios repetível e escalável”, conceitos que iremos ver mais adiante. A ideia de *startup* também pode ser associada com o seu potencial de inovação incremental ou disruptiva e a capacidade para crescer rapidamente, no entanto, é consensual, que a principal característica associada a uma *startup* é a incerteza, já que, encontrar um modelo de negócio que seja viável, repetível, escalável e inovador, não é tarefa fácil e acarreta numerosas incertezas. A título de exemplo, temos o simples, mas bastante importante facto, de existirem ou não, possíveis clientes para o produto que se pretende produzir. Neste aspeto, é evidente que todas as *startups* acabam por constituir empreendimentos de alto risco. Ao contrário do que ocorre nos negócios tradicionais, inicialmente numa *startup*, os seus membros não sabem se os projetos que estão a desenvolver são viáveis e exequíveis. As *startups*, quando entram numa fase de pré-comercialização, isto é, antes de começarem a produzir e vender os seus produtos/ideias, requerem quase sempre, um forte investimento inicial, para impulsionar o projeto, o que reforça ainda mais a ideia de risco associado às mesmas. Este investimento inicial é denominado de capital semente (ou fundo semente, ou investimento semente) e é de extrema importância para que a empresa tenha fundos suficientes para se sustentar até atingir um estado de independência financeira.

Por norma este capital é diretamente desembolsado e investido pelo próprio empreendedor/fundador, familiares e amigos, e outros membros da empresa, no entanto,

eventualmente estas empresas podem conseguir, através de concursos ou requerimentos, apoios do Estado ou de outras instituições, ou ainda, como acontece frequentemente, estão inseridas em incubadores de *startups*, que lhes fornecem condições para o seu desenvolvimento e crescimento.

2.2.2. Características de uma Startup

Para ter sucesso, uma *startup* deve ter em conta as seguintes condições: apresentar um novo conceito no mercado em que o risco é difícil de avaliar, utilizar uma nova tecnologia, ter um forte potencial de crescimento e ser escalável.

Modelo de negócios

O modelo de negócios das *startups*, é diferente de um plano de negócios das empresas tradicionais, uma vez que, por exemplo, muitas vezes o desafio do modelo de negócios das *startups* é criar algo inovador, adaptar um modelo de negócios a uma área onde este não é ainda aplicado ou criar um modelo totalmente novo, no caso da empresa deste estudo, foi criado algo inovador, como iremos ver.

Repetível e escalável

Estes são os dois fatores mais importantes para uma *startup*, de acordo com Steve Blank (2013), uma vez que, não se verificando a sua ocorrência, o negócio corre grandes riscos de se tornar insustentável. Uma *startup* vive constantemente preocupada com a seguinte questão: Será que a empresa terá capital para se manter em atividade? Assim, um produto repetível e escalável traz inúmeras vantagens, uma vez que alcança um grande número de clientes e gera lucro de forma rápida. Para um negócio ser repetível significa que é capaz de produzir e distribuir o mesmo produto numa escala potencialmente ilimitada. Para ser escalável significa que deve crescer de forma exponencial, sem que isso afete e altere o modelo de negócios.

2.2.3. Importância das startups na sociedade

Um número cada vez maior de *startups* bem-sucedidas, segundo dados do INE, leva forçosamente, a que as inovações estejam presentes e transformem a vida de milhares de pessoas para sempre. Estas novas empresas vieram substituir os processos tradicionais e revolucionar o mundo como o conhecemos hoje.

Com o surgimento de novos modelos de negócios disruptivos existe a constante necessidade de se ser mais rápido, mais competitivo, mais desenvolvido tecnologicamente e mais atualizado nos negócios e produtos do dia-a-dia. Nesse âmbito, as *startups* são parte fundamental da nova forma de pensar e agir, pois constituem negócios e projetos orientados para o futuro com o objetivo de inovar e transformar processos. No entanto, as *startups* não se limitam a isso, já que também desafiam o *status quo* das empresas tradicionais, derrubando monopólios e ameaçando grandes empresas

tradicionais que já operavam há imenso tempo, como aconteceu com os casos concretos do Instagram^(R) e da Netflix^(R), duas das principais *startups* a nível mundial.

As *startups* estão associadas ao conceito de inovação, que se refere ao desenvolvimento de um produto, serviço ou modelo de negócio completamente novo ou ainda pouco explorado e, regra geral, é algo “superior” em relação aos concorrentes e, sobretudo, às soluções previamente apresentadas para os problemas dos consumidores. Por terem este carácter inovador, muitas *startups* utilizam e exploram plataformas e recursos digitais, sendo o recurso à *internet* um meio mais rápido, barato e fácil de se propagar não sendo, no entanto, o único meio de difusão destas empresas.

O ambiente envolvente das *startups* é considerado incerto, até ao momento em que o seu modelo de negócio começa a vingar e a sua receita começa a crescer. Caso isso não se verifique, é necessário repensar, ou até mesmo, reinventar o modelo. Isto faz com que seja bastante comum as *startups* alterarem os seus conceitos, produtos, serviços e públicos-alvo, até encontrarem o modelo ideal. Por esse motivo, acabam por estar associadas a capital de risco, visto que, encontrar o modelo certo constitui uma tarefa difícil. Este capital é de extrema importância como investimento inicial e para o desenvolvimento do projeto, até que estas possuam receita suficiente para se consolidarem.

2.2.4. Tipos de Startup

Atualmente existe uma infinidade de *startups* que abrangem praticamente todos os mercados existentes e, de acordo com Steve Blank, no seu artigo publicado a 24 de junho de 2013, no *The Wall Street Journal*, podem ser divididas em diversos tipos, tais como:

- ***Small-Business Startups***: empresas empreendedoras com pouca experiência e visão administrativa limitada, nas quais o fundador comanda e controla a própria empresa e não possuem grande interesse em expandir o seu negócio, apenas se movimentando na economia local, ou seja, acabam por nunca alargar os seus horizontes;
- ***Scalable Startups***: empresas empreendedoras que possuem um modelo de negócio com grande potencial de crescimento e que necessitam de elevados investimentos para crescer. Ou seja, elas já funcionam atualmente, mas precisam de capital de risco para se expandirem. Muitas delas acabam por desenvolver o seu negócio com o intuito de serem cotadas na bolsa de valores ou serem compradas por grandes investidores no futuro;
- ***Lifestyle Startups***: empresas empreendedoras que são formadas com base num sonho ou motivação pessoal, que trabalham com uma ideia ou conceito muito personalizado e apreciado pelo(s) fundador(es) da startup e que aproveitam isso para obter rendimentos, inventando um novo estilo de vida associado às características da empresa, uma vez que não pretendem apenas lucro;

- **Buyable Startups:** empresas empreendedoras que possuem um projeto bastante ambicioso e no qual precisam de um enorme montante de capital de risco para conseguir pôr em prática as suas ideias e instrumentalizar o seu modelo de negócio;
- **Social Startups:** empresas empreendedoras que têm como objetivo principal fazer a diferença no mundo, ajudar outras pessoas e melhorar a sociedade, com ou sem fins lucrativos, ou funcionando com uma mistura de ambos;
- **Large-company Startups:** grandes empresas que já estão no mercado e precisam inovar o seu modelo de negócio e de se reinventar constantemente para sobreviverem, para se adaptarem e para crescerem nos novos contextos de um mercado que está em constante mudança.
- **Unicorn Startups:** startups que já são bastante bem-sucedidas e que se encontram avaliadas em mais de um bilião de dólares, sendo que em Portugal temos atualmente a Farfetch, a OutSystems e a Talkdesk, segundo dados do site sapo.pt.

2.3. Projeto

2.3.1. O que é um projeto?

Uma das definições mais conhecidas e aceites para a palavra projeto, é que está definida no guia *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)* de 1996, que refere que “Um projeto é um esforço temporário despendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo, possuindo um objetivo específico e único e, normalmente, recursos delimitados, em termos de pessoas, investimentos, equipamentos, entre outros”.

De acordo com Barbara Bird (1988) ter um projeto é essencial em diversas ocasiões, uma vez que torna mais simples e eficaz a realização e concretização de ideias e planos. Um projeto é capaz de organizar todas as etapas de qualquer empreendimento de forma racional e lógica e fazer com que se evitem problemas, prejuízos financeiros e atrasos na sua entrega, uma vez que, se for bem planeado, é capaz de prever, até certo ponto, quais serão os esforços necessários, os possíveis problemas a enfrentar e quais os recursos que irão ser precisos para a concretização do mesmo.

2.3.2. Características de um projeto

Segundo a conceituada empresa *Deloitte & Touche* (2003), temos que, associadas a cada projeto, existem uma série de características importantes, que vou apresentar já de seguida. Assim, cada projeto deve ser temporário, deve ter um objetivo específico e possui recursos delimitados.

Temporário

Um projeto é temporário porque tem um princípio e um fim bem definidos e conhecidos. Caso este não possua um fim definido, deixará de ser um projeto e passará a ser denominado de processo ou

operação. Em todos os projetos existem prazos a cumprir que devem ser respeitados para que se torne mais eficaz a produção dos mesmos. No caso concreto do projeto que eu vou analisar, este será desenvolvido nos próximos cinco anos, no entanto, é bastante provável que tenha continuidade nos anos seguintes.

Objetivo específico

Todos projetos tem um objetivo específico que esteve na sua origem. Portanto, desde o início deve ficar bem claro qual é o principal objetivo do projeto e quais os resultados que se espera virem a ser atingidos com o mesmo. Normalmente os projetos tem associados a questão da exclusividade, porque são efetuados para dar vida a algo que ainda não existe no contexto de quem os realiza.

Recursos delimitados.

Um projeto precisa de ter recursos delimitados, pois só assim será possível concluir o que se espera e evitar custos desnecessários e prejuízos. Nesse âmbito, deve-se elaborar, antes mesmo de começar a realizar o projeto, um esquema com tudo que será necessário para a sua realização, em termos de recursos humanos, materiais, investimentos, infraestruturas e todas as restantes vertentes que possam estar a ele associadas.

2.3.3. Tipos de projetos

De acordo com Sahlman (1997), existem vários tipos de projetos que podem ser utilizados em diversas situações e com diferentes objetivos:

Projeto social

Este tipo de projeto tem como objetivo apoiar causas sociais ou auxiliar grupos marginalizados que precisam de atenção, como por exemplo, os toxicodependentes ou os sem abrigo. São desenvolvidos por ONGs, uma vez que estas não têm fins lucrativos, apenas têm como finalidade apoiar causas sociais.

Projeto de negócios

Neste caso, o objetivo do projeto é abrir uma empresa ou criar novas soluções para um negócio já existente. O nível de complexidade deste tipo de projeto pode ser maior ou menor, dependendo do objetivo final do empreendedor, e normalmente envolve outros processos como a criação de planos de negócio, estudos, segmentação e análise da concorrência.

Projeto de pesquisa

Um projeto de pesquisa costuma ter fins académicos e é realizado por pesquisadores, estudantes ou especialistas de uma determinada área. O principal objetivo é efetuar pesquisas relativas a um ou mais

temas relevantes para a área em que está inserido quem realiza o projeto. Este tipo de projetos possui uma estrutura diferente, composta por partes como a metodologia, as hipóteses propostas, a revisão da bibliografia, a resolução de problemas ou casos de pesquisa, entre outros. O presente TFM, enquadra-se neste tipo de projetos.

Projetos digitais

Um projeto digital é aquele que tem como objetivo criar um processo ou produto que seja totalmente realizado a nível online, como por exemplo um site ou um software. Este tipo de projeto tem algumas particularidades, tais como o uso e domínio de tecnologias, a compreensão dos tipos de interação digital e o foco na experiência do utilizador. A aplicação criada pela empresa estudada, enquadra-se, como veremos mais à frente, neste tipo de projetos.

2.3.4. Plano de Trabalho

Alcançar grandes resultados para a empresa progredir na carreira e realizar os seus objetivos de forma eficaz, são os elementos mais desejados para quem procura ter sucesso a nível profissional e para isso é vital ter um plano de trabalho para os seus projetos. Nesta perspetiva, elaborar um bom plano de trabalho é uma das melhores formas de separar e distinguir as diferentes etapas para a execução do projeto, obtendo um estudo mais detalhado de todas as atividades.

