



25
anos

Projetos de Investimento:
Tudo o que precisa de saber!



Muito obrigado, desde já, por ter descarregado este *ebook*, desenvolvido pela **ESTRATEGOR!**

Estamos aqui para o ajudar – seja como **empresário** há muito estabelecido, seja enquanto **empreendedor** apostado em dar os primeiros passos rumo ao sucesso.



Visão, estratégia, perseverança, otimismo, poder de mobilização, know-how e atenção ao detalhe contam-se entre as características mais importantes para que possa singrar num mercado cada vez mais global e competitivo.

Não por acaso, essas são também as competências que melhor diferenciam os Projetos de Investimento que saem do papel e se concretizam, resultando em bons dividendos para a Economia.



No setor da consultoria empresarial há **25 anos**, a **ESTRATEGOR** quer ajudá-lo a chegar mais longe, orientando a sua empresa rumo a **vantagens competitivas duradouras**.

Uma vez que acreditamos na partilha do *know-how*, elencamos as características de um bom **Projeto de Investimento** e explicamos **o que não pode falhar** em cada etapa do processo.

E agora que o tecido empresarial e o país se preparam para a entrada em vigor de um **novo Quadro Comunitário**, apresentamos também as linhas-base do **Portugal 2030!**

Novos tempos e desafios nos esperam! Junte-se a nós!



Projetos de investimento?

Tem uma ideia inovadora? Ocorreu-lhe um modelo de negócio diferenciador? Encontrou uma oportunidade de mercado que ainda não foi devidamente explorada?

Se assim foi e pretende agora passar do papel para a realidade, então saiba que é um **Empendedoror!**

O próximo passo será elaborar um **Projeto de Investimento** que permita consubstanciar e aprofundar a sua ideia.



Não será tarefa fácil, pois é um processo que vai exigir uma **análise complexa**, assente em critérios de rigor e informação de qualidade.

Felizmente, estamos aqui para o ajudar! Mas **o que é um projeto de investimento?**



Na ótica empresarial, podemos defini-lo como:

Uma análise que nos permite avaliar o retorno gerado pelo investimento e pela utilização de recursos (equipamentos, pessoas, recursos financeiros, etc.), durante um período de tempo determinado. O retorno é gerado sob a forma de vendas de um produto e/ou serviço.

E por que é ele assim tão necessário?

O certo é que vivemos num **mundo altamente competitivo**, o que se aplica quer estejamos a falar de negócios que concorrem ao nível europeu/mundial, quer de empresas de âmbito local.

Nesse sentido, um Projeto de Investimento é uma ferramenta essencial para quem pretenda **dinamizar um novo negócio** ou até **realizar investimentos numa empresa existente**, não importa a sua dimensão ou o grau de exposição concorrencial.



2) **Descrição da atividade a desenvolver:**

Esta é a etapa do documento em que importa descrever a atividade que pretende implementar. Deverá, por exemplo:

- identificar bens e/ou serviços que pretende produzir, transformar e comercializar;
- descrever o fluxograma produtivo (se aplicável), com a evidência das principais operações de produção ou transformação, bem como das matérias-primas a utilizar;
- detalhar os mercados de destino dos bens e serviços e identificar as vantagens em relação à concorrência.



3) Recursos necessários (físicos, financeiros e humanos):

Chegado a este capítulo, é necessário identificar e definir o valor dos investimentos que terão de ser realizados, de acordo com cada área funcional da empresa. Elencam-se, neste contexto:

- área da unidade industrial / outra;
- equipamento de produção e transformação;
- despesas intangíveis (licenciamentos, marcas, estudos, etc.);
- identificação da tecnologia a utilizar e grau de inovação associado;
- apresentação do cronograma de execução, repartido por meses ou trimestres;
- estimativa das fontes de financiamento (capitais próprios e capitais alheios).

Nunca será de mais lembrar a importância do **equilíbrio entre as origens do capital**, bem como do **desenvolvimento de previsões** relativamente a necessidades de fundo de maneio – algo crítico no início de uma atividade empresarial.



