

INSTITUTO  
SUPERIOR  
DE CONTABILIDADE  
E ADMINISTRAÇÃO  
POLITÉCNICO  
OF PORTO

P.PORTO

M

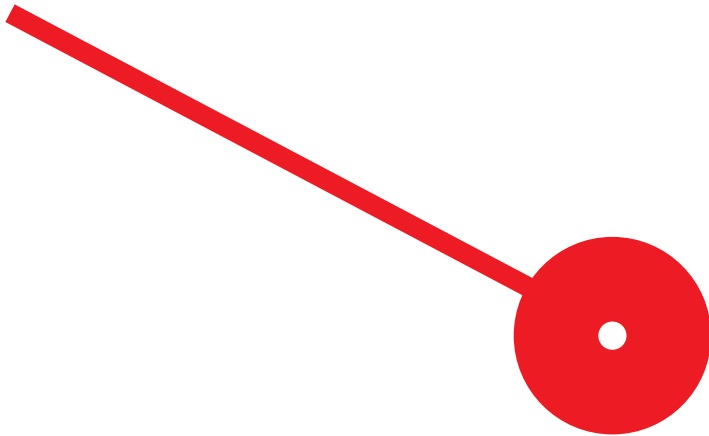
MESTRADO  
Contabilidade e Finanças

# Avaliação da Viabilidade de Projetos de Investimento no Âmbito do Sistema de Incentivos de Base Territorial

Mariana Vieira Dias

07/2025

Versão Final (Esta versão contém as críticas e sugestões dos elementos  
do júri)



INSTITUTO  
SUPERIOR  
DE CONTABILIDADE  
E ADMINISTRAÇÃO  
POLITÉCNICO  
OF PORTO

P.PORTO

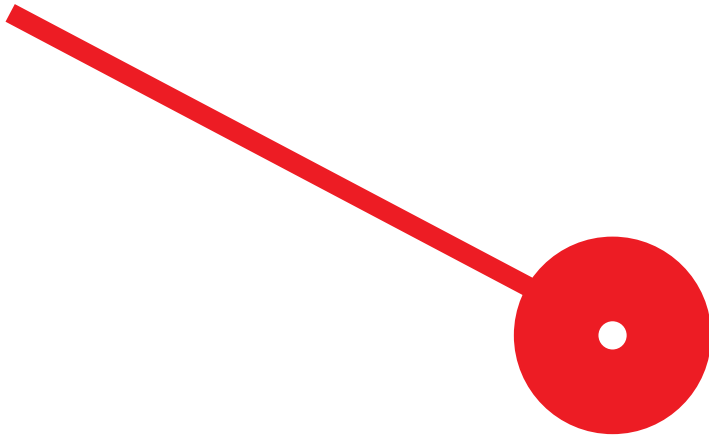
M

MESTRADO  
Contabilidade e Finanças

# Avaliação da Viabilidade de Projetos de Investimento no Âmbito do Sistema de Incentivos de Base Territorial

Mariana Vieira Dias

Relatório de Estágio de Mestrado apresentado ao Instituto Superior  
de Contabilidade e Administração do Porto para obtenção do grau  
de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação do  
Professor Doutor Mário Queirós



## **Agradecimentos**

A presente dissertação marca não apenas o fim do meu percurso académico, mas também o encerramento de um ciclo importante da minha vida. Por essa razão, não poderia deixar de expressar a minha sincera gratidão a todos aqueles que, de forma direta ou indireta, contribuíram para este percurso, apoiando-me ao longo de todos os desafios enfrentados.

Em primeiro lugar, agradeço ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, por me ter proporcionado a oportunidade de frequentar este mestrado. Em especial, expresso a minha gratidão ao Professor Doutor Luís Gomes, Diretor e Coordenador de Curso, pela sua constante disponibilidade e empenho em apoiar os estudantes. Um agradecimento muito especial ao meu orientador, Professor Doutor Mário Queirós, pela orientação, disponibilidade e incentivo demonstrados ao longo da realização deste trabalho.

À empresa Macro Consulting, deixo um agradecimento pelo acolhimento e pela oportunidade de integração na empresa. Dirijo um especial reconhecimento ao Pedro e ao Sérgio, pelo conhecimento partilhado e pela paciência demonstrada durante o estágio.

À minha família, em particular aos meus pais e à minha avó, agradeço o apoio incondicional e a força que sempre me transmitiram. Ao meu irmão, pelo auxílio constante, e ao meu avô, que, apesar de já não estar presente, sempre insistiu para que nunca desistisse dos estudos, acreditando que através da educação poderia alcançar uma vida melhor.

À minha amiga Joana, que esteve ao meu lado desde o início da licenciatura até este momento no mestrado, concretizado no Porto, como juntas sonhámos, expresso um profundo agradecimento. Às minhas colegas de casa, Beatriz e Adriana, pela amizade e pela forma como sempre me fizeram sentir em casa, tornando estes dois anos verdadeiramente memoráveis. Ao meu namorado que sempre acreditou em mim e nas minhas capacidades, e tornando este percurso um bocado mais fácil de superar.

Por fim, permito-me agradecer a mim mesma, pela resiliência demonstrada. Apesar dos obstáculos, mantive-me firme, ultrapassei cada desafio e alcancei este marco com dedicação e perseverança.

A todos, o meu profundo obrigado.

## **Resumo**

O estágio, realizado na Macro Consulting, centra-se na análise de projetos de investimento, um tema de crescente relevância no contexto económico e empresarial, dado o seu impacto na criação de valor e no desenvolvimento organizacional. Partindo de uma revisão de literatura, o conceito de investimento é abordado como o compromisso de recursos no presente visando benefícios futuros, sendo exploradas as suas dimensões teóricas, tipologias e etapas essenciais, desde a conceção inicial até à fase de exploração. O principal objetivo deste estágio é analisar a viabilidade de um projeto de investimento através de um estudo de caso que terá em conta indicadores económicos e financeiros e a sua conformidade com o sistema de incentivos de base territorial em Portugal. Para tal, a metodologia adotada assenta numa abordagem quantitativa, centrada na avaliação de indicadores financeiros, como o Valor Atual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) e o Payback, com base em dados reais fornecidos por uma empresa candidata a um sistema de incentivos, garantindo uma análise precisa e alinhada ao contexto específico da política de desenvolvimento regional.

**Palavras-Chave:** Indicadores financeiros, Projeto de investimento, Sistema de incentivos e Viabilidade económica e financeira

## **Abstract**

The internship, carried out at Macro Consulting, focuses on the analysis of investment projects, a topic of growing relevance in the economic and business context, given its impact on value creation and organizational development. Based on a literature review, the concept of investment is approached as the commitment of resources in the present with a view to future benefits, and its theoretical dimensions, typologies, and essential stages are explored, from initial conception to the exploration phase. The main objective of this internship is to analyse the viability of an investment project through a case study that will take into account economic and financial indicators and its compliance with Portugal's land-based incentive system. To achieve this, the chosen method uses numbers to evaluate financial indicators like the Net Present Value (NPV), the Internal Rate of Return (IRR), and the Payback, using real data from a company seeking an incentive, which helps ensure a precise analysis that fits the local development policy.

**Keywords:** Financial indicators, Investment project, Incentive system, Economic and financial viability

## Índice

<b>Capítulo - Introdução</b> .....	<b>1</b>
<b>Capítulo 1 – Entidade de Acolhimento</b> .....	<b>3</b>
1.1. Identificação da Empresa.....	4
1.2. História da Empresa.....	5
1.3. Missão e Visão .....	6
1.4. Valores.....	7
<b>Capítulo 2 - Estágio</b> .....	<b>8</b>
2.1. Base de Dados para a Saint-Gobain Portugal .....	10
2.2. Estudo sobre Liderança (“Are Leaders Born or Made”) .....	12
2.3. Candidaturas ao Sistema de Incentivos Base Territorial (IT) .....	13
2.4. Estudo da viabilidade económica de uma nova empresa.....	14
2.5. Redação de um Plano de Negócios.....	18
2.6. Redação de um Plano de Negócios.....	19
2.7. Estudo de Mercado do Setor de Bem-Estar .....	19
<b>Capítulo 3 - Revisão de Literatura</b> .....	<b>22</b>
3.1. Conceitos Introdutórios de Projetos de Investimento .....	23
3.1.1. Investimento .....	23
3.1.2. Projeto de Investimento.....	23
3.1.3. Classificação de Projetos de Investimento .....	24
3.1.4. Ciclo de Vida de um Projeto de Investimento .....	25
3.2. Indicadores para a Avaliação de Projetos.....	26
3.2.1. Valor Atual Líquido (VAL).....	26
3.2.2. Taxa Interna De Rendibilidade (TIR).....	27