De acordo com os autores Chwolka e Raith (2011), o plano de trabalho é utilizado para garantir que nenhuma tarefa seja deixada para trás. De forma resumida, podemos dizer que um plano de trabalho é um documento em papel ou formato digital que deve conter todas informações relativas ao projeto, tais como, os seus objetivos, as ações necessárias para o desenvolver, os responsáveis pelo projeto e a data de entrega. No geral, um bom plano de atividades, deve contemplar os seguintes itens:

- Objetivo geral a ser alcançando com o plano de ações;
- Lista de ações e atividades a serem executadas;
- Data de início e fim previsto para cada ação ou atividade;
- Orçamento alocado para cada ação ou atividade;
- Responsável pela execução de cada ação;
- Objetivos de cada ação ou atividade a ser executada;
- Riscos previstos na execução e respetivos planos de contingência;

O plano de trabalho permite que todas as decisões sejam tomadas antes mesmo de serem colocadas em prática, garantindo maior eficácia e possibilitando a correção prévia de eventuais problemas. Um plano de trabalho possibilita que quem o execute siga uma sequência de tarefas mais claras e lógicas previamente delimitadas, o que leva à concretização dos objetivos de forma mais rápida e prática. A sua eficácia é devida, principalmente, ao facto de que nele estão consideradas as

condições internas e externas ao indivíduo e à empresa para montar estratégias adequadas a serem desempenhadas num determinado período de tempo. Por serem uma ferramenta de uso simples, trazendo bastante objetividade para a execução das atividades, os planos de trabalho são extremamente utilizados em áreas de gestão diversas, tais como, gestão de projetos, gestão de riscos, entre outros.

2.3.5. Fases de um plano de negócios e de um projeto

Segundo o guia do IAPMEI (2016), um plano de negócios e posterior projeto é, por norma, constituído por cinco fases: início, planeamento, execução, monitorização e, conclusão e avaliação.

Início

O ponto mais importante de um projeto é o seu objetivo. Para que se possa definir todos os restantes aspetos e saber se o projeto foi bem-sucedido ou não, é fundamental saber qual o principal objetivo que se pretende atingir. Mas para ser bem elaborado, o planeamento do trabalho exige um nível elevado de conhecimento de quem o executa, permitindo que, não só se organize o projeto com mais eficiência, como também se identifiquem os eventuais problemas que possam prejudicar o decorrer das atividades. Para além disso, este conhecimento permite definir adequadamente os prazos e custos necessários para executar as ações que levem à concretização dos objetivos.

Planeamento

Definido com clareza o objetivo, o planeamento é a etapa que definirá toda a estrutura do projeto, uma vez que é durante o planeamento que deverão ser definidas as principais atividades e os respetivos recursos para executá-las. Desta forma, nesta etapa, as principais tarefas são as de elaborar um cronograma, determinar a participação dos profissionais e os custos necessários. É também aconselhável elaborar planos de trabalho secundários, de acordo com as diversas exigências, nomeadamente o risco, a qualidade e os recursos humanos, entre outros.

Execução

Esta é a fase em que tudo o que foi planeado é posto em prática. Assim, deverá ser atribuído um orçamento, previamente calculado, para cada um dos setores do projeto, bem como os seus recursos humanos e materiais necessários. Durante esta etapa deve-se analisar a execução de cada uma das atividades, porque é nesta fase que ficarão evidentes os eventuais erros e desvios que poderão prejudicar o decorrer do que foi projetado e idealizado.

Monitorização

É fundamental desenvolver estratégias para acompanhar a evolução geral do projeto, bem como definir no cronograma os períodos em que se fará essa análise. Quando identificado algum problema,

este deve se registado, devem ser determinadas as suas causas e elaboradas ações corretivas adequadas de modo a que possa ser resolvido. Caso seja necessário, pode ser preciso fazerem-se ajustes em alguma das etapas do projeto para garantir a sua maior eficácia.

Conclusão e Avaliação

Nesta fase o projeto deve ser concluído e o plano de trabalho deve ser revisto, registando-se as informações necessárias para fazer um acompanhamento adequado. Esta fase é a última e é necessária para ver se o projeto decorreu conforme o esperado, se os objetivos propostos foram alcançados e se o projeto foi viável e pode ser replicado no futuro ou eventualmente serem desenvolvidos projetos semelhantes, corrigindo os eventuais erros, através das experiências e aprendizagens adquiridas com a realização deste projeto.

2.4 Principais estudos sobre o tema em Portugal

Conforme mencionei na introdução, existem em Portugal diversos estudos sobre a temática da análise e avaliação de projetos, sendo os mais relevantes, os efetuados por João Gouveia em 1997, por Guilhermina Rego em 1999 e por Rodrigues e Armada em 2000. De seguida faço um breve resumo de cada um destes estudos para poder contextualizar.

2.4.1 Gouveia (1997)

Este autor apresentou um trabalho denominado “*Um estudo empírico à adoção de técnicas de análise de projetos de investimento*” no qual foram inquiridas 165 das principais empresas da indústria transformadora portuguesa, de forma a analisar o uso de critérios principais e secundários na avaliação de projetos de investimentos em Portugal, tendo obtido uma taxa de resposta de 26%. Após analisar os dados recolhidos concluiu que, em média, 72% das empresas usavam o *payback* como critério de avaliação, 70% usavam a TIR e 44% o VAL.

2.4.2 Rego (1999)

Esta autora realizou um estudo denominado “*VAL versus TIR: Um longo debate*” onde inquiriu 150 empresas de grande dimensão em Portugal, obtendo 34% de respostas, nas quais verificou que, por norma, nas empresas portuguesas estas utilizam mais do que um critério na análise e avaliação de um projeto de investimento, visto que, perante os dados que recolheu, 84% das empresas utilizavam o *payback* e o VAL e 88% das empresas usavam a TIR.

2.4.3 Rodrigues e Armada (2000)

Estes dois autores efetuaram um estudo de seu nome “*Uma análise Multivariada dos Critérios de Avaliação de Projetos de Investimento em Portugal*” onde inquiriram as 500 empresas que foram consideradas as “maiores e melhores” em Portugal, de acordo com a revista *Exame* no ano de 1998,

tendo recebido 25,2% de respostas. Descobriram que o VAL tem vindo a ser cada vez mais utilizado pelas empresas nacionais desde 1975 e que, no geral, as empresas não aplicam um critério isolado, tendo concluído que a utilização de critérios de decisão que garantam os melhores resultados para as empresas são bastante importantes para o processo de tomada de decisão em projetos de investimento de forma a melhor se adaptarem à perceção da realidade empresarial.

3. Resolução do caso de estudo

3.1 História e apresentação da empresa

Fundada em 2017, esta empresa com sede em Viseu, surgiu com o principal objetivo de promover a geologia, a geodiversidade e valorizar o património geológico e natural existente em Portugal, nomeadamente na zona Centro e Interior do país. A empresa conta com uma equipa de trabalho multidisciplinar composta por seis membros com conhecimento especializado nas diferentes áreas relativas ao negócio, aos quais se juntam os guias turísticos contratados especificamente para acompanhar as pessoas ao longo dos percursos. É uma empresa especializada em consultoria geológica e ambiental, que realiza prestação de serviços para Organismos Públicos, para empresas que pretendam expandir os seus ramos de atuação nas áreas das ciências naturais, e para qualquer indivíduo que deseje explorar os principais percursos pedestres existentes na sua área de atuação.

Esta empresa fornece aos seus clientes serviços de geotecnia, de análise do impacte ambiental no meio ambiente derivado das interações humanas com o mesmo, de hidrogeologia, cartografia geológica, geofísica e de acompanhamento nos percursos pedestres. Para facilitar as experiências de quem tenciona realizar esses percursos, a empresa possui uma aplicação online na qual é possível conhecer todos os percursos ao detalhe, explicitando os principais pontos de interesse de cada um e fornecendo a rota e todas as indicações relativas aos mesmos. Pelas suas características e fazendo a ponte com as definições atrás mencionadas, esta *startup* enquadra-se no grupo das *Social Startups*.

3.2 Oportunidade de negócio

A oportunidade de negócio surgiu da necessidade promover e potenciar a geologia existente no nosso país. Embora já existissem variadíssimos percursos pedestres em Portugal, não havia ainda nenhum acompanhamento relativo aos mesmos, isto é, quem quisesse efetuar os percursos teria de procurar informação relativa aos mesmos junto dos postos turísticos existentes na região e faria o percurso somente auxiliado de mapas e outros panfletos. Com o intuito de melhorar estas experiências, aliado aos conhecimentos adquiridos e a paixão pela natureza e a Geologia, juntaram-se três estudantes licenciados em Geologia e criaram esta *startup*. Desde a sua criação, a empresa veio a preparar e a desenvolver este projeto, no qual se tornou possível acompanhar as pessoas que efetuam estes percursos, fornecer todas as informações relevantes relativas à rota, à paisagem, à geologia e

sua sustentabilidade, proporcionando assim, que quem realize os percursos possa aumentar os seus conhecimentos a nível geológico, conhecer a história do local, aceder a lugares que muitas vezes passam despercebidos, valorizar o meio ambiente e divulgar o que a natureza tem de melhor para nos oferecer.

Como este projeto é relativamente recente, os resultados ainda não são muito significativos, no entanto esta é uma área com bastante potencial e um negócio que pode ser expandido se for bem gerido e explorado, assim, é neste contexto que surge a oportunidade e a motivação para o estudo de caso deste projeto que tem como principal objetivo estudar a viabilidade do mesmo nos próximos anos. Para o sucesso e crescimento deste projeto existe a necessidade de elaborar um plano de negócios e projetar as demonstrações financeiras para os próximos anos. Neste estudo, eu vou analisar um período de cinco anos (entre 2021 e 2025), no entanto, isto não quer dizer que o projeto não tenha continuidade no final deste período, é apenas um período que eu considere suficiente e adequado para se obter dados que permitam analisar com fiabilidade a viabilidade do mesmo.

3.3 Análise do negócio da empresa

3.3.1 Ideia de Negócio

Como anteriormente referido, a empresa tem como principal propósito a valorização do património geológico e natural de Portugal, a divulgação, preservação e acompanhamento dos percursos pedestres existentes nas zonas Centro e Interior do país e a prestação de serviços geológicos. Estes percursos consistem em trajetos ao longo de locais onde predominam zonas de floresta e outros espaços naturais, tendo uma extensão entre 5km e 30km, por norma. Como o próprio nome indica, os percursos devem ser realizados a pé, possuem uma sinalética específica avisando as pessoas quais os caminhos a seguir e/ou a evitar e possuem placas com indicações informativas e geológicas relativas aos mesmos. Este projeto baseia-se no acompanhamento das pessoas, por parte de guias turísticos dotados de licenciatura ou mestrado nas áreas de geologia, engenharia geológica ou equivalentes, com excelente capacidade de comunicação, autonomia, elevado conhecimento acerca de todo o percurso e da geologia nele existente. Estes percursos têm contribuído bastante para o turismo nestas regiões, para sensibilizar as pessoas relativamente aos seus comportamentos face ao meio ambiente e para a divulgação dos sítios com maior beleza natural e paisagística do nosso país. Esta ideia de negócio pretende diferenciar-se das restantes, pelo nível de acompanhamento excecional que é dado em cada um dos percursos, tendo em conta todos os detalhes relevantes, uma vez que antes da implementação do projeto, foram realizados diversos percursos em diferentes situações, de forma a poder analisar todas as necessidades e mais valias que deveriam estar inseridas nestes serviços de acompanhamento. No entanto o projeto não se resume a alocar os melhores guias a cada local, é necessária uma manutenção dos percursos, uma contínua exploração de forma a poder descobrir novos pontos de

interesse geológico, atualizar o estado em que se encontram os pontos de interesse já registados e realizar e compartilhar vídeos promocionais relativos aos diferentes percursos, de forma a despertar o interesse e curiosidade das pessoas e outras empresas. Devido à forte concorrência que tem existido neste setor, a empresa aposta numa melhoria contínua da formação dos seus membros, através de presenças em *workshops*, entrevistas com geólogos e participação em eventos nacionais e internacionais relacionados com a natureza e a geologia. Tem também sido forte a aposta nas tecnologias informatizadas e a aplicação tem vindo a ser continuamente atualizada com os novos percursos e renovada com mais opções, como é exemplo, a possibilidade de pedir ajuda através da mesma, em situações de perigo. A empresa pretende no futuro vir a cobrir um maior número de percursos, pretende estabelecer parcerias com novas câmaras municipais e empresas fornecedoras, continuar a cumprir os requisitos reguladores da atividade, obter certificados de qualidade do serviço prestado e responder cada vez de forma mais eficiente às necessidades dos seus clientes.

