

Análise de Viabilidade
Económico-Financeira

Casa do Chá
Vila Nova
Setembro 2008



Índice

Índice	2
Sumário Executivo.....	3
1 Descrição Geral do Negócio	7
1.1 O Projecto.....	7
1.2 Produtos e Serviços a comercializar.....	7
1.3 Os Clientes.....	7
1.4 Os Fornecedores	8
1.5 A Estratégia Comercial e de Marketing.....	8
1.6 O Mercado	8
1.7 Recursos Humanos.....	9
2 Investimentos e Financiamento.....	11
2.1 Período de Análise do Projecto.....	11
2.2 Plano de Investimentos.....	12
2.3 Fundo de Maneio.....	12
2.4 Plano de Financiamento	13
3 Custos e Proveitos Estimados	14
3.1 Vendas de Produtos e Serviços	14
3.2 Custo das Vendas	17
3.3 Resultado Bruto	17
3.4 Fornecimentos e Serviços Externos	18
3.5 Encargos com Pessoal.....	20
3.6 Encargos Financeiros.....	21
4 Tesouraria e Cash-flow	22
5 Demonstração de Resultados Previsionais	23
6 Balanço Previsional.....	24
7 Indicadores de Viabilidade do Projecto	25
7.1 Valor Actual Líquido.....	25
7.2 Taxa interna de Rentabilidade.....	25
7.3 Período de Recuperação de Capital.....	25
8 Considerações Finais	26

Sumário Executivo

O objectivo da promotora é criar um Salão de Chá e Restaurante baseado em opções gastronómicas variadas e num serviço de excelência.

O espaço estará aberto todos os dias da semana das 11h00 às 22h00 para servir almoços, lanches e jantares.

Para os almoços e jantares estarão disponíveis opções de saladas e comida macrobiótica; a promotora tem também planeados “Eventos Internacionais” nos quais serão servidos pratos de comida tradicional de um país escolhido. A “Casa do Chá” aposta na excelência da confecção e na qualidade dos produtos de base.

Para os lanches estão previstas duas gamas de oferta: uma oferta requintada baseada em chás exóticos e invulgares, sumos naturais, scones, torradas e bolos variados e uma oferta mais virada a uma clientela jovem, uma vez que o “Casa do Chá” se localiza em Vila Nova próximo da escola secundária, com um elevado potencial de procura à hora do lanche.

O espaço será dotado de nn mesas, nn no interior e nn na esplanada exterior. Cada mesa pode ser ocupada por nn pessoas em simultâneo.

Para projecção de vendas considerou-se o efeito de sazonalidade (menor procura nos meses de Inverno, uma vez parte das mesas são exteriores) e considera-se que as mesas podem não ser ocupadas na totalidade (ou seja, os nn lugares disponíveis em cada mesa não são totalmente preenchidos em cada ocupação):

<u>Ocupação média por mesa</u>	
Almoços	nn%
Lanches	nn%
Jantares	nn%

Aplica-se ainda dois turnos por mesa ao almoço e lanche e um turno ao jantar. Considera-se ainda um efeito de procura que afecta o primeiro ano até que a Casa do Chá seja reconhecida pelo público.

Para o período de análise reflectido neste estudo (2008 a 2013), a quantidade de refeições esperadas é a seguinte:

Quantidade de refeições	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Almoços	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Lanches	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Jantares	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn

Para cálculo de receitas, aplicam-se os seguintes preços médios de refeição (pvp):

Preço médio de refeições (p.v.p)

Almoço	nnn €
Lanche	nnn €
Jantar	nnn €

A aplicação dos preços sem IVA (nn%) às quantidades vendidas permite prever as seguintes receitas anuais:

Receitas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Salão de Chá / Restaurante</i>						
Almoços	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Lanches	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Jantares	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn

De acordo com estudos elaborados para Portugal, o custo da matéria-prima na restauração (F&B Cost) ronda os nn% do preço de venda da refeição. Aplicando estas percentagens, obtêm-se os seguintes custos das vendas:

Custo das Vendas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Matérias Consumidas</i>						
Almoços	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Lanches	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Jantares	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn

Ao longo do período de análise do presente estudo, os resultados gerados são os seguintes:

Mapa de Receitas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Receitas	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Custo das Vendas	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Resultado bruto	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Margem Bruta das Vendas %	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%
Despesas operacionais	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Lucro Operacional	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Margem Operacional %	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%
Outras receitas/despesas	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Juro Despesas	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Resultados Antes de Impostos	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Impostos	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Resultados Líquidos	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn
Margem Líquida %	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%	nn,nn%

Os valores obtidos são explicados em detalhe em capítulos posteriores.

O EBITDA gerado é apresentado abaixo:

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EBITDA	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn	nnnn

Os investimentos principais deste projecto são as obras de preparação do espaço, o equipamento de restauração, o equipamento de segurança (roubo e incêndios) e outros.

O investimento de arranque da actividade é suportado por apoios do IEFP (subsídio especial), pelo recebimento antecipado das prestações de desemprego da promotora, pelo capital social da empresa e por um empréstimo bancário:

Investimento e Financiamento	2008
Investimentos	nn.nnn €
Fundo de Maneio	nn.nnn €
Financiamento	
Capital Social/Individual	nn.nnn €
Recebimento de prestações de desemprego	nn.nnn €
IEFP: Subsídio Especial	nn.nnn €
Empréstimo bancário	nn.nnn €
	<u>nn.nnn €</u>
	nn.nnn €

Considerando uma taxa de risco de nn%, os indicadores de análise do projecto a 3 anos apresentam os seguintes valores:

Indicadores de Projecto

VAL	nn.nnn
TIR	nn,nn%
Payback	nn meses
ROI	nnnn %

Critérios

Taxa de risco de mercado	nn%
Fim do investimento	Jan-09
Período de análise	nn meses
Investimento total	nn.nnn

O negócio tem uma estrutura de custos operacionais baixa com margens líquidas na ordem dos nn%.

Pode-se concluir que o projecto é económica e financeiramente viável e bastante rentável, apresentando valores de retorno muito elevados face ao investimento inicial.