

Estudo de Viabilidade Económico-Financeira
Fábrica “Gelo-Puro” (Luanda)



| | |
|--|----|
| Índice | 2 |
| Sumário Executivo | 3 |
| 1 Descrição Geral do Projecto | 8 |
| 1.1 O Projecto | 8 |
| 1.2 Produtos a comercializar | 8 |
| 1.3 Os Clientes | 8 |
| 1.4 Os Fornecedores | 9 |
| 1.5 A Estratégia Comercial e de Marketing | 9 |
| 1.6 O Mercado | 9 |
| 1.7 Recursos Humanos | 11 |
| 1.8 Análise SWOT | 12 |
| Análise Financeira | 13 |
| 2 Despesas e Financiamento | 13 |
| 2.1 Período de Análise do Projecto | 13 |
| 2.2 Plano de Investimentos | 14 |
| 2.3 Plano de Financiamento | 14 |
| 3 Comercialização, Produção e Distribuição | 15 |
| 3.1 Vendas de Produtos | 15 |
| 3.2 Produção | 18 |
| 3.2.1 Capacidade Instalada | 18 |
| 3.2.2 O Plano de Produção | 20 |
| 3.3 A Distribuição | 22 |
| 4 Custos das Vendas e Despesas do Projecto | 23 |
| 4.1 Custo das Vendas | 23 |
| 4.2 Fornecimentos e Serviços Externos | 24 |
| 4.3 Encargos com Pessoal | 25 |
| 5 Tesouraria e Cash-flow | 26 |
| 6 Demonstração de Resultados Previsionais | 27 |
| 7 Balanço Previsional | 28 |
| 8 Indicadores de Viabilidade do Projecto | 29 |
| 8.1 Valor Actual Líquido | 29 |
| 8.2 Taxa interna de Rentabilidade | 29 |
| 8.3 Período de Recuperação de Capital | 29 |
| 9 Considerações Finais | 30 |
| ANEXO - Mapas Detalhados | 32 |

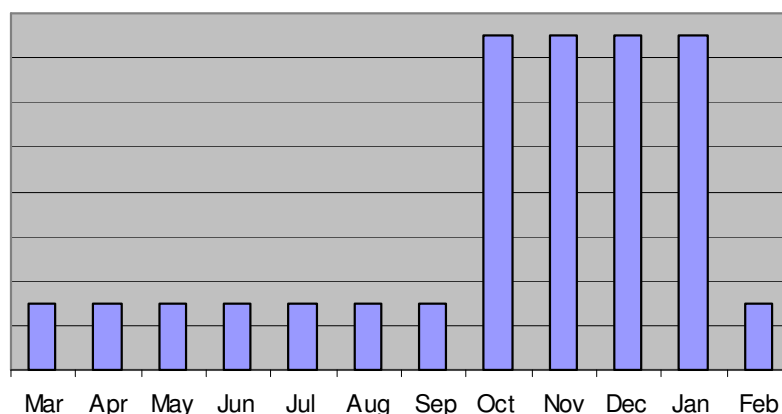
Sumário Executivo

O objectivo da Gelo Puro, Lda é fabricar, embalar e distribuir gelo na região de Luanda. Será ainda a Gelo Puro, Lda responsável pela publicidade do produto e captação de clientes.

O gelo será vendido na forma de pequenos cilindros, embalados em sacos de 2 e 5 quilos. Os clientes da Gelo Puro, Lda serão Restaurantes, Discotecas, Hotéis e similares (pensões, pousadas, ...). Além destes, a Gelo Puro, Lda fará ainda venda de gelo em estações de serviço nas quais colocará arcas próprias.