3.3.2 Público-alvo

A nível do público-alvo, os principais consumidores dos serviços prestados pela empresa neste projeto são todos os indivíduos, organizações ou empresas, que manifestem a vontade de aumentar o seu conhecimento geológico nas áreas de atuação, e que pretendam realizar os percursos com auxílio dos guias disponíveis. No momento de decisão pela requisição, ou não, por parte dos clientes, dos serviços da empresa, os principais fatores que influenciam esta escolha são a qualidade, conhecimento e empatia dos guias e a consistência e fiabilidade das informações geológicas prestadas. No entanto, uma vez que os percursos podem ser realizados sem os guias e que existem outras formas de aprender sobre a geologia local, é de extrema importância que a empresa preste um serviço de excelência, de forma a ganhar a confiança dos clientes e a que estes ajudem a divulgar o projeto, para poder atrair novos clientes. Assim, a empresa realizou diversos percursos com uma amostra de voluntários, representativos de todas as faixas etárias e condições sociais e físicas, para conseguir responder a todos os cenários possíveis ao longo dos percursos e assim contribuir de forma exímia para que esta experiência seja do inteiro agrado dos clientes. Outras duas situações a ter em conta, são o facto de que, por norma, as crianças, especialmente as mais novas, e os idosos, especialmente os que têm maiores problemas de locomoção, acabam por não manifestar grande interesse nestes percursos. Para combater este desinteresse, a aplicação fornece a localização de vários locais, que podem ou não pertencer ao percurso, e que provavelmente virão ao encontro dos interesses destes grupos, tais como, museus, locais de reconstituições e locais de lazer para os mais velhos e parques temáticos, parques infantis e praias fluviais para os mais novos, tornando assim esta atividade mais atraente para as famílias e alcançando todas as faixas etárias.

3.3.3 Fornecedores

A nível de fornecedores de matérias-primas, este projeto não se encontra dependente dos mesmos, nem possui atualmente nenhum fornecedor em concreto, uma vez que os serviços prestados não o exigem, por não existir uma matéria-prima bem definida. Os guias turísticos são pessoas contratadas pela empresa especificamente e exclusivamente para serem alocadas aos percursos e os serviços de consultoria geológica e ambiental prestados, ficam a cargo dos membros integrantes da *startup*.

3.3.4 Concorrentes

Pese o facto de ser uma área do mercado que começou a ser explorada há relativamente pouco tempo, existe já um número razoável de empresas concorrentes, sendo a maioria delas *startups*, embora também exista concorrência por parte de várias outras empresas mais conhecidas e experientes, que também atuam no ramo da geologia. Como referi anteriormente, o facto de existirem atualmente 291 percursos pedestres na zona Centro e Interior do país e de cerca de 38% do território nacional ser coberto por floresta ou equivalentes, leva a que exista uma forte e crescente concorrência por parte de empresas que fornecem serviços semelhantes ou na mesma área, uma vez que há sempre novos locais para potenciar o negócio. Esta concorrência motivou a que fossem registados e protegidos os direitos de autor relativos aos serviços por ela prestados, encontrando-se atualmente, desde 2021, todos os direitos da empresa reservados. Este também foi o motivo pelo qual os dados contabilísticos relativos ao projeto, que irei apresentar mais à frente, tenham sido estimados por mim e não fornecidos pela empresa, para que outras empresas não pudessem usar essa informação a seu favor. A rivalidade faz-se sentir especialmente ao nível de fornecimento dos serviços geológicos, uma vez que cada empresa do setor tenta fornecer os seus serviços de consultoria ao maior número possível de empresas e ao nível dos apoios por parte das Camaras Municipais, já que estas, por norma, apenas estabelecem parcerias com uma empresa desta área, logo acaba por ser uma espécie de corrida, para ver quem consegue primeiro arranjar uma parceria deste tipo, que é algo extremamente útil para o negócio, visto que, as Camaras disponibilizam ajuda financeira necessária para a implementação do negócio na sua autarquia e dão maior visibilidade ao projeto. Para além de tudo isto, surge ainda a concorrência por parte dos turismos rurais, que vêm, de certa forma, tirar alguns clientes ao negócio da empresa, dado que, existem muitas pessoas que optam por alugar estes tipos de alojamentos que possuem condições semelhantes de contacto com a natureza, ao invés de frequentarem os percursos. Mesmo com todas estas contrapartidas, a empresa tem conseguido adaptar-se e expandir a sua área de atuação.

3.3.5 Instalações e Localização

Esta empresa está sediada no distrito de Viseu, mais concretamente, na Incubadora de empresas e ideias denominada BLC3 - Campus de Tecnologia e Inovação, situada no concelho de Oliveira do Hospital. Nesta incubadora é fornecido apoio ao surgimento e evolução de projetos empresarias que sejam inovadores e tecnológicos, que apostem na valorização do território nacional e criem valor nas regiões rurais do Interior de Portugal. A incubadora encontra-se dotada de diversos recursos humanos, espaços físicos empresarias devidamente mobilados, salas de reuniões e livre acesso a todo o tipo de tecnologias de comunicação e está inserida na Rede Nacional de Incubadores de Empresas. A empresa encontra-se sediada numa das salas da incubadora, com uma área de cerca de 60 metros quadrados, composta por todo o material de laboratório necessário para a análise geológica.

Relativamente ao projeto, uma vez mais por motivos de confidencialidade e concorrência, não posso mencionar quais as rotas abrangidas, no entanto posso referir que os 19 percursos atualmente acompanhados estão distribuídas da seguinte forma: dois no distrito de Santarém, três no distrito de Coimbra, sete no distrito de Castelo Branco, dois no distrito da Guarda e cinco no distrito de Viseu, estando ainda registados cinco pontos geológicos de interesse, tais como praias fluviais, aldeias históricas e geológicas, passadiços e cascatas.

3.4 Análise PEST

Para poderem ser bem alocados os recursos que uma empresa tem ao seu dispor, é fundamental compreender bem e analisar o meio envolvente relativo à(s) área(s) de negócio nas quais a empresa está inserida. Uma forma bastante útil e prática de estudar o meio envolvente é através da análise PEST, que consiste num modelo analítico que estuda os fatores externos da empresa, nomeadamente as componentes Político-legais, Económicas, Sociais e Tecnológicas, que iremos ver ao pormenor de seguida. Este modelo é particularmente adequado a empresas que pretendam expandir os seus negócios, como é este o caso.

3.4.1 Fatores Político-legais

A grande maioria das políticas governamentais acabam por se refletir ao nível das empresas, afetando até as de menor dimensão, como é o caso das *startups*. Como este projeto está a ser desenvolvido por uma *startup* e se foca na geologia e alocação de guias turísticos aos percursos, estas atividades têm de ter em conta a legislação em vigor. Relativamente às *startups*, aplica-se o decreto-lei n.º 33/2019 aprovado a 14 de fevereiro de 2019, que é constituído por cinco capítulos divididos em 19 artigos, e que de uma forma muito resumida, estabelece um conjunto de regras aplicáveis às *startups* em Portugal, de forma a incentivar o empreendedorismo. Em relação ao facto de a empresa

atuar no setor da geologia, fica automaticamente sujeita à lei 54/2015 de 22 de junho de 2015, composta por nove capítulos e 66 artigos e que estabelece as regras do regime jurídico de exploração e aproveitamento dos recursos geológicos, e regula a qualificação como recursos geológicos os materiais que possuam relevância geológica, mineira ou educativa, com vista ao seu aproveitamento e proteção.

3.4.2 Fatores Económicos

Sendo esta uma empresa inserida num meio envolvente da área da geologia, acaba por ser bastante influenciada por diversos fatores económicos, que devem ser bem analisados numa perspetiva de longo prazo, de maneira a que possam ser identificadas as possíveis oportunidades de negócio, mas também as possíveis ameaças que podem surgir, sendo que nunca se sabe o que nos reserva o futuro, e que, acontecimentos como a atual situação pandémica que estamos a atravessar acabam por ser completamente impossíveis de prever e afetar negativamente o setor, uma vez que, por razões de confinamento e receio, as pessoas deixaram de realizar estes percursos com a mesma frequência. No entanto, felizmente para o setor, a situação tem vindo a melhorar e as pessoas tem começado a sair mais das suas casas para realizar estes longos passeios na natureza, o que, em termos económicos, permite começar a recuperar financeiramente e a aumentar as receitas.

Para ajudar na recuperação económica das empresas, a Comissão Europeia implementou um Mecanismo Europeu de Recuperação e Resiliência que financia, através de subvenções e empréstimos, as reformas e os investimentos definidos pelas empresas no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência de cada Estado-Membro, a implementar no período compreendido entre 2021 e 2026. Na Tabela I, segundo dados do Banco de Portugal, podemos ver o impacto deste plano na economia portuguesa, na qual o nível do PIB será superior em cerca de 1,1%, relativamente ao PIB verificado na ausência deste programa e o emprego também será superior em 0,7%, o que vai levar ao um aumento do consumo de 2% e da procura interna de 2,7%, sendo que estes resultados provavelmente também se irão refletir na procura pelos serviços prestados por esta empresa.

3.4.3 Fatores Sociais

Em Portugal continental, devido ao facto de existir uma área significativa constituída por floresta e natureza, mais concretamente cerca de 3,2 milhões de hectares, que correspondem a 38% do total do território nacional, segundo dados da Wikipédia, isso faz com que exista uma enorme variedade de percursos pedestres diferentes que podem ser explorados por qualquer pessoa, a qualquer altura. Aproveitando esta oferta que a natureza nos dá, tem vindo a aumentar significativamente o interesse dos portugueses por estas caminhadas na floresta, sendo reflexo disso o número de quilómetros homologados de percursos pedestres, que passou de 3.994 km em 2016, para 7.691 km em 2020, de acordo com o Jornal de Notícias. Estes números, traduzidos em percursos,

dá um total de 659 percursos registados em Portugal Continental, segundo dados do site Walkingportugal.com, relativos a agosto de 2021. Estima-se também que, igualmente segundo dados do Jornal de Notícias, sejam mais de 2.000 o número de pessoas que frequentem estes percursos diariamente, com maior frequência aos fins de semana e na altura do Verão, por ser os dias em que as pessoas por norma não trabalham. Para além disso, existem inclusive pequenas associações locais que promovem este tipo de percursos.

No caso de estudo concreto, existem 291 percursos pedestres homologados nas zonas do Centro e Interior do país, igualmente segundo dados do site Walkingportugal.com, sendo que destes, 19 estão atualmente (dados de setembro de 2021) inseridos no presente projeto, com acompanhamento digital e através de guias. Este número representa uma percentagem ainda pequena do total (6,53%), no entanto estão criadas as condições para que este número venha a aumentar nos próximos tempos.