3.2.3. Período de Recuperação do Capital Investido (Payback).....	28
3.3. Sistemas de Incentivos ao Investimento de Empresas.....	29
3.3.1. Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT).....	30
<b>Capítulo 4 – Estudo caso.....</b>	<b>33</b>
4.1 Enquadramento do Projeto de Investimento.....	34
4.2. Características do Projeto.....	35
4.2.1. Estrutura do Investimento.....	35
4.2.2. Fontes de Financiamento.....	37
4.3. Avaliação do Projeto de Investimento.....	38
4.3.1. Demonstração dos Resultados.....	38
4.3.2. Balanço.....	40
4.3.3. Indicadores Económicos e Financeiros.....	42
4.4. Avaliação do Projeto.....	43
4.4.1. Taxa de Atualização.....	44
4.4.2. Free Cash Flow to Firm (FCFF).....	44
4.4.3. Indicadores para a Avaliação de Projetos.....	45
4.4.3.1. Valor Atual Líquido.....	45
4.4.3.2. Taxa Interna de Rendibilidade.....	45
4.4.3.4. Payback.....	45
4.5. Avaliação de Elegibilidade e Pontuação nos Critérios do SIBT.....	46
4.5.1. Critérios de Avaliação.....	46
<b>Capítulo 5 – Conclusão.....</b>	<b>50</b>
<b>Referências Bibliográficas.....</b>	<b>53</b>
<b>Apêndice.....</b>	<b>56</b>

**Anexo .....60**

## Índice de Tabelas

Tabela 1:Caracterização da empresa .....	4
Tabela 2: Taxa prevista de crescimento para os próximos 10 anos.....	15
Tabela 3:Projeção de vendas (anuais) para 2025.....	16
Tabela 4: Valor das VSP e do CMVMC .....	16
Tabela 5: Gastos com o Pessoal .....	16
Tabela 6: Financiamento Externo.....	17
Tabela 7:Depreciações.....	17
Tabela 8: Despesas do Projeto em 2025 e 2026 .....	36
Tabela 9: Demonstração dos Resultados após Investimento.....	38
Tabela 10: Taxa de crescimento previstas por ano.....	39
Tabela 11:Taxa de crescimento previstas por ano.....	39
Tabela 12:Ativo previsional após Investimento .....	40
Tabela 13: Capital Próprio e Passivo previsional após Investimento.....	41
Tabela 14: Indicadores económicos e financeiros .....	42
Tabela 15: Free Cash-Flows previstos (em euros) .....	44
Tabela 16: Critério A1 - Promoção da Eficiência Económica e da Competitividade da Economia.....	46
Tabela 17: Critério A2 - Promoção da Competitividade e Coesão Regional .....	47
Tabela 18: Critério B1 - Qualidade do Projeto.....	48
Tabela 19: Critério B2 - Capacidade de gestão e implementação da operação.....	48

## **Índice de Figuras**

Figura 1: Dimensão das Empresas da Amostra ..... 11

Figura 2: Empresas por Região ..... 11



A análise da viabilidade de projetos de investimento assume, no contexto atual, uma estratégia importante para as organizações, particularmente para as pequenas e médias empresas (PME) que procuram crescer, inovar e consolidar a sua posição no mercado. A tomada de decisões fundamentadas sobre onde e como investir recursos escassos exige um conhecimento profundo das dinâmicas económicas, dos incentivos públicos disponíveis e dos instrumentos financeiros que permitem avaliar a rentabilidade e o risco associados a um projeto.

O presente relatório resulta do estágio curricular realizado na empresa Macro Consulting, no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Finanças do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto. Esta experiência proporcionou um contacto direto com a realidade empresarial e a oportunidade de aplicar os conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula na análise prática de projetos de investimento.

O foco central deste trabalho é a avaliação da viabilidade económica e financeira de um projeto de investimento concreto, enquadrado no Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT), parte integrante do programa Portugal 2030. Através do estudo de um caso real, analisaram-se diversos indicadores financeiros, com especial destaque para o Valor Atual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) e o Payback, como forma de aferir a sustentabilidade do investimento.

A metodologia adotada assenta numa abordagem quantitativa e descritiva, onde foram utilizados dados reais fornecidos por uma empresa candidata ao sistema de incentivos. Adicionalmente, recorreu-se à revisão da literatura, para enquadrar os conceitos teóricos fundamentais, tais como: o ciclo de vida dos projetos de investimento, a sua classificação, bem como os critérios de elegibilidade e objetivos dos sistemas de incentivo.

Este relatório visa, assim, não só demonstrar a aplicação prática de ferramentas de análise financeira, mas também evidenciar o contributo dos incentivos públicos para a promoção do desenvolvimento económico regional, através do estímulo ao investimento empresarial.

## Capítulo 1 – Entidade de Acolhimento

---

Neste ponto irei falar da empresa de acolhimento, Macro Consulting, onde realizei o meu estágio curricular de 600 horas. A Macro Consulting é uma consultora financeira criada em 2017.

Nos primeiros anos, a Macro Consulting focou-se na área de consultoria de gestão, apoios a incentivos, em formação e *Business Intelligence*. Atualmente atua na área de consultoria de gestão, *corporate finance* e cultura e liderança.

### 1.1. Identificação da Empresa

A Macro Consulting é uma microempresa caracterizada pelos seguintes dados:

*Tabela 1: Caracterização da empresa*

<b>Número de Identificação Fiscal</b>	514270985
<b>Designação Social</b>	2Tpartners - Consultoria de Gestão e Liderança, Lda
<b>Localização da Sede</b>	Avenida da Boavista, N° 1588, 6° 4100-115 Porto
<b>Contacto</b>	220 992 579
<b>Email</b>	geral@macroconsulting.pt
<b>Website</b>	<a href="https://macroconsulting.pt/">https://macroconsulting.pt/</a>
<b>Data de Constituição</b>	25 / 01 / 2017
<b>Natureza Jurídica</b>	Sociedade por Quotas
<b>Fins Lucrativos</b>	Sim
<b>Capital Social</b>	3000€
<b>Estrutura Societária</b>	Sérgio Salino (70%) e Flávia Araújo (30%)
<b>CAEs – Classificação de Atividade Económica</b>	70220 - Outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão 73110 - Agências de publicidade 69200 - Contabilidade, auditoria e consultoria fiscal 85591 - Formação profissional

*Fonte: Elaboração Própria*

## 1.2 História da Empresa

A 2T Partners conhecida, como Macro Consulting, foi fundada em Janeiro de 2017, impulsionada pela visão empreendedora de Pedro Belchior e Sérgio Salino. Com uma sólida experiência prévia no setor da consultoria, os fundadores identificaram uma oportunidade no mercado de prestação de serviços especializados e personalizados para empresas, combinando o conhecimento técnico como a abordagem prática.

A primeira sede da empresa foi em Vila Nova de Gaia, mas em busca de uma maior visibilidade e proximidade com outras empresas, a Macro Consulting mudou-se para o centro do Porto. Esta mudança estratégica não apenas ampliou a rede de contactos, como posicionou a empresa num pólo de inovação, o que facilitou parcerias e atraiu novos clientes.

Em 2021, de forma a responder à crescente procura por apoios a incentivos financeiros e fiscais, a Macro decidiu criar uma marca dedicada exclusivamente a esta área, chamada PME Incentivos. Esta divisão permitiu à empresa focar-se em outras áreas enquanto garantia excelência através da nova marca.

Em 2023, nasceu a tribo dos líderes, inspirada pela crença de que todas as pessoas podem tornar-se líder. Esta marca está voltada para o desenvolvimento de competências de liderança, com programas de *coaching* e mentoria, formações para empresas e particulares e palestras sobre liderança para as empresas.

Com o aumento de empresas interessadas em fusões e aquisições, em 2024 a Macro criou o Portal dos Investimentos, uma plataforma digital que centraliza oportunidades de compra e venda de negócios.

A excelência da Macro Consulting é comprovada pelos reconhecimentos e certificações que tem recebido nos últimos anos, sendo elas as seguintes:

1. A empresa com o seu programa de Certificação Internacional em Liderança (PFL – Programa de Formação de Liderança) foi uma das grandes vencedoras dos Training Magazine Network Choice Awards em dois anos consecutivos (2023 e 2024) na categoria de “Leadership Development” (Desenvolvimento de Liderança). Esta categoria distingue os melhores Programas de Formação de Liderança e Programas de Desenvolvimento de Liderança a nível internacional

2. Em 2023, tornaram-se a única entidade em Portugal e de língua portuguesa com um programa de formação de liderança acreditado pela entidade The Institute of Leadership
3. Em 2023, a Macro obteve a certificação do Barrett Values Centre, reforçando o seu compromisso com a transformação cultural e liderança baseada em valores, ajudando pessoas e organizações a prosperar.
4. Em 2024, a Macro tornou-se um Authorized Partner da Everything DiSC®, reforçando o seu compromisso em ajudar pessoas e organizações a construir relações de trabalho mais eficazes e produtivas.

### 1.3. Missão e Visão

A Macro Consulting é uma empresa focada em ajudar líderes e organizações a atingirem o seu máximo potencial. Num cenário onde nove em cada 10 empresas falham, e onde grande parte dessas encontram dificuldades na gestão, a Macro Consulting posiciona-se como um parceiro estratégico na construção de negócios mais sólidos e sustentáveis.

Com um forte compromisso com a excelência, a empresa acredita que o sucesso não depende de talento inato, mas sim do desenvolvimento contínuo de competências e da implementação das melhores práticas de gestão e liderança. Através dos seus serviços especializados, apoia organizações na criação de uma cultura empresarial forte, na melhoria da performance e na construção de um legado duradouro.

A sua **visão** passa por transformar organizações, ajudando-as a prosperar num mercado cada vez mais competitivo. Para isso, aposta na capacitação de líderes e equipas, promovendo estratégias que impulsionam o crescimento sustentável e a inovação.