De acordo com a projecção de vendas dos promotores, o consumo de gelo tem as sazonalidades esperadas para esse tipo de produto: maior consumo nos meses de Verão e cerca de 1/5 do consumo nos restantes meses do ano. Qualquer que seja o tipo de cliente, o gráfico esperado de consumos tem o seguinte aspecto:

Consumo típico por Cliente



Espera-se no entanto que os maiores consumidores sejam os restaurantes e que os Pontos de Venda (tipicamente as estações de serviço) sejam os locais onde é vendida mensalmente a menor quantidade de gelo.

Valores expressos em Kg

Consumo médio por unidade cliente (Kg)

| | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan | Feb |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Restaurantes | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Discotecas | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Hotéis, Pensões, Pousadas | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Pontos de Venda | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |

No que respeita à quantidade de clientes, o objectivo da Gelo Puro, Lda é seguir uma estratégia de marketing e de publicidade que lhe permita uma captação crescente e contínua. Os objectivos comerciais a sete anos são os seguintes:

| Objectivo a 7 anos | |
|---------------------------|----|
| Restaurantes | 00 |
| Discotecas | 00 |
| Hotéis, Pensões, Pousadas | 00 |

No caso dos Postos de Venda a quantidade será limitada a 00; nestes clientes a Gelo Puro, Lda colocará arcas frigoríficas próprias.

No fim de cada ano, considerando um horizonte temporal de 2008 a 2014, a quantidade de clientes da Gelo Puro, Lda é a seguinte:

| Quantidade de Clientes | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Restaurantes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Discotecas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Hotéis, Pensões, Pousadas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pontos de Venda | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |

De acordo com os consumos médios mensais por tipo de cliente apresentados atrás e de acordo com o plano comercial, o consumo médio anual dos clientes da Gelo Puro, Lda é apresentado na tabela seguinte:

| Valores expressos em Toneladas | Consumo médio mensal |
|--|-----------------------------|
| 1º Ano - Maio de 2008 a Abril de 2009 | |
| Meses de Verão | 00 |
| Restantes Meses | 00 |
| 2º Ano - Maio de 2009 a Abril de 2010 | |
| Meses de Verão | 000 |
| Restantes Meses | 00 |
| 3º Ano - Maio de 2010 a Abril de 2011 | |
| Meses de Verão | 000 |
| Restantes Meses | 000 |
| 4º Ano - Maio de 2011 a Abril de 2012 | |
| Meses de Verão | 000 |
| Restantes Meses | 000 |
| 5º Ano - Maio de 2012 a Abril de 2013 | |
| Meses de Verão | 000 |
| Restantes Meses | 000 |
| 6º Ano - Maio de 2013 a Abril de 2014 | |
| Meses de Verão | 000 |
| Restantes Meses | 000 |

Cada tonelada de gelo é vendida a 00 dólares. A Restaurantes, Discotecas e Hotéis a Gelo Puro, Lda pretende fazer um desconto de 00%. No caso dos Pontos de venda o desconto será de 00%. Com estes preços, e de acordo com a previsão de consumos, o valor das receitas durante o período de análise é o seguinte:

Valores expressos em dólares

| Receitas | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sacos 5 Kg | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |
| Sacos 2 Kg | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |
| | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |

Nas estações de serviço o gelo será colocado em sacos de 2 quilos e nos restantes clientes as embalagens serão de 5 quilos.

Os Custos das Vendas considerados no estudo referem-se à produção e embalagem. São considerados valores por produção e embalagem de uma tonelada.

Valores expressos em dólares

Custos de produção (por Tonelada)

| | |
|---------------------|-----------|
| Custo Electricidade | 00 |
| Custo Água | 00 |
| | 00 |

Custo de Embalagem (por Tonelada)

| | |
|---------------|----|
| Sacos de 2 Kg | 00 |
| Sacos de 5 Kg | 00 |

As despesas são assumidas no momento da produção, mas o custo só é considerado no instante da venda. Dada a projecção de vendas e os preços apresentados acima, o custo das vendas anual é o seguinte:

Valores expressos em dólares

| Custo das Vendas | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sacos 2 Kg | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |
| Sacos 5 Kg | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |
| | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 |