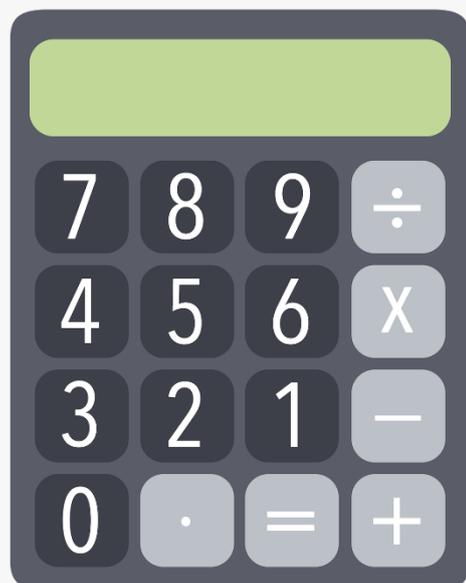
4) Plano de negócio:

Fazendo jus ao nome, este é o momento em que se pretende **aferir a viabilidade financeira** da atividade, sendo essencial definir pressupostos económicos e de vendas.

Uma vez analisados e conjugados, estes mesmos pressupostos (partindo do princípio de que são fidedignos) permitirão construir demonstrações financeiras previsionais da atividade e **medir a rentabilidade da performance** da empresa.

Naturalmente, será importante realizar uma análise de sensibilidade – através da **projeção de diferentes cenários e consequente alteração de pressupostos** – com o objetivo de contribuir para uma tomada de decisão sustentada em boa informação.

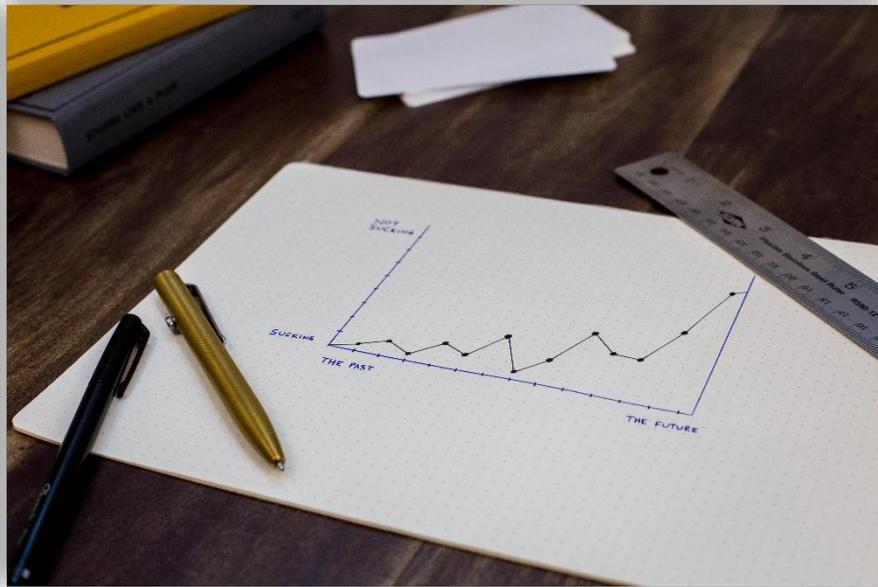
Não se esqueça de que **um bom plano de negócios vai reforçar a apresentação do seu Projeto** junto de eventuais instituições de crédito, potenciais investidores e, até, possivelmente, de parceiros de negócio!



4 etapas essenciais para um projeto de excelência

Por norma, quando afirmamos que alguém é **empreendedor**, queremos dizer que o empresário reúne dois importantes atributos: **visão estratégica** e **otimismo**.

Claro que acreditar muito numa ideia empresarial não implica que exista falta de rigor ou planeamento. Bem pelo contrário!



O sucesso de um Projeto de Investimento resulta de um **complexo processo**, desenvolvido de **forma disciplinada** e tendo por base uma **pesquisa aprofundada** e **dados credíveis**.



Correndo o risco de sermos lidos por um empresário tecnológico, um industrial, um chefe de cozinha ou uma empreendedora de qualquer outro ramo de atividade, realçamos **quatro etapas fundamentais** para a elaboração de um Projeto de Investimento.