Com uma abordagem baseada no rigor, confiança e compromisso, a Macro Consulting tem vindo a afirmar-se como uma referência no setor, trabalhando lado a lado com empresas que procuram não apenas sobreviver, mas prosperar e deixar a sua marca no mundo dos negócios.

#### 1.4. Valores

Os valores pelos quais a Macro Consulting rege são:

- **Integridade e Honestidade:** Os alicerces fundamentais de uma sociedade evoluída e pelos quais regem-se no trabalho e na vida pessoal.
- **Compromisso:** A empresa está focada em superar desafios para garantir a satisfação dos seus clientes, sempre honrando a sua palavra.
- **Trabalho de equipa:** Valorizam muito a troca de experiências e conhecimento entre colaboradores, clientes e parceiros, promovendo soluções mais eficazes
- **Inovação constante:** Acreditam que a evolução exige inovação. Por isso procuram diariamente desenvolver novas soluções para os desafios dos seus clientes.



O presente capítulo descreve as atividades realizadas durante o estágio curricular na empresa Macro Consulting, com duração de seis meses. Integrei a equipa de consultoria financeira, onde participei em projetos multissetoriais que abrangeram áreas como bem-estar e saúde, alimentação, construção civil, indústria de papel e softwares informáticos – reflexo da diversidade de clientes e da abrangência estratégica da organização.

A atuação no estágio envolveu a participação ativa em projetos de natureza variada, desde a recolha de dados em fontes fidedignas (como a plataforma SABI e Banco de Portugal) até à aplicação de ferramentas analíticas como análises SWOT entre outras.

A metodologia adotada, de cariz qualitativo e descritivo, permitiu interpretar informações de forma contextualizada, traduzindo-as em documentos estratégicos alinhados às necessidades dos clientes.

De entre as atividades desenvolvidas, destacam-se:

- **Criação de uma base de dados** para estudos de mercado, com foco na segmentação geográfica e comportamental;
- **Elaboração de Planos de Negócios**, que incluiu análises concorrenciais, análises setoriais, projeções financeiras e análises estratégicas;
- **Candidaturas a Sistemas de Incentivos e financiamento**, incluindo redação de memórias descritivas e análise de critérios de elegibilidade;
- **Estudos de Mercado** especializados, com mapeamento de tendências, análise de redes sociais e avaliação de cadeias de fornecedores.

Através dessas atividades, contribuí para decisões estratégicas críticas, como a entrada da Saint-Gobain no mercado de tintas e a captação de recursos via Sistema de Incentivos. O estágio permitiu-me aplicar diversas teorias lecionadas durante o mestrado (ex: modelos de Porter) em contextos reais, consolidando minha capacidade de transformar dados em *insights* valiosos.

### **2.1. Base de Dados para a Saint-Gobain Portugal**

A atividade consistiu na construção de uma base de dados de modo a realizar um estudo de mercado para avaliar a viabilidade da entrada da Saint-Gobain no setor de tintas em Portugal, através da criação de uma nova marca. O objetivo central foi identificar tendências de consumo, preferências dos profissionais (pintores e lojas especializadas) e lacunas no mercado, visando auxiliar decisões estratégicas à cerca do lançamento de uma nova marca de tintas em Portugal ou não.

Para alcançar os objetivos propostos, desenvolvi uma base de dados. Para a criação da mesma utilizei a plataforma SABI, selecionada pela confiabilidade e abrangência de dados empresariais, e anúncios disponibilizados na internet de trabalhadores da área da pintura. Foram recolhidas ao todo 269 entidades, no qual inclui 252 empresas de pintura / pintor independente, 15 lojas especializadas e 2 pintores que têm também uma loja especializada na venda de tintas.

Os dados recolhidos do SABI foram conseguidos através da aplicação de alguns filtros de pesquisa sendo eles: na classificação da indústria foi aplicado o CAE 43340 que diz respeito a Pintura e Colocação de vidro; relativamente à localização foram selecionadas as regiões de Braga, Porto, Lisboa e Algarve; quanto aos proveitos operacionais foram selecionadas as empresas que apresentavam os dados financeiros do ano 2023. Inicialmente foi aplicado também um filtro relativo ao número de funcionários, mínimo de 51 funcionários, de modo a obter apenas médias e grandes empresas. Mas dado ao número reduzido de entidades encontradas foi retirado esse filtro.

Após a colocação dos filtros foram recolhidas as seguintes informações: se era pintor ou loja de venda de tintas e matérias de construção; informações de contacto como localidade, website, email e número telefónico; alguns dados financeiros como Volume de negócios (2023), total de ativos (2023); dimensão da empresa; número de trabalhadores; e o número de contribuinte.

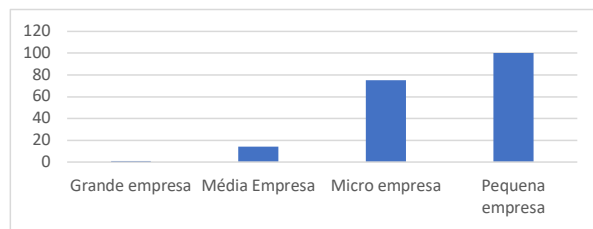
Para a organização e tratamento de dados foi utilizado o Microsoft Excel para estruturação e limpeza dos dados (exclusão de possíveis duplicados).

De algumas empresas da amostra não foram encontradas todas as informações pretendidas como dimensão da empresa e volume de negócios, mas apesar da falta de algumas das informações essas empresas foram também contactadas. Da amostra completa, 190 tinham

as informações todas pretendidas e tendo por base essas empresas foram retiradas algumas conclusões.

Na figura 1 podemos ver as dimensões de algumas das empresas presente na base de dados<sup>1</sup>, sendo que a maioria delas são de pequena dimensão. Das 190 empresas analisadas, 100 são classificadas como pequenas empresas, o que representa 53% do total. As micro - empresas totalizam 75, correspondendo a 39% do total de empresas. Em termos de empresas de média dimensão, há 14, ou seja, 7% do total. Por fim, apenas uma empresa foi classificada como grande empresa, representando menos de 1% da amostra. Esse panorama revela uma predominância de empresas de menor dimensão na base de dados.

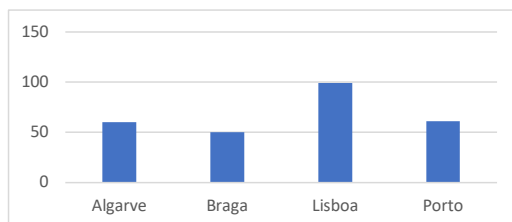
*Figura 1: Dimensão das Empresas da Amostra*



*Fonte: SABI*

A análise do número de empresas por região revela que a distribuição das empresas é bastante variada, como podemos ver na figura 2. A região de Lisboa lidera com 99 empresas, representando a maior parte da amostra. O Algarve segue com 60 empresas, à semelhança da região do Porto, que também conta com 60 empresas. A região de Braga possui 50 empresas.

*Figura 2: Empresas por Região*



*Fonte: SABI*

<sup>1</sup> A amostra do SABI contém apenas 190 empresas da amostra total dado que as restantes foram encontradas na internet e não foi encontrada informação sobre a sua dimensão.

## 2.2. Estudo sobre Liderança (“Are Leaders Born or Made”)

A liderança, enquanto fenómeno organizacional, é frequentemente debatida sob duas perspetivas antagónicas: a que defende ser uma competência inata (“*Born Believers*”) e a que a entende como uma habilidade desenvolvida (“*Made Believers*”). Essas crenças podem ser moldadas por fatores culturais, sociais e experiências individuais, influenciando não só como as organizações identificam líderes, mas também como estruturam programas de desenvolvimento de liderança.

Neste contexto, realizei um estudo qualitativo durante o estágio curricular, intitulado “*Are Leaders Born or Made?*”, com o objetivo de analisar a perceção de profissionais em cargos de liderança (C-level) sobre a natureza da liderança. A atividade procurou responder a duas questões centrais:

- 1º Qual a predominância das crenças “Born” ou “Made” entre líderes experientes?
- 2º Como essas crenças se refletem nas práticas de gestão e desenvolvimento de talentos nas organizações?

A motivação para este estudo surgiu da necessidade de compreender como os *stakeholders* estratégicos – diretores, CEOs e outros executivos – equilibram características inatas (como carisma e resiliência natural) com competências adquiridas (como comunicação estratégica e gestão de conflitos). Para isso, foi aplicado um questionário semiestruturado a líderes de diferentes setores, combinando perguntas fechadas e abertas, que permitiram capturar nuances nas respostas.

Esta análise não apenas explorou o dualismo teórico da liderança, mas também ofereceu *insights* práticos sobre como organizações podem otimizar seus programas de desenvolvimento, seja a priorizar a seleção de talentos “naturais” ou investindo em capacitação contínua. Os resultados reforçam a ideia de um ponto de equilíbrio entre as duas visões, onde a sinergia entre predisposição e treino se mostra essencial para a eficácia liderança em contextos dinâmicos.

### 2.3. Candidaturas ao Sistema de Incentivos Base Territorial (IT)

Durante o meu estágio, tive a oportunidade de participar ativamente na preparação de duas candidaturas ao Sistema de Incentivos com Base Territorial (SIBT): uma para uma clínica de medicina física localizada na Área Metropolitana do Porto e outra para uma clínica dentária situada na região do Douro.