3.4.4 Fatores Tecnológicos

Com a modernização, os progressos e os avanços tecnológicos que têm vindo a ocorrer nos últimos tempos, a tecnologia acaba por ser um fator de vital importância para todas as empresas, qualquer que seja o setor empresarial no qual estejam inseridas, sendo, com isso, necessário que cada uma das empresas possa adaptar os seus negócios às novas exigências tecnológicas. Atendendo a este facto, e por ser uma maneira mais fácil de fazer chegar a informação às pessoas, a empresa, para além do seu website e das suas páginas nas principais redes sociais, casos de Facebook^(R), Instagram^(R), LinkedIn^(R), Youtube^(R) e Twitter^(R), desenvolveu ainda uma aplicação bastante útil e prática. Nesta aplicação, em forma de GPS, é possível encontrar informações bastante pormenorizadas sobre cada um dos 19 percursos pedestres, informações sobre o património geológico, histórico, arqueológico e natural relativas aos principais pontos de interesse, traçar as suas rotas através de um serviço de GPS e saber qual o nível de dificuldade de cada percurso, medido numa escala de um a cinco. Permite também, ficar a conhecer quais os alojamentos locais, restaurantes e museus mais próximos, indica qual é a melhor época do ano para realizar o percurso, a sinalética, disponibilização de guias turísticos associados a cada um dos percursos e possui ainda vários contactos de emergência ou relativos a autarquias e postos de turismo locais. A aplicação funciona no modo offline, pelo que não é necessário estar em sítios com cobertura de rede (que por norma são escassos no meio da floresta), para poder seguir a rota e disfrutar das informações fornecidas.

3.5 Análise SWOT

Proposta na década de 1960 por Albert Humphrey, a análise SWOT é uma ferramenta bastante útil para as empresas conseguirem gerir, potenciar e planear de forma estratégica o seu negócio, uma vez que, tal como o nome indica através das iniciais, esta analisa as Forças (*Strengths*), Fraquezas

(*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*). Por norma é apresentada numa matriz dois por dois e está dividida em fatores internos, as forças e fraquezas, e fatores externos, as oportunidades e ameaças. Nas forças devem ser descritos os melhores atributos que distinguem este projeto dos restantes, nas fraquezas devem ser descritas as coisas que a empresa não faz bem e que podem ser melhoradas, nas oportunidades devem-se indicar possíveis atividades ou ramos do projeto que ainda não foram explorados, e por fim, nas ameaças devem-se indicar os fatores que podem afetar o negócio de forma negativa.

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • A empresa possui um forte sistema tecnológico que lhe permite diferenciar-se de outras empresas • A empresa está comprometida com a sustentabilidade ambiental • Elevados conhecimentos sobre a geologia e as condições dos percursos • Todos os percursos são constantemente certificados • Realização de sessões de esclarecimento sobre diversos temas geológicos em vários locais abrangidos pelos percursos • Excelente serviço de acompanhamento prestado pelos guias • A empresa segue os referenciais internacionais <i>Biosphere Responsible Tourism</i>, transmitindo confiança 	<ul style="list-style-type: none"> • Como a empresa está numa fase inicial de crescimento, a aplicação ainda não é muito conhecida a nível nacional • Muitas pessoas preferem fazer o percurso sozinhas, sem necessidade de guias • O número de percursos acompanhados é relativamente baixo comparado com o número de percursos existentes • Por ser uma atividade ao ar livre, está sempre condicionada por condições climatéricas adversas • Deterioração de alguns percursos • A introdução de novos percursos está limitada pela autorização das autarquias locais, que podem não ter interesse em incluir os percursos nelas existentes
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar o número de percursos acompanhados • Expandir o negócio para outras zonas de Portugal (Alentejo, Algarve, Norte...) • Aumentar o número de guias disponíveis • Fazer novas parcerias 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilidade de ocorrência de cheias, incêndios ou outras catástrofes que destruam os percursos • Situação de pandemia (COVID-19) • Possibilidade de vandalização dos percursos • Forte concorrência, devido aos inúmeros percursos pedestres existentes

3.6 Relação com o desenvolvimento sustentável

Dentro da empresa, sempre existiu um compromisso de responsabilidade com a sustentabilidade. Assim, a empresa aplica os referenciais internacionais *Biosphere Responsible Tourism*, após a assinatura de uma Carta de Compromisso com a Sustentabilidade, que consistem numa lista de boas práticas para o turismo sustentável a nível das empresas de forma a promover comportamentos de respeito pela natureza, e, no caso desta empresa, de promover também a geodiversidade. A empresa realiza estudos de caracterização geológica dos solos, utilizando métodos menos evasivos, de forma a preservar a natureza, devido ao elevado conhecimento e experiência em geofísica, para a determinação das camadas e formações geológicas que se encontram presentes debaixo do solo.

Em termos concretos, este projeto destaca-se pela preservação da natureza, especialmente das estruturas geológicas existentes, consciencialização do impacto para o meio ambiente, através da identificação de possíveis interferências quer a nível físico, químico e biológico que surgem como consequência das interações humanas ao longo dos percursos, delimitação de perímetros de proteção

de cursos de água, para que os mesmos não sejam poluídos e determinação dos níveis freáticos para poder aferir se estes se encontram dentro dos valores aceitáveis.

3.7 Planeamento a cinco anos

3.7.1 Pressupostos assumidos

Embora existam diversos tipos de estudos dentro das áreas de Geotecnia, estudo de impacto ambiental, Hidrogeologia, Geofísica e Cartografia, vamos assumir, para simplificar os cálculos, que em cada uma dessas áreas se pratica um preço único por estudo. Por se tratar de uma empresa de prestação de serviços, esta não possui CMVMC, nem inventários/mercadorias, sendo que, por este facto, os encargos com as prestações de serviços serão incluídos nos FSE, que serão pagos a pronto pagamento. Os guias possuem contrato com a empresa, em regime de part-time, pelo que os encargos da empresa com os mesmos, relativos a pagamento de salários, estão incluídos nos gastos com pessoal. Para todas as operações vamos considerar o IVA à taxa legal de 23%. Numa fase inicial, vamos considerar que a empresa possui um guia para cada percurso, isto é, 19 guias, uma taxa de inflação de 1% por ano e que o preço dos guias é de 10,00€ por guia, por percurso, mantendo-se este valor constante ao longo dos cinco anos analisados. Vamos assumir que os restantes gastos operacionais representam 1% das vendas. Os AFT são compostos pelo equipamento básico e informático (no valor de 40.000,00€) para a realização das prestações de serviços, pelo equipamento de transporte (no valor de 30.000,00€) para deslocações aos locais dos percursos e pelo equipamento administrativo (no valor de 5.000,00€) da empresa e terão um valor total de 75.000,00€ no primeiro ano, sendo que este valor vai decrescendo com as depreciações anuais, à taxa de 10%. A aplicação online da empresa, constitui o seu único ativo intangível, e está avaliada em 300,00€ (valor baseado em aplicações semelhantes, de acordo com o site appscriacaodeaplicativos.com), aumentando este valor em 50,00€ por ano, devido à introdução de novas funcionalidades e percursos pedestres na *app*. Os rendimentos financeiros e os gastos financeiros serão constantes, nos montantes de 3.800,00€ e 5.700,00€, respetivamente. Vamos assumir uma taxa de 25% relativa ao imposto sobre os rendimentos (IRC). O presente ano de 2021 será considerado como sendo o primeiro ano do projeto, pelo que as depreciações acumuladas serão contabilizadas a partir deste ano e não haverão resultados transitados de períodos anteriores. O capital inicial da empresa será de 9.000€ e as reservas serão constantes, a partir do segundo ano, no valor de 1.000,00€. O empresa vai ser financiada por um empréstimo bancário anual de 5.700,00€ e não possuirá dívidas bancárias de longo prazo. A taxa de encargos sociais da conta dos trabalhadores é de 11% e por conta da empresa é de 23,75%, e a taxa de IRS de retenção na fonte dos mesmos é de 25%, por serem considerados rendimentos da categoria B. Cada Câmara Municipal que possui uma parceria com a empresa, irá financiar a mesma com um montante fixo de 500,00€ por ano. Irá ser realizado um aumento de capital de 6.400,00€ todos os anos. Vamos assumir que os valores dos PMP e PMR são

constantes ao longo dos próximos cinco anos, e que existe uma taxa de imparidade de clientes que representa 3% das vendas. Apesar de ser uma *startup*, vamos considerar que a empresa não recebe nenhum apoio por parte do Estado. Por fim vamos assumir que a empresa não vai distribuir dividendos, nem constituir provisões.

3.7.2 Sazonalidade

Por ser uma atividade ao ar livre, está totalmente condicionada pelo estado do tempo. Assim sendo, no Inverno a procura por estes percursos é menor, já que, por norma, é mais comum a ocorrência de precipitação, as temperaturas são mais baixas e menos convidativas a sair de casa, e o piso é mais escorregadio, tornando os percursos algo perigosos. No Verão, devido à possibilidade de elevadas temperaturas, torna-se mais desgastante fazer os percursos, podendo mesmo dar azo a desmaios ou quebras de tenção, pelo que o público-alvo prefere frequentar outros locais. Apesar de todas estas condicionantes e, tal como está aconselhado na própria aplicação, os percursos podem ser efetuados em qualquer época do ano, mas ocorrem preferencialmente na Primavera e no Outono.

3.7.3 Vendas Previsionais

Dentro das vendas estão incluídas as prestações de serviços de geotecnia, estudos de impacto ambiental, hidrogeologia, geofísica, cartografia a outras empresas e a alocação dos guias turísticos. Por cada serviço prestado de Geotecnia a empresa vai cobrar 1.460,00€, por cada estudo do impacto ambiental vai cobrar 7.700,00€, por cada serviço de hidrogeologia vai cobrar 3.640,00€, cada cartografia custa 2.310,00€ e cada serviço de geofísica tem o valor de 2.170,00€, sendo que, devido à inflação, estes valores irão aumentar 1% por ano. Por fim cada guia terá um preço de 10,00€ por percurso, mantendo-se este valor constante. No primeiro ano a empresa vai realizar 12 prestações de serviços de cada tipo, aumentando este número em duas unidades por ano, ou seja, 14, 16, 18, e 20 nos anos seguintes. Relativamente aos percursos, cada guia acompanha um percurso por semana nos três meses de Inverno e de Verão e dois percursos por semana nos três meses do Outono e da Primavera, ou seja, 78 percursos ao longo do ano, sendo que estes números vão aumentar em uma unidade por semana, em cada ano, ou seja, 130, 182, 234 e 286 percursos nos anos seguintes. Por cada ano que passa serão adicionados 5 novos percursos pedestres. Na Tabela II podemos ver como evoluíram as vendas e constatar que têm crescido exponencialmente ao longo dos anos, passando de 222.180,00€ em 2021, para 471.172,75€ em 2025, ou seja, mais do dobro, o que é bastante animador para o projeto, sendo que estes valores têm tendência a aumentar ainda mais em anos seguintes devido à expansão que vai ocorrer neste tipo de negócio, em consequência dos resultados, bastante favoráveis, atingidos.

3.7.4 Fornecimentos e Serviços Externos

Os fornecimentos e serviços externos (FSE) incluem as despesas com publicidade, manutenção e reparação dos equipamentos, eletricidade, água, transportes do pessoal, comunicação, seguros, serviços de limpeza e encargos relativos às prestações de serviços, que estão explicitados na Tabela III, sendo que, os gastos com comunicações, seguros e limpeza são fixos e os restantes gastos são variáveis. Os valores relativos aos FSE variáveis estão descritos na Tabela IV, considerando uma inflação de 1% ao ano, na qual podemos observar que os valores desta rubrica foram sempre aumentando, passando, de 120.580,00€ em 2021 para 211.544,30€ em 2025. Os FSE fixos estão descritos na Tabela V e tem apenas um ligeiro aumento.

3.7.5 Gastos com o Pessoal

Os gastos com o pessoal são relativos aos salários pagos aos membros da empresa e aos guias contratados. No primeiro ano, os três membros fundadores da empresa irão receber 1.000,00€ por mês, os três restantes membros receberão 850,00€ por mês, sendo estes valores atualizados à taxa de inflação de 1%. Os guias recebem 6,00€ brutos por percurso acompanhado. Para cada percurso é necessário um guia, pelo que, como eu defini que iriam ser adicionados cinco novos percursos por ano, também serão contratados o mesmo número de guias por ano. Para além disso, com o aumento da procura, será contratado um novo geólogo por ano, para realizar os estudos, sendo que estes novos geólogos receberão o mesmo salário que os três restantes membros da empresa. Assim a empresa passa de seis membros e 19 guias em 2021, para 10 membros e 44 guias em 2025, o que corresponde a um aumento dos gastos com o pessoal de 75.492,00€ para 178.684,87€ neste período, como podemos observar pela Tabela VI.