1) Compreender o mercado

Seja qual for o seu ramo de atividade, não é expectável que tenha sucesso se não detiver uma **noção informada, abrangente e atualizada** do mercado em que atua.

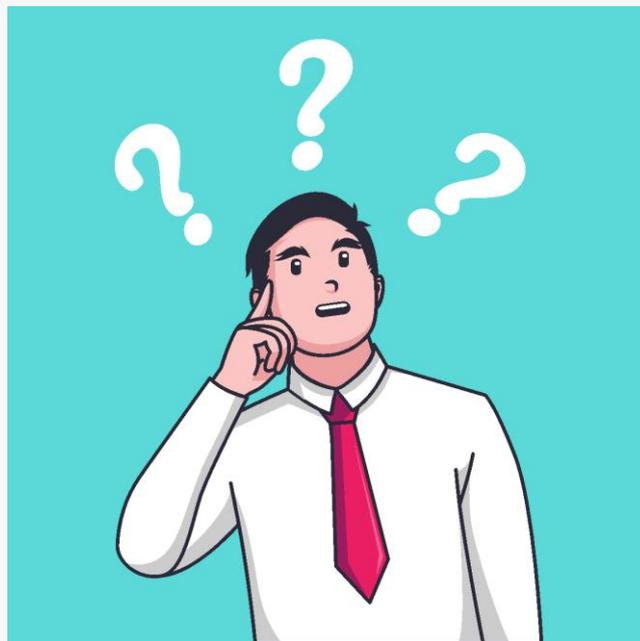
Existe, aliás, uma **série de perguntas** a que terá de responder, a fim de se tornar conhecedor do setor em que pretende investir. Algumas delas dizem respeito aos **players concorrentes**:

- **Quem** são?
- Quais os seus **pontos fortes e fracos**?
- Que **produtos** vendem e que **serviços** prestam?
- Que **tecnologias** incorporam?
- **Onde** estão localizados?
- Quais as suas **abordagens de marketing**?
- Que **vantagens competitivas** demonstram?



Outros tópicos a considerar prendem-se com **o cliente**:

- Quem são os seus **potenciais clientes**?
- Quais os seus **principais requisitos** ou **necessidades**?
- Que **aspectos motivam a compra** ou procura do serviço?



Um último conjunto de perguntas será sobre a sua empresa ou projeto:

- Que **áreas críticas** terá de dominar para obter sucesso?
- O que poderá ser feito para **acrescentar valor** ao produto?
- Como pode o seu projeto **diferenciar-se** da concorrência?
- A que **aspectos peculiares do seu setor** de atividade poderá também necessitar de atender?



2) Realizar estudos técnicos

Um elemento que jamais poderá descurar é a **realização de estudos técnicos** e de natureza **económico-financeira**. Sem isso, não terá mecanismos para aferir a viabilidade da sua ideia.

Assim, o bom Projeto de Investimento interpreta as **características do mercado**, desenvolve o **cálculo dos gastos** necessários e **delineia cenários** a que importará responder.

Mas para além de diagnosticar pontos críticos à concretização do investimento, o estudo de viabilidade assume uma enorme relevância para o **financiamento** do seu Projeto.