Iniciei esta tarefa com uma leitura atenta do Aviso para Apresentação de Candidaturas ao SIBT, o qual define os critérios de elegibilidade e os objetivos do programa. Este Incentivo tem como principal objetivo financiar investimentos de pequena dimensão de micro e pequenas empresas para expansão ou modernização da sua atividade e que contribuam para o emprego e para a modernização e resiliência das economias locais.

As candidaturas foram apresentadas *online* no Balcão dos Fundos, através de um formulário eletrónico disponibilizado para o efeito.

O formulário disponibilizado estava dividido em 14 passos.

- 1) **Identificação** – Introdução dos dados básicos do projeto, incluindo a sua designação;
- 2) **Entidades** – Inserção de informações relativas à empresa candidata, tais como número de identificação fiscal, dimensão e contactos;
- 3) **Caracterização** – Questões sobre o projeto a desenvolver, os seus objetivos e a razão por de trás do projeto. Neste ponto também é pedido uma análise SWOT.
- 4) **Enquadramento** – Questões acerca da atividade económica da operação incluindo a % de afetação da mesma. Também é pedido uma lista de todas as operações relacionadas à candidatura.
- 5) **CrITÉRIOS de Seleção** – Nesta secção é pedido o preenchimento dos CritéRIOS de Seleção que tentam avaliar a Mais-valia socioeconómica e ambiental do projeto e a Eficácia e eficiência do projeto.
- 6) **Localização** – Localização da operação
- 7) **Enquadramento RIS**
- 8) **Atividades** – É pedido uma lista de todas as atividades a realizar durante a operação.
- 9) **Sistema de Incentivos/ Apoios** – Nesta secção é pedido o preenchimento da Demonstração de resultados e do Balanço histórico e provisional (do ano 2022 até 2031)
- 10) **Custos** – Neste ponto é pedido o valor do custo e bem como a categorização dos custos.
- 11) **Financiamento** – Em caso de Fontes de Financiamento Privado
- 12) **Indicadores** – Preenchimento de alguns indicadores de realização e de resultado

13) **Documentos** – Anexação da documentação obrigatória e complementar ao projeto

14) **Resumo** – Elaboração de um resumo conciso da operação proposta.

Para além da submissão eletrónica das candidaturas, fui responsável pela redação das Memórias Descritivas, um dos documentos fundamentais do processo. Neste documento, descrevi de forma detalhada os objetivos, as justificações e os impactos esperados de cada projeto.

Esta experiência permitiu-me desenvolver competências valiosas, nomeadamente na interpretação de avisos públicos de financiamento e na elaboração de textos técnicos. Contribuiu ainda para um maior entendimento do funcionamento dos sistemas de incentivo público e das exigências associadas à sua candidatura.

#### **2.4. Estudo da viabilidade económica de uma nova empresa**

Para esta atividade escrevi um plano de negócios em colaboração com outro colaborador da empresa. Este projeto tinha como objetivo a criação de uma nova empresa de venda de Espargos Biológicos. Foram-me dadas as seguintes tarefas:

##### **a) Realização de um enquadramento setorial**

Para a análise do setor de Comércio por grosso de frutas e produtos hortícolas (CAE 46311) recorri a base de dados disponibilizada pelo Banco de Portugal no seu site oficial. Este setor registou, até 2023, uma evolução positiva no número de empresas, maioritariamente micro e pequenas empresas, que constituem 95,37% do tecido empresarial. Verifica-se uma correlação positiva entre a antiguidade das empresas e o respetivo volume de negócios, sendo as mais consolidadas responsáveis pela maior fatia do mercado.

Em termos económicos, o setor evidenciou crescimento no volume de negócios (4,3%) e no EBITDA (10,1%), refletindo maior eficiência na gestão de custos. A rentabilidade dos capitais próprios (ROE) recuperou significativamente após a pandemia, atingindo 10,5% em 2023. Por fim, a autonomia financeira do setor revela uma tendência crescente, culminando num valor de 46,3%, com o subsetor em análise a apresentar um valor excecional de 423,8%, demonstrando forte solidez financeira.

#### b) Análise de possíveis Concorrentes

A análise concorrencial é uma parte essencial da estratégia de qualquer empresa. Esta oferece uma visão profunda do ambiente de mercado no qual a organização quer operar, identificando as forças competitivas que podem influenciar o seu desempenho e sucesso. Por meio dessa análise, a empresa pode compreender melhor os seus concorrentes, avaliar tendências do setor e tomar decisões estratégicas informadas. No contexto nacional, o mercado revela-se de dimensão reduzida, tendo sido identificados apenas cinco concorrentes diretos a operar no território.

#### c) Análise de certos dados económico-financeiros dos concorrentes

Após a análise dos concorrentes prossegui a análise de certos dados económico-financeiros dos concorrentes, dados esses extraídos da plataforma SABI.

#### d) Desenvolvimento do Plano Financeiro

De forma a fazer o plano financeiro foram-me fornecidos alguns dados como:

- Lista de Investimentos, que totalizaram um total de 177 000 €, sendo que 80% vai ser financiado por financiamento externo e os restantes 20% serão financiados por capitais próprios. Financiamento a 10 anos, com uma taxa de juro de 8% com 2 anos de carência.
- Projeções de vendas (anuais) para 2025
- Taxa de crescimento nos próximos 10 anos, que podemos ver na tabela abaixo:

Tabela 2: Taxa prevista de crescimento para os próximos 10 anos

2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
50%	45%	40%	35%	30%	25%	20%	15%	15%	15%

Fonte: Elaboração Própria

- Dados sobre o Fornecimentos e Serviços Externos
- Informação relativamente aos gastos com o pessoal, nomeadamente o número de trabalhadores, salários, subsídio de alimentação.

De forma a preencher a Demonstração de Resultados comecei por calcular o valor das Vendas e Serviços Prestados (VSP) tendo por base as Projeções de Vendas para 2025 que podemos ver na tabela 1, e a taxa de crescimento anual ( $r$ ). O valor respetivo a cada ano foi encontrado a partir do seguinte cálculo:  $VSP_n = VSP_{n-1} \times (1 + r)$ . Para o cálculo dos Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidos (CMVMC) foi usada a seguinte fórmula:  $CMVMC_n = CMVMC_{n-1} \times (1 + r)$ . Os Resultados obtidos podemos ver nas tabelas 3 e 4.

Tabela 3: Projeção de vendas (anuais) para 2025.

Produtos	P.U.(€)	P.C.(€)	QTDDs	€ (Vendas)	€ (CMVMC)
Garras (unidades)	0,30 €	0,20 €	70000	21 000,00 €	14 000,00 €
Espargos (kgs)	5,75 €	4,00 €	45000	258 750,00 €	180 000,00 €
Consultoria	500,00 €	250,00 €	10	5 000,00 €	2 500,00 €
Formação	50,00 €	25,00 €	60	3 000,00 €	1 500,00 €
Projetos	1500,00 €	150,00 €	7	10 500,00 €	1 050,00 €
				<b>298 250,00 €</b>	<b>199 050,00 €</b>

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 4: Valor das VSP e do CMVMC

Rendimentos e Gastos	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Vendas e serviços prestados	298 250,00 €	447 375,00 €	648 930,75 €	908 171,25 €	1 226 031,19 €	1 593 840,54 €	1 992 300,68 €	2 390 760,82 €	2 749 374,94 €	3 161 781,18 €	3 636 048,36 €
CMVMC	199 050,00 €	298 575,00 €	432 933,75 €	606 107,25 €	818 244,79 €	1 063 718,22 €	1 329 647,78 €	1 595 577,34 €	1 834 913,94 €	2 110 151,03 €	2 426 673,88 €

Fonte: Elaboração Própria

De seguida calculei os gastos com o pessoal tendo em conta que nos próximos 10 anos vão existir apenas 3 trabalhadores com o vencimento de 870 € e um Órgão Social com o vencimento de 1500 € e ambos com subsídio de alimentação de 132 €. Foi calculado o valor a descontar para a Segurança Social, valor do seguro de Acidentes no trabalho que corresponde a 0,65% do Vencimento e o valor do Fundo de Compensação que corresponde a 0,95% do Vencimento, como podemos ver na Tabela 5.