3.7.6 Investimento Inicial

A empresa não teve investimento na aquisição das instalações, nem no equipamento básico, visto que estes foram facultados pela Incubadora, no entanto teve de comprar todo o material administrativo, no valor de 5.000,00€, e todo o material de transporte, no valor de 30.000,00€. Teve ainda de investir 300,00€ na criação e desenvolvimento da aplicação digital, pelo que o investimento inicial foi de 35.300,00€, no final de 2020.

3.7.7 Financiamento

O financiamento da empresa advém das Câmaras Municipais com as quais a empresa tem parcerias e dos apoios recebidos pela Incubadora, para o desenvolvimento das *startups*. Atualmente a empresa tem parceria com 13 Camaras Municipais, que fornecem um subsídio de 500,00€ anuais, sendo que, como todos os anos serão adicionados cinco novos percursos, esta irá estabelecer parcerias com duas novas câmaras por ano. Os valores relativos ao financiamento pelos fornecedores, estão explicitados na Tabela VII, na qual, o valor desta rubrica tem de ser tal, que permita que o PMP se

mantenha nos 30 dias ao longo dos cinco anos, passando dos iniciais 10.411,23€, para 17.387,21€ em 2025.

3.7.8 Clientes

Como vimos anteriormente, os clientes da empresa compreendem todas as empresas que queiram uma prestação dos serviços geológicos e todas as pessoas, individuais ou coletivas, que queiram ser acompanhadas por guias ao longo dos percursos pedestres. O valor desta rubrica é tal que permita manter constante o PMR em 30 dias, ao longo dos cinco anos. Como podemos observar pela Tabela VIII, o valor da conta clientes passou de 18.261,00€ em 2021, para 38.726,53€ em 2025.

3.7.9 PMR, PMP e Fundo de Maneio

Todas as empresas possuem necessidades de fundo de maneio, que são extremamente importantes, uma vez que permitem avaliar se o projeto está a ser bem gerido. Estas necessidades afetam diretamente a relação da empresa com os seus clientes, fornecedores e com os equipamentos existentes no inventário. Para averiguar essas relações, vamos apenas analisar qual o prazo médio de recebimentos dos clientes (relação com os clientes) e qual o prazo médio de pagamentos, neste caso aos guias, (relação com os fornecedores), uma vez que a empresa não possui inventários. Por motivos de simplificação e por corresponder ao período de um mês, tanto o PMR como o PMP são de 30 dias. As fórmulas para o cálculo destes prazos são as seguintes:

PMR	$(\text{Clientes/vendas}) \times 365$
PMP	$(\text{Fornecedores/ FSE}) \times 365$

O fundo de maneio da empresa é constituído pelas suas reservas e pelo valor da conta Clientes. Como podemos observar, pela Tabela IX, o valor inicial do fundo de maneio foi de 18.261,00€, passando para 39.726,53€ em 2025.

3.7.10 Caixa e Depósitos à Ordem

Esta rubrica varia consoante os pagamentos e recebimentos da empresa e está diretamente relacionada com o Orçamento Financeiro e o Orçamento de Tesouraria. Como podemos ver pela Tabela XI, os valores da Caixa e DO aumentaram de 26.334,15€ em 2021, para 1.101.118,30€ em 2025, o que representa um aumento de 4181,33%, e é derivado ao enorme aumento que se foi verificando no saldo do Orçamento de Tesouraria.

3.8 Avaliação do Projeto

3.8.1 Cash Flows previsionais

Para o cálculo dos *Free Cash Flows (FCF)* do projeto, teremos de considerar dois tipos de *Cash Flows (CF)*, os de exploração e os de Investimento, cujas fórmulas são as seguintes:

Cash-Flows de Exploração	Resultado Líquido + Depreciações + Imparidades de Clientes
Cash-Flows de Investimento	Investimento em AFT + Variação das Necessidades de Fundo de Maneio

Da subtração entre os CF de exploração pelos CF de investimento, vamos obter os FCF, que estão explicitados na Tabela X. O primeiro CF é negativo devido ao facto de o investimento inicial ser superior às receitas, no entanto, a partir do segundo ano, os valores dos CF já se tornam positivos e aumentam cada vez mais, o que é justificado pelo aumento das receitas ao longo do projeto.

3.8.2 VAL

VAL é a sigla usada para designar o Valor Atualizado Líquido, que representa o principal indicador económico e que permite avaliar o desempenho do projeto, analisando a sua viabilidade. Para um projeto ser viável é necessário que o seu VAL seja positivo, caso contrário o projeto deve ser rejeitado. Um VAL positivo possibilita um acréscimo de riqueza e um reembolso dos investidores. Para o cálculo do VAL é necessária uma taxa de atualização dos *Cash Flows*, sendo que, por estarmos a lidar com uma *startup*, não temos nenhum beta associado à mesma, logo vamos utilizar a taxa de rendibilidade exigida pelos sócios da empresa, como taxa de atualização, que, no nosso caso, é de 10%.

Por motivos de simplificação, vou considerar que os CF irão ser constantes a partir do quinto ano, ou seja, vou assumir que a taxa de crescimento dos CF de médio/longo prazo será igual a zero, assumindo uma perpetuidade. No caso deste projeto o VAL será calculado da seguinte forma:

$$\text{VAL} = - 35.300,00\text{€} - 14.837,20\text{€}/1,1 + 25.296,35\text{€}/(1,1)^2 + 37.728,51\text{€}/(1,1)^3 + 50.932,18\text{€} / (1,1)^4 + (65.909,79\text{€}/(0,1-0))*(1/(1,1)^4) = 520.718,40\text{€}$$

Como podemos ver, o valor do VAL é positivo e bastante elevado, sendo quase 15 vezes superior ao valor do investimento inicial, o que significa que o projeto é extremamente viável.

Caso não fosse assumida a perpetuidade o cálculo do VAL seria bastante inferior e dado pela seguinte fórmula:

$$\text{VAL} = - 35.300,00\text{€} - 14.837,20\text{€}/1,1 + 25.296,35\text{€}/(1,1)^2 + 37.728,51\text{€}/(1,1)^3 + 50.932,18\text{€} / (1,1)^4 + 65.909,79\text{€}/(1,1)^5 = 76.175,86\text{€}$$

Neste caso a perpetuidade seria dada pela seguinte fórmula:

$$\text{Perpetuidade} = (65.909,79\text{€}/(0,1-0)) * (1/(1,1)^4) = 450172,73\text{€}$$

3.8.3 TIR

A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) representa a taxa a que devem ser atualizados os CF da empresa de forma a que o VAL seja igual a zero. Quanto maior for esta taxa, mais rentável é o projeto. Para que um projeto seja viável é necessário que a sua TIR seja superior à taxa de atualização dos CF usada no projeto, sendo que se deve recusar o projeto para todos os casos em que a TIR seja inferior a esta taxa. A TIR deste projeto calcula-se da seguinte forma:

$$0 = -35.300,00\text{€} - 14.837,20\text{€}/(\text{TIR}) + 25.296,35\text{€}/(\text{TIR})^2 + 37.728,51\text{€}/(\text{TIR})^3 + 50.932,18\text{€}/(\text{TIR})^4 + (65.909,79\text{€}/(0,1-0)) * (1/(\text{TIR})^4) \Leftrightarrow \text{TIR} = \mathbf{0,4568 \text{ ou seja } 45,68\%}$$

Neste caso concreto o valor da TIR é de 45,68%, que é superior ao valor da taxa de atualização (10%), portanto considero o projeto bastante atrativo do ponto de vista económico. O cálculo da TIR foi feito utilizando a calculadora do site dialycalculators.com.

3.8.4 PRI

A sigla PRI significa Prazo de Recuperação do Investimento e, como o próprio nome indica, mede o tempo necessário até que o investimento inicial seja igualado pelos valores dos CF, ou, por outras palavras, qual é o período de tempo que leva o projeto até obter um VAL igual a zero. Quanto menor for este valor, melhor é para o projeto económico e são aceites valores para o PRI que se encontrem dentro do período em que estejam a ser estimadas as previsões futuras para o projeto. No caso deste projeto, o investimento inicial foi de 35.300,00€. Pela tabela X podemos observar que a partir de 2023 o valor dos FCF acumulados é superior ao investimento inicial, pelo que o PRI do projeto, é de, dois anos e, aproximadamente, onze meses (fazendo a conversão através do uso da regra de três simples), o que representa um prazo rápido e bastante positivo, visto que, não só se enquadra dentro dos cinco anos relativos a este projeto, como permite obter lucros logo a partir do terceiro ano.

3.9 Indicadores económicos e financeiros

3.9.1 Rendibilidade do Ativo e do Capital Próprio

Os rácios de rendibilidade do ativo (AT) e do Capital Próprio (CP) permitem aos acionistas avaliar a taxa de retorno relativa aos ativos e ao capital próprio da empresa. Estes valores são apresentados em percentagens e representam o retorno de cada euro investido. As fórmulas destes indicadores são as seguintes:

Rendibilidade do Capital Próprio	$(RL/CP) \times 100\%$
Rendibilidade do Ativo Total	$(RL/AT) \times 100\%$

Pelos dados apresentados na Tabela XII conseguimos observar que o retorno do CP vai aumentando sempre, de 38,64% em 2021, até 61,02% em 2025, enquanto que o retorno do ativo vai diminuindo sempre, no entanto, esta diminuição não é preocupante, pois significa que a empresa está a usar os seus ativos de forma mais eficiente, uma vez que, os investimentos realizados vão gerando cada vez mais rendibilidade.

3.9.2 Rendibilidade das Vendas

Este indicador mede a proporção das vendas que é transformada em lucro, sendo que, quanto maior for este valor, mais favorável é para a empresa. A fórmula é a seguinte:

Rendibilidade das vendas	$(RL/Vendas) \times 100\%$
--------------------------	----------------------------

Observando a Tabela XII, podemos ver que estes valores, apesar de serem baixos, aumentam de ano para ano, passando de 2,83% em 2021, para 10,64% em 2025, o que é bastante positivo, pois significa que as vendas geram cada vez maiores quantidades relativas de lucro.

3.9.3 Rácio de Liquidez Geral

Este rácio indica a liquidez que a empresa tem para satisfazer os compromissos de curto prazo, relacionando o ativo corrente (AC) com o passivo corrente (PC) e sendo aconselháveis valores superiores a 100%. Este rácio calcula-se através da seguinte fórmula:

Rácio de Liquidez Geral	$(AC/PC) \times 100\%$
-------------------------	------------------------

Como se pode ver pela Tabela XII, os valores obtidos para este rácio, nos três primeiros anos foram inferiores a 100%, mas a partir do quarto ano, foi superior, tendo tendência este valor a

aumentar, já que aumentou sempre ao longo dos cinco anos. Estes resultados são positivos uma vez que, a partir do quarto ano do projeto a empresa passará a ter liquidez para satisfazer os seus compromissos, sendo que nos três primeiros anos, os baixos valores, especialmente em 2021, devem-se ao investimento que foi realizado.

3.10 Análise das demonstrações financeiras previsionais

Tendo já analisado todos os indicadores financeiros e económicos, resta apenas analisar as demonstrações financeiras previsionais da empresa para os próximos cinco anos. Como podemos ver no Anexo I, que nos mostra as demonstrações financeiras ao longo dos cinco anos (entre 2021 e 2025) a evolução do Balanço foi bastante positiva, uma vez que o Ativo aumentou todos os anos passando de 112.395,12€ em 2021, para 1.177.843,83€ em 2025, isto é, os valores do ativo aumentaram para valores mais de dez vezes superiores. Relativamente à Demonstração de Resultados, observaram-se valores igualmente bastante satisfatórios, dado que o Resultado Líquido passou de 6.297,40€ em 2021, para 50.122,39€ em 2025 (aproximadamente oito vezes mais). O Orçamento de Tesouraria teve uma evolução ainda mais favorável neste período, já que passou de 21.834,15€ em 2021, para 367.887,36€ em 2025, ou seja, teve um crescimento de aproximadamente 1685%. Por fim, o Orçamento Financeiro veio a decrescer, atingindo mesmo valores negativos a partir de 2023, no entanto esta situação não é preocupante para a empresa, já que advém do aumento do valor pago de IRC anualmente, derivado do aumento, que foi cada vez maior, do Resultado Líquido.