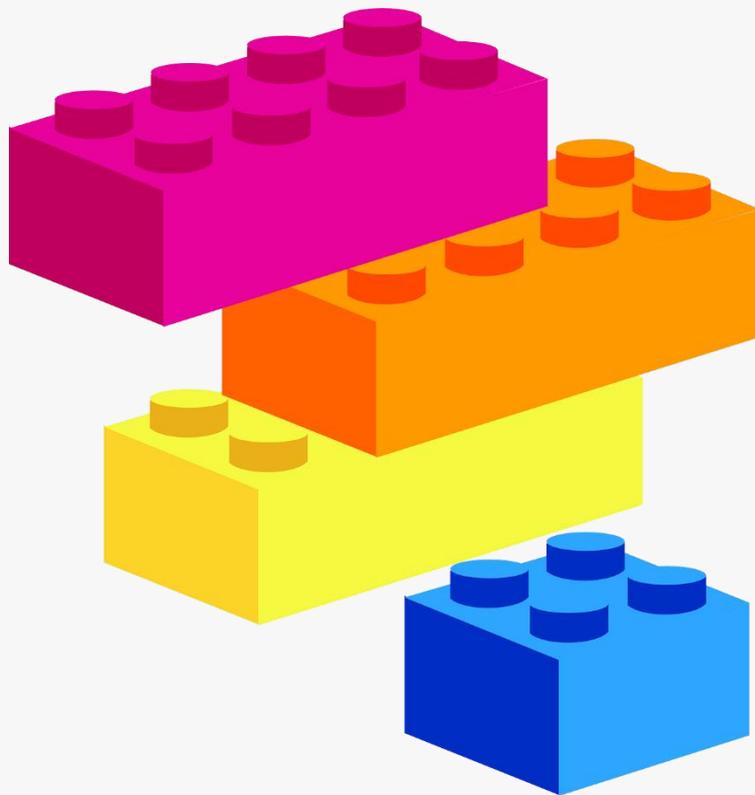


As **entidades bancárias** e os **parceiros de negócio** só se mobilizarão se compreenderem as bases (sólidas) da sua ideia.



3) Atentar na sua concretização

Assim que a sua ideia estiver devidamente explicitada e o Projeto de Investimento se encontrar bem estruturado e validado por uma entidade externa, é a altura de **colocar mãos à obra!**



Dito por outras palavras, colocam-se em marcha as ações que darão forma ao Projeto. Falamos, entre outros elementos:

- da realização das **obras de construção**;
- da **aquisição de equipamentos** e maquinaria;
- do **recrutamento** (e formação) dos colaboradores;
- da dinamização de todas as **outras ações** necessárias.



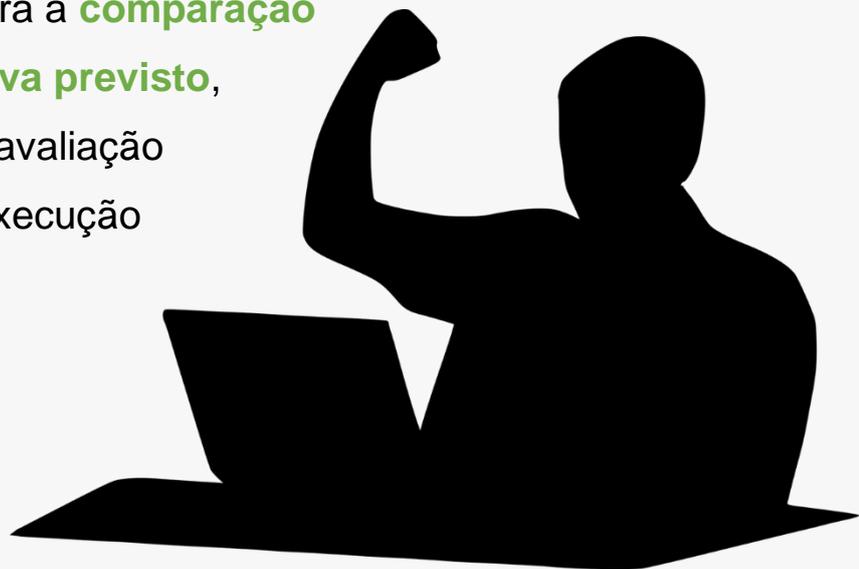
4) Rever e avaliar para executar

À medida que assiste à implementação do seu projeto, deverá **avaliar o cumprimento do plano** e realizar os ajustes que possam ser necessários, por forma a suprir eventuais desvios.

Lembre-se de que o projeto de investimento funciona como uma ferramenta de suporte à sua gestão. Importa, por isso:

- avaliar a **execução** do investimento, os respetivos **montantes** e o cumprimento do **calendário** previsto;
- atualizar **quantidades e preços** de venda;
- atualizar os **fornecimentos** e serviços externos;
- estar atento a **outras rubricas** subjacentes ao projeto.

Esta etapa é instrumental para a observação dos resultados alcançados e para a **comparação com o que estava previsto**, permitindo uma avaliação global sobre a execução do projeto.