Tabela 5: Gastos com o Pessoal

	Valor Mensal	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Vencimento	1 500,00 €	18 000,00 €	18 720,00 €	19 468,80 €	20 052,86 €	20 654,45 €	21 067,54 €	21 488,89 €	21 918,67 €	22 357,04 €	22 904,18 €	23 260,27 €
Subsidio de Alimentação	132,00 €	1 584,00 €	1 647,36 €	1 713,25 €	1 764,65 €	1 817,59 €	1 853,94 €	1 891,02 €	1 928,84 €	1 967,42 €	2 006,77 €	2 046,36 €
Subsidio de Ferias	125,00 €	1 500,00 €	1 560,00 €	1 622,40 €	1 671,07 €	1 721,20 €	1 755,63 €	1 790,74 €	1 826,56 €	1 863,09 €	1 900,35 €	1 938,36 €
Subsidio de Natal	125,00 €	1 500,00 €	1 560,00 €	1 622,40 €	1 671,07 €	1 721,20 €	1 755,63 €	1 790,74 €	1 826,56 €	1 863,09 €	1 900,35 €	1 938,36 €
<b>Remuneração dos órgãos sociais</b>		<b>22 584,00 €</b>	<b>23 487,36 €</b>	<b>24 426,85 €</b>	<b>25 159,66 €</b>	<b>25 914,45 €</b>	<b>26 432,74 €</b>	<b>26 961,39 €</b>	<b>27 500,62 €</b>	<b>28 050,63 €</b>	<b>28 611,65 €</b>	<b>29 183,88 €</b>
Vencimento	870,00 €	31 320,00 €	32 572,80 €	33 975,71 €	34 891,86 €	35 938,74 €	36 657,52 €	37 390,67 €	38 138,46 €	38 901,25 €	39 679,26 €	40 472,96 €
Subsidio de Alimentação	132,00 €	4 752,00 €	4 942,08 €	5 130,76 €	5 293,96 €	5 452,77 €	5 561,83 €	5 673,07 €	5 786,53 €	5 902,28 €	6 020,30 €	6 140,71 €
Subsidio de Ferias	72,50 €	2 610,00 €	2 714,40 €	2 822,98 €	2 907,67 €	2 994,90 €	3 054,79 €	3 115,89 €	3 178,21 €	3 241,77 €	3 306,61 €	3 372,74 €
Subsidio de Natal	72,50 €	2 610,00 €	2 714,40 €	2 822,98 €	2 907,67 €	2 994,90 €	3 054,79 €	3 115,89 €	3 178,21 €	3 241,77 €	3 306,61 €	3 372,74 €
Horas extras	100 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Remuneração do pessoal</b>		<b>41 292,00 €</b>	<b>42 943,68 €</b>	<b>44 661,43 €</b>	<b>46 001,27 €</b>	<b>47 381,31 €</b>	<b>48 328,93 €</b>	<b>49 286,51 €</b>	<b>50 281,42 €</b>	<b>51 287,05 €</b>	<b>52 312,79 €</b>	<b>53 359,05 €</b>
Segurança social - Orgãos S.	4 967,50 €	5 187,00 €	5 394,48 €	5 556,31 €	5 723,00 €	5 837,46 €	5 954,21 €	6 073,30 €	6 194,76 €	6 318,66 €	6 445,03 €	6 445,03 €
Segurança social - Pessoal	-	8 678,25 €	9 025,38 €	9 386,40 €	9 667,99 €	9 968,03 €	10 157,19 €	10 360,33 €	10 567,54 €	10 778,89 €	10 994,47 €	11 214,38 €
<b>Total de Encargos c/SS</b>		<b>13 665,75 €</b>	<b>14 212,38 €</b>	<b>14 780,88 €</b>	<b>15 224,30 €</b>	<b>15 681,03 €</b>	<b>15 994,65 €</b>	<b>16 314,54 €</b>	<b>16 640,84 €</b>	<b>16 973,65 €</b>	<b>17 313,12 €</b>	<b>17 659,39 €</b>
SS trabalhador - Orgãos S.	1 980,00 €	2 059,20 €	2 141,57 €	2 205,82 €	2 271,99 €	2 317,43 €	2 363,78 €	2 411,05 €	2 459,27 €	2 508,48 €	2 558,63 €	2 558,63 €
SS trabalhador - Pessoal	3 445,20 €	3 583,01 €	3 726,33 €	3 838,12 €	3 953,26 €	4 032,33 €	4 112,97 €	4 195,23 €	4 279,14 €	4 364,72 €	4 452,01 €	4 452,01 €
<b>SS trabalhador</b>		<b>5 424,20 €</b>	<b>5 642,21 €</b>	<b>5 867,90 €</b>	<b>6 000,15 €</b>	<b>6 150,76 €</b>	<b>6 286,11 €</b>	<b>6 426,28 €</b>	<b>6 578,41 €</b>	<b>6 733,42 €</b>	<b>6 896,74 €</b>	<b>7 024,64 €</b>
Seguro de acid. Trab. - Orgãos S.	9,81 €	117,78 €	122,49 €	127,39 €	131,21 €	135,15 €	137,85 €	140,81 €	143,42 €	146,29 €	149,21 €	152,20 €
Seguro de acid. Trab. - Pessoal	5,69 €	204,93 €	213,13 €	221,66 €	228,31 €	235,16 €	239,86 €	244,69 €	249,55 €	254,54 €	259,63 €	264,82 €
<b>Total de SAT</b>		<b>322,71 €</b>	<b>335,62 €</b>	<b>349,05 €</b>	<b>359,52 €</b>	<b>370,30 €</b>	<b>377,71 €</b>	<b>385,26 €</b>	<b>392,97 €</b>	<b>400,83 €</b>	<b>408,84 €</b>	<b>417,02 €</b>
Fundo de Compensação - Org. S	14,25 €	171,00 €	177,84 €	184,95 €	190,50 €	196,22 €	200,14 €	204,14 €	208,23 €	212,39 €	216,64 €	220,97 €
Fundo de Compensação - Pessoal	8,27 €	297,54 €	309,44 €	321,82 €	331,47 €	341,42 €	348,25 €	355,21 €	362,32 €	369,56 €	376,96 €	384,49 €
<b>Total de Fundos de Comp.</b>		<b>22,52 €</b>	<b>23,52 €</b>	<b>24,52 €</b>	<b>25,52 €</b>	<b>26,52 €</b>	<b>27,52 €</b>	<b>28,52 €</b>	<b>29,52 €</b>	<b>30,52 €</b>	<b>31,52 €</b>	<b>32,52 €</b>
<b>Total dos Gastos com o pessoal</b>		<b>78 333,00 €</b>	<b>81 466,32 €</b>	<b>84 724,98 €</b>	<b>87 266,73 €</b>	<b>89 884,73 €</b>	<b>91 682,42 €</b>	<b>93 516,07 €</b>	<b>95 386,39 €</b>	<b>97 294,12 €</b>	<b>99 240,00 €</b>	<b>101 224,80 €</b>

Fonte: Elaboração Própria

Em relação ao financiamento externo calculei o valor dos juros, da amortização da dívida e do imposto de selo tendo por base as seguintes formulas:

$$Juro_n = Capital em Divida_{n-1} \times 8\%$$

$$\text{Imposto de Selo}_n = \text{Juro}_n \times 0,4\%$$

$$\text{Amortização de Capital} = \text{Divida inicial} \div 10$$

A tabela 6 mostra os pagamentos de amortização da divida.

Tabela 6: Financiamento Externo

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Divida Inicial	141 600,00 €											
Juros	11 328,00 €	11 328,00 €	11 328,00 €	10 195,20 €	9 062,40 €	7 929,60 €	6 796,80 €	5 664,00 €	4 531,20 €	3 398,40 €	2 265,60 €	1 132,80 €
Imposto de selo	45,31 €	45,31 €	45,31 €	40,78 €	36,25 €	31,72 €	27,19 €	22,66 €	18,12 €	13,59 €	9,06 €	4,53 €
Capital	- €	- €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €	14 160,00 €
Capital em divida	141 600,00 €	141 600,00 €	127 440,00 €	113 280,00 €	99 120,00 €	84 960,00 €	70 800,00 €	56 640,00 €	42 480,00 €	28 320,00 €	14 160,00 €	- €
<b>Total a pagar</b>	<b>11 373,31 €</b>	<b>11 373,31 €</b>	<b>25 533,31 €</b>	<b>24 395,98 €</b>	<b>23 258,65 €</b>	<b>22 121,32 €</b>	<b>20 983,99 €</b>	<b>19 846,66 €</b>	<b>18 709,32 €</b>	<b>17 571,99 €</b>	<b>16 434,66 €</b>	<b>15 297,33 €</b>

Fonte: Elaboração Própria

Dado que os equipamentos são todos básicos, estes foram depreciados todos à mesma taxa de 12,5%. Para o cálculo do valor do equipamento do ano seguinte, foi retirado o valor da depreciação e assim sucessivamente. A tabela 7 demonstra as depreciações ao longo dos anos.

Tabela 7: Depreciações

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Valor Equipamentos basicos	155 924,16 €	136 433,64 €	119 379,44 €	104 457,01 €	91 399,88 €	79 974,89 €	69 978,03 €	61 230,78 €	53 576,93 €	46 879,82 €	41 019,84 €
Depreciação anual	19 490,52 €	17 054,21 €	14 922,43 €	13 057,13 €	11 424,98 €	9 996,86 €	8 747,25 €	7 653,85 €	6 697,12 €	5 859,98 €	5 127,48 €
Valor Líquido	136 433,64 €	119 379,44 €	104 457,01 €	91 399,88 €	79 974,89 €	69 978,03 €	61 230,78 €	53 576,93 €	46 879,82 €	41 019,84 €	35 892,36 €

Fonte: Elaboração Própria

Após estes cálculos prossegui ao preenchimento das Demonstrações de Resultados e ao Balanço que podemos ver no Anexo.

Foi realizado uma análise a viabilidade do negócio e foram obtidos os seguintes resultados:

→ VAL = 2 573 436,42 €

→ TIR = 66%

→ Payback = 3 Anos e 3 meses

Esses indicadores confirmam a viabilidade económica do investimento, tornando-o financeiramente vantajoso.

## **2.5. Redação de um Plano de Negócios**

Relativamente a esta atividade, foi realizado um plano de negócios para uma empresa do setor de programas informáticos de consultoria financeira que visa servir de suporte documental para futura consulta, permitindo a verificação da tipologia e das características do projeto.