3.11 Análise de cenários

Devido à intempestividade dos tempos em que vivemos, com situações constantes de pandemias, guerras entre nações, aumentos ou diminuições bruscas da procura, crises financeiras, novas eras tecnológicas, catástrofes naturais, alterações climáticas, entre muitos outros, considero importante estudar a variação dos principais indicadores estudados (VAL, TIR e PRI), face a três tipos de cenários possíveis. Primeiro temos um cenário pessimista, no qual as vendas diminuem 15% (com todas as consequências que daí advêm), de seguida um cenário realista, que é o cenário atual, e, por fim, um cenário otimista no qual as vendas aumentam 15%. Devido à enorme imprevisibilidade que se vive atualmente, achei por bem atribuir uma probabilidade de 50% ao cenário realista e de 25% a cada um dos outros dois cenários. Como podemos observar pelos dados da Tabela XIII, no cenário pessimista, em consequência das enormes quebras nas vendas, temos um resultados líquidos negativos nos dois primeiros anos, um VAL e uma TIR menores, mas que mesmo assim acabam por ser positivos, e um PRI dentro do limite dos cinco anos analisados, o que significa que, mesmo que haja uma enorme contrariedade no futuro que afete negativamente as vendas, este projeto continua a ser viável. No cenário otimista, como se pode ver pela Tabela XIV, tanto o resultado líquido como os *Cash Flows* aumentam exponencialmente de ano para ano, sendo o VAL de 776.757,50€, a TIR de 74,70% e

o PRI de dois anos e um mês, ou seja, no cenário otimista os resultados são absolutamente impressionantes para um projeto de uma *startup*, o que só prova que este projeto reúne todas as condições para gerar bastantes lucros no futuro.

3.12 Estudo do impacto do projeto

Após fazer a análise financeira do projeto, importa avaliar o impacto que ele terá no ambiente em que está inserido. Sendo assim, como pudemos verificar, o projeto é viável do ponto de vista económico e financeiro o que vai permitir, ainda que em número pouco significativo, criar vários postos de trabalho. Para além disso, vai contribuir para uma maior preservação da natureza nas áreas de atuação e para o aumento da cultura geológica do público-alvo. Vai ainda fomentar o aumento do turismo nas regiões abrangidas pelo projeto, vai permitir identificar e alertar para situações de perigo ou de necessidade de intervenção em diversas zonas da natureza e vai possibilitar novas descobertas geológicas. Por fim, vai abrir caminho a que haja maior interesse por este setor bastante complexo que é a geologia.

Sendo assim, considero que este projeto terá um impacto marcadamente positivo no meio ambiente que o rodeia.

4. Conclusão, limitações e pistas de investigações futuras

Ao concluir o presente estudo, considero ter conseguido demonstrar todo o potencial que existe relativo ao projeto, dado que o mesmo é viável a nível económico e financeiro e é também passível de ser posto em prática. Foi feita uma análise aos fatores mais relevantes, que permitiu enquadrar a empresa no meio económico que a rodeia, tendo eu concluído, que por ser uma área de negócio que ainda tem muitas vertentes que podem ser exploradas, isto torna o projeto bastante atrativo, numa altura em que o país já se encontra em recuperação dos efeitos causados pela pandemia do COVID-19. Haverá certamente um aumento do consumo dos serviços prestados pela empresa, mesmo existindo uma forte concorrência, uma vez que o projeto possui várias componentes inovadoras no mercado, como por exemplo, a aplicação desenvolvida para acompanhar os percursos. De acordo com todos os pressupostos que foram assumidos e após a análise das diversas medidas e indicadores, considero que o plano de negócios para este projeto é viável e os resultados previstos são bastante satisfatórios, a meu ver, ao ponto de poderem ser atingidos resultados líquidos extremamente animadores, como se pode observar pelas Demonstrações Financeiras do Anexo I, para uma empresa que está agora a dar os seus primeiros passos na sua área de negócio. Todos os resultados obtidos acabam por ser bastante animadores, mesmo quando consideramos um cenário pessimista em que ocorra uma quebra de 15% das vendas, visto que o projeto continua a ser, ainda assim, viável.

Para a realização deste trabalho, deparei-me com inúmeras dificuldades, desde logo no processo de seleção de uma *startup* que estivesse disponível a colaborar. Houve sempre muita resistência por parte das inúmeras empresas que contatei ao ponto de agendar entrevistas que nunca se concretizaram. Outra grande dificuldade foi conseguir obter dados contabilísticos, uma vez que, como estas empresas são recentes no mercado e se encontram numa fase de crescimento ainda muito prematuro, primeiro não são obrigadas a apresentar as suas demonstrações financeiras e segundo, não tem confiança nem disponibilidade para partilhar os seus dados, com receio de estes virem a ser analisados por empresas concorrentes que possam tirar proveito disso e assim lhes possam prejudicar o negócio. Espero que este estudo possa ter contribuído para mostrar o quanto potencial pode ser este projeto se for bem explorado. Apesar de todas estas contrariedades, sinto uma grande satisfação, sobretudo por ter conseguido consolidar e demonstrar todo o conhecimento que adquiri ao longo da minha formação, embora esteja consciente que se tivesse tido acesso a dados reais, os resultados seriam certamente ainda mais desafiantes e animadores.

Em relação a possíveis investigações futuras sobre o tema, seria interessante analisar os resultados de uma expansão do projeto para outras zonas do país, ou até mesmo para o estrangeiro, uma vez que é uma possibilidade bastante exequível a médio/longo prazo. Será igualmente interessante analisar se será viável a introdução de novas prestações de serviços geológicos dentro do negócio da empresa, uma vez que os conhecimentos dos seus membros tendem a aumentar com o decorrer dos anos. Outra vertente que poderia ser interessante seria a de definir um indicador que permitisse medir o nível de sustentabilidade associado a este projeto. Por fim, considero que seria relevante verificar se daqui a cinco anos a empresa conseguiu aproveitar todo o potencial do negócio que explora atualmente.

5. Referências Bibliográficas

Agência Portuguesa do Ambiente (2007), *Guia Agenda 21 Local, um desafio para todos*, retirado de: https://www.dge.mec.pt/sites/default/files/ECidadania/Areas_Tematicas/guia_agenda_21_local.pdf

Banco de Portugal (2021). *Boletim Económico de Março de 2021*, retirado de:

https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_mar2021_p.pdf

BCSD Portugal (2021). *Sustentabilidade*, retirado de: <https://bcsdportugal.org/sustentabilidade/>

Bird, Barbara (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Management*

Blank, Steve (2013). *The 6 Types of Startups*, retirado de: <https://www.wsj.com/articles/BL-232B-1094>

Biospheretourism.com (2019), *Biosphere Responsible Tourism*, retirado de:

<https://www.biospheretourism.com/en>

BLC3 (2010). *Especializada em Bioeconomia e Economia Circular*, retirado de:

<http://blc3.pt/incubator.php?lang=pt>

Blog APPS (2021). *Valor de um app*, retirado de:

<https://appscriacaodeaplicativos.com.br/blog/tag/valor-de-um-app/>

Brundtland, Gro Harlem et al. (1987), *Our Common Future*, retirado de:

<https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>

Cabaço, Luís (2017), *Relatório nacional sobre a implementação da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável PORTUGAL*, retirado de: <https://www.cig.gov.pt/wp-content/uploads/2017/07/Portugal2017.pdf>

Chwolka, A., & Raith, M. G. (2011). *The value of business planning before start-up — A decision-theoretical perspective*. *Journal of Business Venturing*,

Deloitte & Touche. (2003). *Writing an Effective Business Plan*. Deloitte & Touche

DialyCalculators (2019). *Taxa Interna de Retorno (TIR) Cálculo*, retirado de:

<http://dailycalculators.com/pt/node/15>

Diário da República (2019). *Decreto de lei n.º 33/2019*, retirado de:

https://dre.pt/web/guest/home/-/dre/120454167/details/maximized?serie=I&print_preview=print-preview&day=2019-03-04&date=2019-03-01

Diário da República (2015). *Lei n.º 54/2015*, retirado de:

<https://www.dgeg.gov.pt/media/0ionc4cf/i013273-2.pdf>

Fernandes, I., Figueiredo, H., Junior, H., Sanches, S., & Brasil, Â. (2013). *Planejamento Estratégico: Análise SWOT*

Gouveia, João (1997): *Um estudo empírico à adoção de técnicas de análise de projetos de investimento*, Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão de Projetos, Universidade Aberta

Ignacy Sachs (1994). *Estratégias de transição para o século XXI: desenvolvimento e meio ambiente*, retirado de:

<https://portais.ufma.br/PortalUnidade/ufmasustentavel/paginas/noticias/noticia.jsf?id=52526>

IAPMEI. (2016). *Como elaborar um Plano de Negócios: Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro*, retirado de:

[https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-ESERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-eManuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-\(5\).pdf.aspx?lang=pt-PT](https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-ESERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-eManuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-(5).pdf.aspx?lang=pt-PT)

Instituto Camões (2016). *Guia Sobre o Desenvolvimento Sustentável, 17 objetivos para mudar o nosso mundo*, retirado de: https://www.instituto-camoes.pt/images/ods_2edicao_web_pages.pdf

Instituto Nacional de Estatística (2021). *Empresas em Portugal 2019*, retirado de:

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=437546392&PUBLICACOESmodo=2

Mendes, José (2018). *Revista do Empreendedor, O que é uma startup?*, retirado de:

<https://www.empreendedor.com/o-que-e-uma-startup/>

Nações Unidas (2000), *Nações Unidas, Declaração do Milénio*, retirado de:

<https://www.oas.org/dil/port/2000%20Declara%C3%A7%C3%A3o%20do%20Milenio.pdf>

ONU News (2021). *Relatório da ONU detalha plano para resolver emergências planetárias*, retirado de: <https://news.un.org/pt/story/2021/02/1741952>

Project Management Institute (1996), *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*

Pedreira, Frederico (2021). *Estas são as dez startups portuguesas mais valiosas*, retirado de:
<https://eco.sapo.pt/2021/08/16/estas-sao-as-dez-startups-portuguesas-mais-valiosas/>

Pinto, Eduardo (2021). *Jornal de Notícias* (4 de julho de 2021),
Pelos caminhos pedestres de Portugal há 7691 quilómetros homologados, retirado de:
<https://www.jn.pt/nacional/pelos-caminhos-pedestres-de-portugal-ha-7691-quilometros-homologados-13903252.html>

Rego, Guilhermina (1999): *VAL versus TIR: Um longo debate*. Dissertação de Mestrado em Finanças, Universidade Portucalense

Rodrigues, A., Armada, J., Manuel J. (2000): *Uma análise Multivariada dos Critérios de Avaliação de Projetos de Investimento em Portugal*. X Jornadas Luso – Espanholas de Gestão Científica.