Novo Quadro Comunitário: Portugal 2030

Tal como será do seu conhecimento, foi iniciada a preparação do novo **Quadro Comunitário de Financiamento**, que estará em vigor durante a década que agora se inicia.



No que concerne às características de intervenção do **Portugal 2030**, foram estabelecidos os seguintes **Princípios Gerais**:

- i. Importância da manutenção do carácter estrutural e do financiamento da Política de Coesão;
- ii. Importância do desenvolvimento competitivo dos territórios, incentivando os processos de inovação nas empresas através da inserção de recursos humanos qualificados;



- iii. Reforço da orientação para a competitividade;
- iv. Reforço da importância da reforma florestal na sustentabilidade e resiliência dos territórios de baixa densidade;
- v. Necessidades de garantir maior apoio à convergência dos países da coesão – um novo Fundo de Coesão para a Competitividade, com elegibilidade alargada à inovação, qualificação e ao emprego;
- vi. Reforço da orientação para resultados da Política de Coesão, aprofundando e simplificando a metodologia implementação no quadro 2014-2020;
- vii. Maior ligação ao Semestre Europeu.

No seguimento do debate realizado sobre o futuro da política de coesão, foi definido um **conjunto de prioridades**, agrupadas em torno de **oito eixos**, que visam responder aos principais constrangimentos que atualmente se colocam ao **desenvolvimento do país**.



1. **Inovação e Conhecimento:** assegurar as condições de competitividade empresarial e o desenvolvimento da base científica e tecnológica nacional para uma estratégia sustentada na Inovação;
2. **Qualificação, Formação e Emprego:** garantir a efetiva disponibilidade de recursos humanos com as qualificações necessárias ao processo de desenvolvimento e transformação económica e social nacional, assegurando a sustentabilidade do emprego;
3. **Sustentabilidade demográfica:** travar o envelhecimento populacional e assegurar a sustentabilidade demográfica, assegurando simultaneamente a provisão e bens e serviços adequados a uma população envelhecida;
4. **Energia e alteração climáticas:** assegurar as condições para a diminuição da dependência energética e de adaptação dos territórios às alterações climáticas, garantindo a gestão dos riscos associados;
5. **Economia do mar:** reforçar o potencial económico estratégico da Economia do Mar, assegurando a sustentabilidade ambiental e dos recursos marinhos;



6. **Redes e mercados externos:** assegurar a competitividade externa das cidades e regiões urbanas dos territórios atlânticos e dos territórios do interior;
7. **Competitividade e coesão dos territórios de baixa densidade:** reforçar a competitividade dos territórios da baixa densidade em torno de cidade médias, potenciando a exploração sustentável dos recursos endógenos e o desenvolvimento rural, diversificando a base económica para promover a sua convergência e garantindo a prestação de serviços públicos;
8. **Agricultura / florestas:** promover o desenvolvimento agrícola de cariz competitivo, através da valorização do regadio, a par de uma aposta estratégica reforçada na reforma florestal.

As presentes alterações induzirão critérios de maior rigor e exigência com reflexo sobre a qualidade das candidaturas e respetivas aprovação no **Portugal 2030**.

Está lançado um novo desafio para as empresas, bem como para as suas entidades consultoras. **Façamo-lo em conjunto!**



Sobre a ESTRATEGOR:



Há **25 anos**, assumimos um compromisso junto dos **empresários portugueses**: desenvolver soluções de consultoria que ajudassem as organizações a superar as suas dificuldades e a alcançar **vantagens competitivas**.

Agora que novos desafios se colocam, continuamos a usar a nossa **experiência** para dotar as empresas dos melhores mecanismos para a **concretização dos seus investimentos**.

Como reflexo da nossa política de excelência, rigor e multidisciplinaridade, já garantimos **100 milhões de euros às empresas nacionais** e implementámos **60 Sistemas de Gestão**.

Para além disso, dispomos de **certificação DGERT** para o desenvolvimento de **formação profissional em 17 áreas**, que é dinamizada pela **Academia GROW**.

Entre em **contacto connosco** e permita que a sua empresa ou ideia de negócio possa **crescer na nossa companhia!**