Neste documento foram analisadas todas as vertentes internas e externas à empresa. Após uma análise detalhada da realidade atual da organização, bem como dos aspetos a potenciar e dos desafios a mitigar, será possível examinar a forma de atuação dos concorrentes. Esta análise é imprescindível para a definição da estratégia futura da Infos, permitindo delinear as melhores práticas e posicionar a empresa ao nível das marcas mais prestigiadas do setor.

O estudo foi dividido em sete subcapítulos, iniciando-se com um sumário executivo onde é feita uma pequena introdução ao estudo que se irá realizar. Após este sumário, foi feito um enquadramento do projeto onde se falou sobre a história da empresa, incluindo a sua missão, visão e valores com que a empresa se rege. Ainda neste subcapítulo foi descrito todos os produtos e serviços disponibilizados pela empresa aos seus clientes.

No terceiro subcapítulo foi feito um pequeno resumo do modelo de negócios que está em vigor na empresa, bem como os planos para dar continuidade ao bom trabalho realizado até ao momento. No quarto capítulo foi feito um enquadramento macroeconómico de Portugal, Zona Euro e no Mundo.

No subcapítulo cinco realizou-se uma análise do setor Programação Informática onde foi avaliado o número de empresas existentes, o seu escalão dimensional e ainda o seu comportamento ao longo dos anos.

No Capítulo seis foi feita uma análise concorrencial, onde foram encontrados quatro concorrentes diretos nacionais e três concorrentes internacionais. Neste capítulo foram analisados os dados financeiros dos concorrentes nacionais que foram retirados da plataforma SABI.

No último subcapítulo foi feita uma análise estratégica, onde realizei três análises distintas: Análise as 5 forças de Porter, análise PEST (Políticos, Económicos, Sociais e Tecnológicos) e análise SWOT (Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças)).

## **2.6. Redação de um Plano de Negócios**

Para esta atividade ajudei a escrever um dossier de avaliação em colaboração com outro colaborador da empresa. Este dossier tinha como objetivo a criação de um novo negócio de produtos feitos à base de Honeycomb. Foram-me dadas as seguintes tarefas: Enquadramento do Projeto; Enquadramento setorial; Análise Concorrencial; Análise de dados Financeiros dos Concorrentes e Análise Estratégica (Análise das 5 forcas de Porter, e Análise SWOT).

No que toca ao enquadramento setorial realizou-se uma análise do setor de fabricação de papel e cartão e de embalagens de papel e cartão onde foi avaliando o número de empresas existentes, o seu escalão dimensional e ainda o seu comportamento ao longo dos anos. Foi analisado também neste ponto o mercado de Honeycomb global.

Na análise concorrencial foram encontrados três concorrentes diretos nacionais e cinco concorrentes europeus. Neste capítulo foram analisados os dados financeiros dos concorrentes nacionais que foram retirados da plataforma SABI.

Em relação à análise estratégica, esta permitiu identificar os principais fatores que influenciam a competitividade da empresa, destacando uma rivalidade moderada no setor, o poder médio dos clientes e fornecedores, barreiras à entrada relativamente altas e uma ameaça média de produtos substitutos. Paralelamente, a análise SWOT evidenciou os pontos fortes da empresa, como a aposta na sustentabilidade e inovação, bem como as oportunidades de crescimento num mercado em transformação. Esta tarefa foi fundamental para compreender o posicionamento estratégico da empresa e apoiar a definição de ações que reforcem a sua competitividade e diferenciação no mercado.

## **2.7. Estudo de Mercado do Setor de Bem-Estar**

### **a) Objetivo**

Este estudo de mercado foi conduzido com o objetivo de avaliar a viabilidade da criação de um espaço dedicado a terapias térmicas, incluindo banhos de gelo, banhos turcos e saunas, destinado a promover bem-estar, recuperação física e relaxamento. O foco principal foi analisar a procura do mercado, a concorrência e as condições económicas e setoriais para fundamentar a decisão de investimento.

## **b) Metodologia**

O estudo baseou-se em:

- Análise macroeconómica (dados do banco de Portugal)
- Análise concorrencial (mapeamento de 20 concorrentes situados em Portugal Espanha, EUA e Asia)
- Análise Setorial (dados do subsetor de bem-estar físico e banhos de gelo)
- Análise Estratégica (SWOT, PEST e 5 Forças de Porter)
- Análise de potenciais fornecedores
- Análise de redes sociais

## **c) Contexto Macroeconómico e Setorial**

O setor do bem-estar físico tem beneficiado do atual contexto económico português, marcado por uma recuperação moderada e uma crescente valorização da saúde e qualidade de vida. Este ambiente favorável impulsionou a procura por serviços ligados ao bem-estar, como ginásios, terapias complementares e tratamentos regenerativos.

De acordo com dados do Banco de Portugal, o número de empresas no subsetor de atividades de bem-estar físico tem aumentado de forma constante, refletindo o dinamismo e atratividade do setor. Em 2023, existiam 562 empresas ativas, na maioria microempresas. Apesar disso, as empresas mais consolidadas (com mais de 20 anos) são responsáveis pela maior fatia do volume de negócios, evidenciando maior estabilidade e maturidade.

Após os efeitos negativos da pandemia, indicadores como a rentabilidade dos capitais próprios e o volume de negócios revelam sinais claros de recuperação. Ainda assim, a autonomia financeira permanece baixa, o que indica uma forte dependência de capital alheio.

Dentro deste setor, destaca-se o crescimento do mercado de banhos de gelo (terapia fria), amplamente adotado no desporto e bem-estar. Com benefícios reconhecidos na recuperação muscular, redução de inflamações e melhoria da saúde física e mental, esta prática está a ganhar espaço em ginásios, spas e centros de saúde. As projeções internacionais são bastante promissoras, apontando para um mercado global de mais de 10 mil milhões de euros até 2030.

Este crescimento reflete uma mudança nos hábitos de consumo, com maior procura por soluções naturais e eficazes. A tendência é de expansão e integração destes serviços em modelos de negócio já existentes no setor.

**d) Concorrentes**

Ao analisar o mercado nacional, é evidente que o segmento dos banhos de gelo encontra-se ainda numa fase embrionária, refletindo-se num número bastante reduzido de concorrentes. Apesar do aumento gradual da procura, a oferta permanece limitada e maioritariamente concentrada nos principais centros urbanos. Esta conjuntura revela-se como uma oportunidade estratégica para novas entradas no mercado, beneficiando de um mercado pouco saturado e de uma procura crescente por soluções de bem-estar inovadoras e não invasivas.



Neste capítulo é realizada uma breve revisão de literatura com o objetivo de enquadrar e clarificar os principais termos técnicos que serão utilizados ao longo do Estudo de Caso. Serão ainda abordados os incentivos públicos em Portugal, com especial destaque para o Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT), de forma a contextualizar a relevância e o enquadramento deste mecanismo no âmbito do projeto em análise.

### **3.1. Conceitos Introdutórios de Projetos de Investimento**

#### **3.1.1. Investimento**

O investimento consiste no uso de recursos no presente com o objetivo de alcançar recompensas futuras, embora sujeito a alguma incerteza. Dixit e Pindyck (1994), no livro *Investment under Uncertainty*, definem-no como a aplicação de recursos no presente em prol de vantagens futuras.

Silva e Queirós (2013) reforçam esta visão ao descrevê-lo como a troca da satisfação imediata por satisfações diferidas no tempo, ainda que incertas. De forma semelhante, Soares et al. (2015) referem-se ao investimento como um “sacrifício” presente que visa gerar benefícios futuros através da produção de bens ou da prestação de serviços.

Por fim, Bodie et al. (2013) sintetizam o conceito como o compromisso atual de recursos financeiros ou materiais, esperando um retorno superior no futuro.

#### **3.1.2. Projeto de Investimento**

Os projetos de investimento são ferramentas essenciais para o planeamento e a tomada de decisões relacionadas com a aplicação de recursos financeiros em ativos reais ou financeiros, visando a criação de valor económico, social ou financeiro, ou seja, “a opção de investir implica a existência de um projeto de investimento” (Megre, 2013, p.15).

Segundo Barros (2000), o investimento consiste na aplicação de fundos escassos para maximizar a riqueza empresarial, enquanto Megre (2013) destaca que a execução de projetos de investimento implica a utilização de recursos limitados, como mão de obra qualificada, poupanças ou energia, na expectativa de obter benefícios superiores aos custos envolvidos.

Neste contexto, projetos de investimento assumem-se como ferramentas que visam, não apenas o desenvolvimento de novos negócios, mas também à otimização de operações existentes, conforme apontado por Valencia, et al. (2020). Estes autores sublinham a

importância dos projetos para melhorar áreas como logística, segurança, saúde no trabalho e produção, de modo a atender às expectativas de clientes internos e externos.

Teixeira et al. (2017) reforçam esta visão ao descreverem projetos de investimento como a aplicação de fundos para gerar um excedente que compense adequadamente os custos iniciais, sendo o seu principal foco a criação de valor económico ou social. Adicionalmente, Kelly et al. (2008), referenciado por Teixeira et al (2017), associam os projetos à mudança e ao progresso organizacional ou social, alinhando-se com os objetivos estratégicos das organizações através da utilização estruturada e inovadora de recursos.