Sahlman, W. (1997). *How fo Write a Great Business Plan*. Harvard Business Review

UNEP (1972). *Declaração de Estocolmo*, retirado de:
<http://portal.iphan.gov.br/uploads/ckfinder/arquivos/Declaracao%20de%20Estocolmo%201972.pdf>

Walkingportugal.com (2021), *Aqui encontra todas as opções de percursos pedestres em Portugal*, retirado de:
http://www.walkingportugal.com/b_paginas_globais/walkingportugal_busca_regional.html

Wikipédia (2021), *Floresta Portuguesa*, retirado de:
https://pt.wikipedia.org/wiki/Floresta_portuguesa

2021portugal.eu (2021). *Porto Social Summit*, retirado de: <https://www.2021portugal.eu/pt/cimeira-social-do-porto/>

Tabela I – Previsões dos principais indicadores económicos para 2021

Indicador	PIB	Emprego	Consumo	Procura Interna
Com o plano de recuperação	+3,9%	+1,4%	+2,9%	+2,7%
Sem o plano de recuperação	+2,8%	+0,7%	+0,9%	0%

Fonte: Boletim Económico, Banco de Portugal, março 2021

Nota: Os valores neste quadro correspondem a variações relativas a 2020

Tabela II – Vendas Previsionais

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Serviços de Geotecnia	17.520,00€	20.644,40€	23.829,54€	27.076,31€	30.385,64€
Estudos de Impacto ambiental	92.400,00€	108.878,00€	125.676,32€	142.799,72€	160.253,02€
Serviços de Hidrogeologia	43.680,00€	51.469,60€	59.410,62€	67.505,32€	75.755,97€
Cartografia Geológica	27.720,00€	32.663,40€	37.702,90€	42.839,92€	48.075,91€
Serviços de Geofísica	26.040,00€	30.683,80€	35.417,87€	40.243,56€	45.162,21€
Alocação de Guias	14.820,00€	31.200,00€	52.780,00€	79.560,00€	111.540,00€
Total	222.180,00€	275.539,20€	334.817,25€	400.024,83€	471.172,75€
Perdas por imparidade (3%)	6.665,40€	8.266,18€	10.044,52€	12.000,74€	14.135,18€

Tabela III – Encargos com as Prestações de Serviços (PS)

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Serviços de Geotecnia	8.760,00€	10.322,20€	11.914,77€	13.538,16€	15.192,82€
Estudos de Impacto ambiental	46.200,00€	54.439,00€	62.838,16€	71.399,86€	80.126,51€
Serviços de Hidrogeologia	21.840,00€	25.734,80€	29.705,31€	33.752,66€	37.877,99€
Cartografia Geológica	13.860,00€	16.331,70€	18.851,45€	21.419,96€	24.037,96€
Serviços de Geofísica	13.020,00€	15.341,90€	17.708,94€	20.121,78€	22.581,11€
Total	103.680,00€	122.169,60€	141.018,63€	160.232,42€	179.816,39€

Tabela IV – Fornecimentos e Serviços Externos Variáveis

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Publicidade	100,00€	126,25€	153,02€	180,30€	208,12€
Manutenção	3.600,00€	3.989,50€	4.386,43€	4.790,90€	5.203,02€
Eletricidade	3.600,00€	4.040,00€	4.590,45€	5.151,51€	5.723,32€
Água	600,00€	631,25€	663,07€	695,45€	728,42€
Transportes	9.000,00€	10.100,00€	11.221,10€	12.363,61€	13.527,85€
Encargos com as PS	103.680,00€	122.169,60€	141.018,63€	160.232,42€	179.816,39€
Total	120.580,00€	141.056,60€	162.032,07€	183.414,19€	205.207,12€

Tabela V – Fornecimentos e Serviços Externos Fixos

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Comunicações	840,00€	848,40€	856,88€	865,45€	874,11€
Seguros	5.000,00€	5.050,00€	5.100,50€	5.151,51€	5.203,02€
Limpeza	250,00€	252,50€	255,03€	257,58€	260,15€
Total	6.090,00€	6.150,70€	6.212,41€	6.274,54	6.337,28€

Tabela VI – Gastos com o pessoal

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Membros Fundadores	36.000,00€	36.360,00€	36.723,60€	37.090,84€	37.461,74€
Restantes Membros (total de membros)	30.600,00€ 3	41.208,00€ 4	52.025,10€ 5	63.054,42€ 6	74.299,13€ 7
Guias (total de guias)	8.892,00€ 19	18.720,00€ 24	31.668,00€ 29	47.736,00€ 34	66.924,00€ 39
Total	75.492,00€	96.288,00€	120.416,70€	147.881,26€	178.684,87€

Tabela VII – Fornecedores por Financiamento

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Apoios das Câmaras (Total de Câmaras)	6.500,00€ 13	7.500,00€ 15	8.500,00€ 17	9.500,00€ 19	10.500,00€ 21
Apoios da Incubadora	3.911,23€	4.599,23€	5.328,31€	6.090,85€	6.887,21€
Total	10.411,23€	12.099,23€	13.828,31€	15.590,85€	17.387,21€

Tabela VIII - Clientes

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Saldo Inicial	0,00€	18.261,00€	22.647,06€	27.519,23€	32.878,75€
Vendas	222.180,00€	275.539,20€	334.817,25€	400.024,83€	471.172,75€
Recebimentos de clientes	197.253,60€	262.886,96€	319.900,65€	382.664,56€	451.189,79€
Imparidades	6.665,40€	8.266,18€	10.044,43€	12.000,75€	14.135,18€
Total	18.261,00€	22.647,06€	27.519,23€	32.878,75€	38.726,53€

Tabela IX – Fundo de Maneio

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Reservas	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Clientes	18.261,00€	22.647,06€	27.519,23€	32.878,75€	38.726,53€
Total	18.261,00€	23.647,06€	28.519,23€	33.878,75€	39.726,53€

Tabela X – Cash Flows

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Resultado Líquido	6.297,40€	14.916,23€	25.056,25€	36.790,95€	50.122,39€
Depreciações	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€
Imparidades de clientes	6.665,40€	8.266,18€	10.044,43€	12.000,75€	14.135,18€
CF Exploração	20.462,80€	30.682,41€	42.600,68€	56.291,70€	71.757,57€
Investimento	35.300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Varição das NFM	0,00€	5.386,06€	4.872,17€	5.359,52€	5.847,78€
CF Investimento	35.300,00€	5.386,06€	4.872,17€	5.359,52€	5.847,78€
Free Cash Flows (FCF)	-14.837,20€	25.296,35€	37.728,51€	50.932,18€	65.909,79€
FCF Atualizados	-13.488,36€	20.906,07€	28.345,99€	34.787,36€	40.924,79€
FCF Acumulados	-13.488,36€	7.417,71€	35.763,70€	70.551,06€	111.475,85€

Tabela XI – Caixa e Depósitos à Ordem

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Saldo Inicial DO	0,00€	26.334,15€	202.520,40€	443.492,13€	740.994,58€
Saldo OT	21.834,15	173.785,05	241.443,81€	301.354,54€	367.887,36€
Saldo OF	4.500,00€	2.401,20€	-472,08€	-3.852,09€	-7.763,64€
Total	26.334,15€	202.520,40€	443.492,13€	740.994,58€	1.101.118,30€

Tabela XII – Indicadores Financeiros

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Resultado Líquido	6.297,40€	14.916,23€	25.056,25€	36.790,95€	50.122,39€
Ativo	112.395,12€	285.517,46€	523.911,36€	819.323,33€	1.177.843,83€
Rendibilidade do Ativo	5,60%	5,22%	4,78%	4,49%	4,26%
Capital Próprio	16.297,40€	35.816,23€	50.257,45€	65.518,87€	82.140,30€
Rendibilidade do Capital Próprio	38,64%	41,65%	49,86%	56,15%	61,02%
Vendas	222.180,00€	275.539,20€	334.817,25€	400.024,83€	471.172,75€
Rendibilidade das vendas	2,83%	5,41%	7,48%	9,20%	10,64%
Ativo Corrente	44.595,15€	225.167,46€	471.011,36€	773.875,33€	1.139.843,83€
Passivo Corrente	97.098,75€	249.701,23€	473.653,91€	753.804,46€	1.095.703,53€
Rácio de Liquidez Geral	45,93%	90,17%	99,44%	102,66%	104,03%

Tabela XIII – Cenário Pessimista

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Vendas	188.853,00€	234.208,32€	284.594,66€	340.021,11€	400.497,87€
Fornecimentos e Serviços Externos	107.669,50€	125.126,21€	143.007,81€	161.235,42€	179.812,74€
Outros Gastos Operacionais	1.888,53€	2.342,08€	2.845,95€	3.400,21€	4.004,98€
Reservas	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Clientes	15.522,16€	19.250,00€	23.391,34€	27.946,94€	32.917,63€
Necessidades Fundo de Maneio (NFM)	15.522,16€	20.250,00€	24.391,34€	28.946,94€	33.917,63€
Resultado Líquido	-1.545,53€	-2.703,82€	3.629,82€	10.263,50€	17.877,11€
Depreciações	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€
Imparidades Clientes	5.665,59€	7.026,25€	8.537,84€	10.200,63€	12.014,94€
Cash Flows de Exploração	11.620,06€	11.822,43€	19.667,66€	27.964,13€	37.392,05€
Investimento	35.300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Varição das NFM	0,00€	4.727,84€	4.141,34€	4.555,60€	4.970,69€
Cash Flows Investimento	35.300,00€	4.727,84€	4.141,34€	4.555,60€	4.970,69€
Free Cash Flows	-23.679,94€	7.094,59€	15.526,32€	23.408,53€	32.421,36€
VAL	198.130,15	TIR	16,61%	PRI	4 anos e 9 meses

Tabela XIV – Cenário Otimista

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Vendas	255.507,00€	316.870,08€	385.039,84€	460.028,55€	541.848,66€
Fornecimentos e Serviços Externos	145.670,50€	169.288,40€	193.481,15€	218.142,04€	243.276,06€
Outros Gastos Operacionais	2.555,07€	3.168,70€	3.850,40€	4.600,29€	5.418,49€
Reservas	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Clientes	21.000,58€	26.044,12€	31.647,11€	37.810,57€	44.535,51€
Necessidades Fundo de Maneio (NFM)	21.000,58€	27.044,12€	32.647,11€	38.810,57€	45.535,51€
Resultado Líquido	19.378,45€	31.635,33€	46.481,18€	63.317,60€	82.371,41€
Depreciações	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€
Imparidades Clientes	7.665,21€	9.506,10€	11.551,20€	13.800,86€	16.255,46€
Cash Flows de Exploração	34.543,66€	48.641,43€	65.532,38€	84.618,46€	106.126,87€
Investimento	35.300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Variação das NFM	0,00€	6.043,54€	5.602,99€	6.163,46€	6.724,94€
Cash Flows Investimento	35.300,00€	6.043,54€	5.602,99€	6.163,46€	6.724,94€
Free Cash Flows	-756,34€	42.597,89€	59.929,39€	78.455,00€	99.401,93€
VAL	776.757,50€	TIR	74,70%	PRI	2 anos e 1 mês

Anexo I

Demonstrações Financeiras para 2021

BALANÇO PREVISIONAL	
	2021
ATIVO	112 395,15
ATIVO NÃO CORRENTE	67 800,00
Ativos Intangíveis	300,00
Ativos Fixos Tangíveis	75000,00
Depreciações Acumuladas	7500,00
ATIVO CORRENTE	44 595,15
Cientes c/c	18 261,00
Caixa e Depósitos à Ordem	26 334,15
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	112 395,15
CAPITAL PRÓPRIO	15 296,40
Capital	9 000,00
Reservas	0,00
Resultados Transitados	0,00
Resultado Líquido	6 296,40
PASSIVO	97 098,75
PASSIVO NÃO CORRENTE	0,00
Empréstimos bancários m/l Prazo	0,00
PASSIVO CORRENTE	97 098,75
EOEP - Segurança Social	8 304,12
EOEP - Retenção de IRS	18 873,00
Empréstimos Bancários de c/prazo	5 700,00
Fornecedores c/c	10 411,23
Fornecedores de Investimentos c/c	610,20
EOEP - IRC	2 098,80
EOEP - IVA	51 101,40

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAL	
	2021
Vendas	222 180,00
FSE Fixos	6 090,00
FSE Variáveis	120 580,00
Gastos com o Pessoal	75 492,00
Outros Gastos Operacionais	2 221,80
Gastos de Depreciação do Exercício	7 500,00
Resultado Operacional	10 295,20
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Resultado Financeiro	-1 900,00
Resultado Antes de Impostos	8 395,20
Imposto sobre Rendimento	2 098,80
Resultado Líquido	6 296,40