Segundo Zufar (2024) o conceito de projeto de investimento pode ser interpretado de duas formas. Por um lado, como uma atividade, sendo entendido como um evento que envolve a execução de um conjunto de ações destinadas à concretização de determinados objetivos. Por outro lado, como um sistema, abrangendo um conjunto de documentos organizacionais, legais, contabilísticos e financeiros indispensáveis à execução de determinadas ações ou à descrição dessas mesmas ações (Zufar, 2024).

### **3.1.3. Classificação de Projetos de Investimento**

Os projetos de investimento podem ser classificados com base na relação existente entre eles, podendo ser independentes ou apresentar algum grau de dependência, sendo que a dependência pode assumir diferentes formas, abrangendo situações de complementaridade, concorrência ou exclusividade mútua (Cebola, 2017).

Os projetos de investimentos produtivos, por sua vez, subdividem-se em quatro categorias principais: de substituição, de produtividade, de capacidade e de inovação (Silva & Queirós 2013). Já os investimentos obrigatórios derivam de requisitos legais ou acordos que devem ser cumpridos, enquanto os estratégicos visam fortalecer a posição da empresa no mercado, reduzir riscos ou melhorar a sua imagem institucional (Silva & Queirós 2013).

Relativamente à relação entre os projetos, os autores Dayananda et al. (2002) afirmam que os projetos de investimento podem ser classificados em três tipos projetos: independentes, mutuamente exclusivos e contingentes. Os projetos independentes são aqueles que podem ser avaliados separadamente, uma vez que a sua aceitação ou rejeição não afeta a viabilidade de outros projetos, desde que estejam disponíveis recursos suficientes (Dayananda et al, 2002). Os projetos mutuamente exclusivos envolvem decisões do tipo “ou”, em que a seleção de um

projeto exclui a implementação de outros, exigindo uma avaliação cuidadosa para determinar qual a opção que oferece a maior criação de riqueza (Dayananda et al, 2002). Os projetos contingentes, por outro lado, dependem da aceitação ou rejeição de outros projetos e podem ser complementares, em que o sucesso de um projeto melhora o outro, ou substitutos, em que o sucesso de um exige a rejeição do outro (Dayananda et al, 2002).

Além disso, os projetos podem ser analisados quanto à sua divisibilidade, distinguindo-se entre aqueles que exigem uma implementação integral, como obras de infraestrutura, e os que podem ser divididos em partes menores, como investimentos financeiros (Silva & Queirós 2013). Essa classificação facilita a seleção das melhores opções, considerando a disponibilidade de recursos e os objetivos estratégicos da organização (Silva & Queirós 2013).

#### **3.1.4. Ciclo de Vida de um Projeto de Investimento**

Qualquer projeto de investimento, independentemente da sua complexidade e da quantidade de trabalho necessárias para a sua implementação, passa por determinadas etapas no seu desenvolvimento, denominado ciclo de vida (Nikolaevna et al., 2019).

Este ciclo representa um conjunto integrado de fases que englobam todo o percurso do projeto, desde a concepção inicial da ideia até à sua plena execução (Menezes, 2012). A importância do ciclo de vida torna-se evidente, uma vez que o sucesso do projeto está diretamente ligado à eficácia com que o processo de gestão é estruturado e conduzido em cada uma dessas etapas (Nikolaevna et al., 2019).

De acordo com Rusyn (2016), o ciclo de vida de um projeto é composto por três fases principais: a fase de pré-investimento, a fase de investimento e a fase de exploração. A etapa de Pré-investimento envolve a definição dos objetivos e metas do projeto, bem como a análise da sua viabilidade financeira, que envolve estudos de mercado, avaliação de riscos e a criação de um plano de negócios (Nikolaevna et al., 2019). Segundo essas mesmas autoras, esta etapa é crucial para assegurar que o projeto seja financeiramente sustentável e que se alinhe com as metas estratégicas.

A etapa de investimento é crucial no progresso de um projeto de investimento, pois é neste estágio que se estabelecem as medidas necessárias para sua execução (Teixeira, 2015). É feita uma análise minuciosa dos estudos técnicos e financeiros elaborados anteriormente, com a finalidade de confirmar a viabilidade e ajustar as estratégias (Teixeira, 2015). Este processo

engloba ações como a preparação de cadernos de encargos, a abertura de concursos públicos, a celebração de contratos, a obtenção de licenças e a negociação de incentivos e apoios financeiros junto de entidades governamentais ou europeias (Teixeira, 2015). Nikolaevna et al. (2019) acrescentam que nesta fase é importante garantir que os recursos sejam utilizados de forma eficiente para atingir o pleno funcionamento do projeto.

Finalmente, a fase operacional abrange a execução das atividades planeadas, como a produção, vendas e prestação de serviços, garantindo a monitorização contínua do desempenho económico do projeto. A etapa termina com a liquidação do projeto, que pode incluir a venda de ativos ou o encerramento das operações (Nikolaevna et al. 2019).

### 3.2. Indicadores para a Avaliação de Projetos

#### 3.2.1. Valor Atual Líquido (VAL)

O Valor Atual Líquido (VAL) é uma das principais ferramentas de avaliação de investimentos.

Segundo os autores, Dai et al. (2002) um euro hoje vale mais do que um euro no futuro, pois os recursos disponíveis no presente podem ser investidos para gerar retornos positivos. Este conceito é traduzido no cálculo do valor atual (VA) dos fluxos de caixa futuros, atualizados por uma taxa que reflete o custo de oportunidade do capital, denominada taxa de atualização (Dai et al., 2002).

Wieloch, H. G. (2019) acrescenta que o VAL representa a diferença entre o valor atual dos fluxos das entradas (benefícios) e saídas (custos) de caixa ao longo do tempo, e pode ser descrito como a diferença entre as somas dos fluxos de entrada e saída de caixa atualizados.

Em termos mais práticos, é um método de cálculo do retorno do investimento, ou ROI, para um projeto ou despesa (Gallo, 2014). Esta autora acrescenta que ao analisar todo o dinheiro que se espera e se traduzirmos esse retorno em euros atuais, podemos decidir se o projeto vale a pena ou não.

A forma de cálculo é a seguinte:

*Equação 1: Fórmula do Valor Atual Líquido*

$$VAL = \sum_{t=0}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t}$$

FCF<sub>t</sub>: Free Cash Flows do período t

r: Taxa de atualização

t: Número de períodos.

n: Vida útil do projeto

Quanto à tomada de decisão, esta baseia-se no sinal do VAL. Um resultado positivo indica que o projeto acrescenta valor à empresa, ou seja, o investimento inicial será recuperado e será gerado um excedente; se o VAL for negativo, significa que o projeto vai destruir riqueza para a empresa, logo não deve ser aceite (Wieloch, 2019; Ong & Thum, 2013; Gallo, 2014). Caso o VAL tenha um valor nulo, é financeiramente indiferente aceitar ou não o projeto, dado que este não vai criar nem destruir riqueza para a empresa. Em casos de projetos mutuamente exclusivos, prioriza-se aquele com maior VAL (Wieloch, 2019), desde que tenham a mesma vida útil ou não sejam repetíveis.

Ong & Thum (2023) afirmam que o processo que leva à decisão de escolha entre projetos envolve três etapas: primeiro passo, calcular o valor atual de cada fluxo, de seguida, somá-los de forma a obter o VAL, e por fim comparar com o investimento inicial.

### 3.2.2. Taxa Interna De Rendibilidade (TIR)

A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) é um dos principais indicadores utilizados na análise de viabilidade de investimentos e projetos. Este indicador corresponde à taxa de atualização que faz com que o Valor Atual Líquido (VAL) de um projeto seja igual a zero, funcionando como um critério essencial para a tomada de decisões financeiras (Hartman & Schafrick, 2004).

*Equação 2: Fórmula da Taxa Interna de Rendibilidade*

$$\text{TIR: } \sum_{t=0}^n \frac{\text{FCF}_t}{(1 + \text{tir})^t} = 0$$

FCF<sub>t</sub>: Free Cash Flows do período t

TIR: Taxa interna de rendibilidade

t: Número de períodos.

n: Vida útil do projeto

A TIR pode ser interpretada como o custo de oportunidade máximo aceitável pelo investidor, assumindo que este se mantém constante ao longo de toda a vida útil do projeto (Dias & Benzinho, 2002). Caso a taxa de desconto utilizada for superior à TIR, o VAL torna-se negativo, o que faz com que o investimento não seja aconselhável (Dias & Benzinho, 2002). Assim, a regra de decisão é clara: um projeto deve ser aceite caso a TIR seja superior ao custo de oportunidade do capital, uma vez que indica que o retorno esperado será superior ao mínimo exigido pelos investidores (Dai et al., 2022). Em contrapartida, se a TIR for inferior ao custo do capital devemos rejeitar o projeto (Dias & Benzinho, 2002). Quando a TIR é igual a custo de oportunidade do capital, os fluxos de caixa do projeto só conseguem cobrir o investimento inicial e garantir o retorno mínimo esperado, sem proporcionar qualquer acréscimo de riqueza para os acionistas (Dias & Benzinho, 2002).