ORÇAMENTO DE TESOURARIA	
	2021
RECEBIMENTOS	273 281,40
Vendas 2020 (clientes c/c)	0,00
Vendas 2021 (c/ IVA)	273 281,40
PAGAMENTOS	251 447,25
F.S.E. Fixos	7 490,70
F.S.E. Variáveis	148 313,40
Salários Líquidos	48 314,88
Enc. Sociais (Empresa)	17 929,35
Enc. Sociais (Trabalhadores)	8 304,12
IRS Retido (Trabalhadores)	18 873,00
Outros Gastos Operacionais	2 221,80
EOEP IVA e Seg. Social 2020	0,00
Saldo do Orçamento de Tesouraria	21 834,15

ORÇAMENTO FINANCEIRO	
	2021
RECEBIMENTOS	10 200,00
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Aumento Capital em cash	6 400,00
PAGAMENTOS	5 700,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Pagamento IRC (2020)	0,00
Pagamento de Dividendos	0,00
Saldo do Orçamento Financeiro	4 500,00

Demonstrações Financeiras para 2022

BALANÇO PREVISIONAL	
	2022
ATIVO	285 517,46
ATIVO NÃO CORRENTE	60 350,00
Ativos Intangíveis	350,00
Ativos Fixos Tangíveis	75 000,00
Depreciações Acumuladas	15 000,00
ATIVO CORRENTE	225 167,46
Clientes c/c	22 647,06
Caixa e Depósitos à Ordem	202 520,40
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	285 517,46
CAPITAL PRÓPRIO	35 816,23
Capital	15 400,00
Reservas	1 000,00
Resultados Transitados	4 500,00
Resultado Líquido	14 916,23
PASSIVO	249 701,23
PASSIVO NÃO CORRENTE	0,00
Empréstimos bancários m/l Prazo	0,00
PASSIVO CORRENTE	249 701,23
EOEP - Segurança Social	10 591,68
EOEP - Retenção de IRS	24 072,00
Empréstimos Bancários de c/prazo	5 700,00
Fornecedores c/c	12 099,23
Fornecedores de Investimentos c/c	128 892,02
EOEP - IRC	4 972,08
EOEP - IVA	63 374,22

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAL	
	2022
Vendas	275 539,20
FSE Fixos	6 150,90
FSE Variáveis	141 056,60
Gastos com o Pessoal	96 288,00
Outros Gastos Operacionais	2 755,39
Gastos de Depreciação do Exercício	7 500,00
Resultado Operacional	21 788,31
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Resultado Financeiro	-1 900,00
Resultado Antes de Impostos	19 888,31
Imposto sobre Rendimento	4 972,08
Resultado Líquido	14 916,23

ORÇAMENTO DE TESOURARIA	
	2022
RECEBIMENTOS	536 166,82
Vendas 2021 (clientes c/c)	197 253,60
Vendas 2022 (c/ IVA)	338 913,22
PAGAMENTOS	362 381,77
F.S.E. Fixos	7 565,84
F.S.E. Variáveis	173 499,62
Salários Líquidos	61 624,32
Enc. Sociais (Empresa)	22 868,40
Enc. Sociais (Trabalhadores)	10 591,68
IRS Retido (Trabalhadores)	24 072,00
Outros Gastos Operacionais	2 755,39
EOEP IVA e Seg. Social 2021	59 404,52
Saldo do Orçamento de Tesouraria	173 785,05

ORÇAMENTO FINANCEIRO	
	2022
RECEBIMENTOS	10 200,00
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Aumento Capital em cash	6 400,00
PAGAMENTOS	7 798,80
Gastos Financeiros	5 700,00
Pagamento IRC (2021)	2 098,80
Pagamento de Dividendos	0,00
Saldo do Orçamento Financeiro	2 401,20

Demonstrações Financeiras para 2023

BALANÇO PREVISIONAL	
	2023
ATIVO	523 911,36
ATIVO NÃO CORRENTE	52 900,00
Ativos Intangíveis	400,00
Ativos Fixos Tangíveis	75 000,00
Depreciações Acumuladas	22 500,00
ATIVO CORRENTE	471 011,36
Clientes c/c	27 519,23
Caixa e Depósitos à Ordem	443 492,13
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	523 911,36
CAPITAL PRÓPRIO	50 257,45
Capital	21 800,00
Reservas	1 000,00
Resultados Transitados	2 401,20
Resultado Líquido	25 056,25
PASSIVO	473 653,91
PASSIVO NÃO CORRENTE	0,00
Empréstimos bancários m/l Prazo	0,00
PASSIVO CORRENTE	473 653,91
EOEP - Segurança Social	13 245,84
EOEP - Retenção de IRS	30 104,18
Empréstimos Bancários de c/prazo	5 700,00
Fornecedores c/c	13 828,31
Fornecedores de Investimentos c/c	325.415,27
EOEP - IRC	8 352,09
EOEP - IVA	77 008,22

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAL	
	2023
Vendas	334 817,25
FSE Fixos	6 212,34
FSE Variáveis	162 032,07
Gastos com o Pessoal	120 416,70
Outros Gastos Operacionais	3 348,17
Gastos de Depreciação do Exercício	7 500,00
Resultado Operacional	35 308,34
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Resultado Financeiro	-1 900,00
Resultado Antes de Impostos	33 408,34
Imposto sobre Rendimento	8 352,09
Resultado Líquido	25 056,25

ORÇAMENTO DE TESOURARIA	
	2023
RECEBIMENTOS	674 714,18
Vendas 2022 (clientes c/c)	262 886,96
Vendas 2023 (c/ IVA)	411 827,22
PAGAMENTOS	433 270,37
F.S.E. Fixos	7 641,18
F.S.E. Variáveis	199 299,45
Salários Líquidos	77 066,68
Enc. Sociais (Empresa)	28 598,97
Enc. Sociais (Trabalhadores)	13 245,84
IRS Retido (Trabalhadores)	30 104,18
Outros Gastos Operacionais	3 348,17
EOEP IVA e Seg. Social 2022	73 965,90
Saldo do Orçamento de Tesouraria	241 443,81

ORÇAMENTO FINANCEIRO	
	2023
RECEBIMENTOS	10 200,00
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Aumento Capital em cash	6 400,00
PAGAMENTOS	10 672,08
Gastos Financeiros	5 700,00
Pagamento IRC (2022)	4 972,08
Pagamento de Dividendos	0,00
Saldo do Orçamento Financeiro	-472,08

Demonstrações Financeiras para 2024

BALANÇO PREVISIONAL	
	2024
ATIVO	819 323,33
ATIVO NÃO CORRENTE	45 450,00
Ativos Intangíveis	450,00
Ativos Fixos Tangíveis	75 000,00
Depreciações Acumuladas	30 000,00
ATIVO CORRENTE	773 873,33
Cientes c/c	32 878,75
Caixa e Depósitos à Ordem	740 994,58
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	819 323,33
CAPITAL PRÓPRIO	65 518,87
Capital	28 200,00
Reservas	1 000,00
Resultados Transitados	-472,08
Resultado Líquido	36 790,95
PASSIVO	753 804,46
PASSIVO NÃO CORRENTE	0,00
Empréstimos bancários m/l Prazo	0,00
PASSIVO CORRENTE	753 804,46
EOEP - Segurança Social	16 266,96
EOEP - Retenção de IRS	36 970,32
Empréstimos Bancários de c/prazo	5 700,00
Fornecedores c/c	15 590,85
Fornecedores de Investimentos c/c	575 007,15
EOEP - IRC	12 263,64
EOEP - IVA	92 005,54

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAL	
	2024
Vendas	400 024,83
FSE Fixos	6 274,54
FSE Variáveis	183 419,19
Gastos com o Pessoal	147 881,26
Outros Gastos Operacionais	4 000,25
Gastos de Depreciação do Exercício	7 500,00
Resultado Operacional	50 954,59
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Resultado Financeiro	-1 900,00
Resultado Antes de Impostos	49 054,59
Imposto sobre Rendimento	12 263,64
Resultado Líquido	36 790,95

ORÇAMENTO DE TESOURARIA	
	2024
RECEBIMENTOS	811 931,19
Vendas 2023 (clientes c/c)	319 900,65
Vendas 2024 (c/ IVA)	492 030,54
PAGAMENTOS	510 580,65
F.S.E. Fixos	7 717,68
F.S.E. Variáveis	225 605,60
Salários Líquidos	94 644,00
Enc. Sociais (Empresa)	35 121,80
Enc. Sociais (Trabalhadores)	16 266,94
IRS Retido (Trabalhadores)	36 970,32
Outros Gastos Operacionais	4 000,25
EOEP IVA e Seg. Social 2023	90 254,06
Saldo do Orçamento de Tesouraria	301 354,54

ORÇAMENTO FINANCEIRO	
	2024
RECEBIMENTOS	10 200,00
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Aumento Capital em cash	6 400,00
PAGAMENTOS	14 052,09
Gastos Financeiros	5 700,00
Pagamento IRC (2023)	8 352,09
Pagamento de Dividendos	0,00
Saldo do Orçamento Financeiro	-3 852,09

Demonstrações Financeiras para 2025

BALANÇO PREVISIONAL	
	2025
ATIVO	1 177 843,83
ATIVO NÃO CORRENTE	38 000,00
Ativos Intangíveis	500,00
Ativos Fixos Tangíveis	75 000,00
Depreciações Acumuladas	37 500,00
ATIVO CORRENTE	1 139 843,83
Clientes c/c	38 725,53
Caixa e Depósitos à Ordem	1 101 118,30
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	1 177 843,83
CAPITAL PRÓPRIO	82 140,30
Capital	34 600,00
Reservas	1 000,00
Resultados Transitados	-3 582,09
Resultado Líquido	50 122,39
PASSIVO	1 095 703,53
PASSIVO NÃO CORRENTE	0,00
Empréstimos bancários m/l Prazo	0,00
PASSIVO CORRENTE	1 095 703,53
EOEP - Segurança Social	19 655,34
EOEP - Retenção de IRS	44 671,22
Empréstimos Bancários de c/prazo	5 700,00
Fornecedores c/c	17 387,21
Fornecedores de Investimentos c/c	883 211,82
EOEP - IRC	16 707,46
EOEP - IVA	108 370,48

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAL	
	2025
Vendas	471 172,75
FSE Fixos	6 337,18
FSE Variáveis	205 207,12
Gastos com o Pessoal	178 684,87
Outros Gastos Operacionais	4 712,73
Gastos de Depreciação do Exercício	7 500,00
Resultado Operacional	68 729,85
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Gastos Financeiros	5 700,00
Resultado Financeiro	-1 900,00
Resultado Antes de Impostos	66 829,85
Imposto sobre Rendimento	16 707,46
Resultado Líquido	50 122,39

ORÇAMENTO DE TESOURARIA	
	2025
RECEBIMENTOS	962 206,04
Vendas 2024 (clientes c/c)	382 663,56
Vendas 2025 (c/ IVA)	579 542,48
PAGAMENTOS	594 318,68
F.S.E. Fixos	7 794,73
F.S.E. Variáveis	252 404,76
Salários Líquidos	114 358,31
Enc. Sociais (Empresa)	42 438,11
Enc. Sociais (Trabalhadores)	19 655,34
IRS Retido (Trabalhadores)	44 671,22
Outros Gastos Operacionais	4 712,73
EOEP IVA e Seg. Social 2024	108 273,48
Saldo do Orçamento de Tesouraria	367 887,36

ORÇAMENTO FINANCEIRO	
	2025
RECEBIMENTOS	10 200,00
Rendimentos Financeiros	3 800,00
Aumento Capital em cash	6 400,00
PAGAMENTOS	17 963,64
Gastos Financeiros	5 700,00
Pagamento IRC (2024)	12 263,64
Pagamento de Dividendos	0,00
Saldo do Orçamento Financeiro	-7 763,64

Nota: Todas as tabelas e as demonstrações financeiras apresentadas são da minha autoria