No entanto, é importante destacar que, na prática, o custo de capital pode variar ao longo do tempo. Nesses casos, a simples comparação entre TIR e uma taxa fixa pode ser inadequada, pois a TIR pode estar acima do custo de capital em alguns períodos e abaixo em outros. Por isso, a TIR deve ser utilizada com cautela, especialmente em contextos onde as taxas de desconto não são constantes.

### **3.2.3. Período de Recuperação do Capital Investido (Payback)**

O período de recuperação de capital, conhecido como Payback, mede o tempo necessário para que um investimento recupere o valor inicialmente investido (Ong & Thum, 2013). Quanto menor for esse período, maior será a rapidez com que o investidor consegue recuperar o seu capital, o que torna este método especialmente atrativo para projetos que exigem liquidez rápida (Brigham & Ehrhardt, 2005).

Apesar da sua simplicidade e ampla utilização, o Payback apresenta algumas limitações. Uma das principais desvantagens é o facto de não considerar os fluxos de caixa que ocorrem após o período de recuperação, o que pode levar a decisões inadequadas (Brigham & Ehrhardt, 2005). Um projeto que recupere o investimento rapidamente pode parecer mais vantajoso à primeira vista, mas pode não gerar riqueza significativa a longo prazo (Ong & Thum, 2013).

Para minimizar algumas dessas limitações, pode-se utilizar uma versão ajustada deste método, conhecida como Payback Atualizado (Brigham & Ehrhardt, 2005). Neste caso, os fluxos de caixa futuros são ajustados por uma taxa de atualização, permitindo uma análise mais

precisa do retorno real do investimento (Brigham & Ehrhardt, 2005). No entanto, mesmo com essa adaptação, o Payback deve ser complementado por outros indicadores financeiros, como o VAL, que fornecem uma visão mais abrangente sobre a rentabilidade e a viabilidade de um projeto (Dai et al., 2022).

Embora o método de Payback seja limitado no que diz respeito à avaliação da rentabilidade a longo prazo, continua a ser uma ferramenta útil, especialmente quando a decisão de investimento está condicionada por restrições de tempo ou necessidade de retorno rápido (Ong & Thum, 2013).

### **3.3. Sistemas de Incentivos ao Investimento de Empresas**

O Portugal 2030 é um programa que retrata o Acordo de Parceria entre Portugal e a Comissão Europeia, no qual estabelece os objetivos estratégicos para a aplicação, entre 2021 e 2027, da verba de 23 mil milhões de euros. Este montante é proveniente de cinco fundos europeus que suportam o Portugal 2030 - Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), Fundo de Coesão, Fundo Social Europeu Mais (FSE+), Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos, das Pescas e da Aquicultura (FEAMPA) e o Fundo de Transição Justa.

O Portugal 2030 baseia-se na Estratégia Portugal 2030, aprovada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 98/2020, de 13 de novembro. Esta estratégia está estruturada em quatro agendas temáticas principais, orientadas para o crescimento económico, o progresso social e o desenvolvimento territorial do país até 2030.

O programa Portugal 2030 é executado por meio de 12 programas distintos, abrangendo diferentes áreas de atuação. Entre eles, destacam-se quatro programas temáticos, focados em demografia, qualificações e inclusão; inovação e transição digital; ação climática e sustentabilidade; e o setor do mar. Além disso, há cinco programas regionais, correspondentes às NUTS II do território continental, dois programas dedicados às Regiões Autónomas e um programa voltado para assistência técnica. Complementando essa estrutura, Portugal também participa nos Programas de Cooperação Territorial Europeia.

Esses programas são implementados de forma integrada e coerente, garantindo o uso eficiente de todos os recursos disponíveis, em conformidade com princípios como simplificação, transparência, parceria, eficácia, eficiência e orientação para resultados.

O Portugal 2030 assenta em cinco objetivos estratégicos e um objetivo específico da União Europeia, sendo eles os seguintes:

**Portugal + Inteligente** – Investe em investigação, inovação e digitalização, incluindo conectividade, competitividade e internacionalização das empresas, especialização inteligente, transição industrial e empreendedorismo.

**Portugal + Conectado** – Reforça redes de transportes estratégicas, com foco na ferrovia, promovendo a mobilidade de pessoas e bens, qualificando os territórios e aumentando a sua atratividade e inserção nos mercados.

**Portugal + Próximo dos Cidadãos** – Apoia o desenvolvimento local e urbano sustentável, promovendo a coesão social e territorial, através de redes interligadas e centradas nas necessidades da população.

**Portugal + Verde** – Fomenta a transição ecológica, incorporando metas de descarbonização, eficiência energética, energias renováveis, economia circular e mobilidade sustentável.

**Portugal + Social** – Visa melhorar as qualificações da população, garantir igualdade no acesso à saúde, promover o emprego de qualidade e a inclusão social, alinhando-se com o Pilar Europeu dos Direitos Sociais.

**Portugal + Transição Justa** – Assegura que a transição para uma economia sustentável e neutra em carbono ocorre de forma equilibrada e inclusiva.

### **3.3.1. Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT)**

O SIBT do Norte 2030 surge como um instrumento essencial para concretizar os objetivos do Portugal 2030, canalizando fundos para projetos estratégicos que promovem a inovação, o emprego e o desenvolvimento sustentável da região Norte.

Assim, diversas empresas utilizam estes incentivos como fonte de financiamento para tornar viáveis os seus projetos. Para submeter candidaturas aos programas disponíveis, muitas recorrem a entidades especializadas que prestam apoio nesse processo. Contudo, e tendo em conta o projeto apresentado, será apenas realizado um enquadramento do SIBT.

O SIBT foi desenvolvido para apoiar micro e pequenas empresas, tanto na sua criação como na expansão e modernização das suas atividades. Esta iniciativa está alinhada com

estratégias territoriais específicas, promovendo a geração de emprego, o fortalecimento das economias locais e a sua resiliência.

Os apoios concedidos integram-se no Objetivo Específico 1.3 do FEDER, que visa reforçar o crescimento sustentável e a competitividade das PME, impulsionando a criação de emprego por meio de investimentos produtivos. Além disso, estão em consonância com o Fundo de Transição Justa (FTJ), cujo objetivo é apoiar as regiões e os cidadãos na adaptação às mudanças sociais, económicas e ambientais decorrentes da transição para uma economia de baixo carbono, em conformidade com as metas da União Europeia para 2030 e 2050.

São elegíveis operações destinadas à criação, ampliação e modernização de micro e pequenas empresas, contribuindo para o fortalecimento do tecido empresarial e o desenvolvimento sustentável das comunidades. Empresas de diversos setores podem candidatar-se, desde que os seus projetos estejam alinhados com as prioridades do programa. Dado o seu papel essencial no crescimento económico e na inovação, as Pequenas e Médias Empresas (PME) têm especial destaque nesta iniciativa. O apoio não se limita ao financiamento, incluindo também orientação técnica especializada, visando acelerar a competitividade e o crescimento empresarial.

O sistema prevê um financiamento a fundo perdido até 60% para operações enquadradas nos investimentos de base territorial. Caso sejam investimentos em territórios de baixa densidade o financiamento é de 60% e de 50% para os investimentos localizados nos restantes territórios.

As despesas consideradas elegíveis incluem ativos tangíveis, como aquisição de equipamentos, máquinas, custos de instalação e adaptação, bem como software necessário ao funcionamento do negócio. Também são contemplados ativos intangíveis, incluindo direitos, patentes, licenças e conhecimentos técnicos não protegidos por patente, além da transferência de tecnologia, como aquisição de software padrão ou desenvolvido especificamente para um propósito. Estudos e consultoria especializada, auditorias, diagnósticos, planos de *marketing*, serviços de arquitetura e engenharia essenciais à execução do projeto também fazem parte das despesas financiáveis. Custos relacionados com a participação em feiras e exposições internacionais, como aluguer de espaço e montagem de *stands*, assim como certificação de produtos, processos e serviços, e a conceção e registo de novas marcas, são igualmente abrangidos.

O Sistema de Incentivos de Base Territorial contribui ativamente para a resiliência das economias locais, fomentando o empreendedorismo, a inovação e a atualização tecnológica. Ao impulsionar a modernização das empresas, promove a diversificação económica, tornando as regiões mais sustentáveis e menos dependentes de setores específicos.

Além disso, ao incentivar o crescimento e a renovação das micro e pequenas empresas, o programa dinamiza o mercado de trabalho e prepara as comunidades para os desafios futuros, consolidando um ambiente empresarial mais competitivo e robusto. Através deste modelo de apoio, Portugal caminha para um futuro mais próspero, inovador e sustentável, garantindo que as empresas locais tenham as ferramentas necessárias para crescer e se adaptar a um mercado em constante transformação.



Este capítulo apresenta a análise de viabilidade económica e financeira de um projeto de investimento real, desenvolvido no âmbito do estágio na Macro Consulting. O projeto refere-se à expansão de uma clínica de medicina física e reabilitação, enquadrado no Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT). Serão analisadas as principais características do investimento, os indicadores financeiros e a elegibilidade aos critérios do SIBT.

#### **4.1 Enquadramento do Projeto de Investimento**

O projeto de investimento em análise tem como objetivo a concretização do projeto de expansão de uma empresa de prestação de serviços de medicina física e de reabilitação, localizada na região Norte de Portugal, especificamente na Área Metropolitana do Porto. Esta iniciativa surge com vista num futuro promissor. Com base nos números alcançados até ao momento, a empresa procura melhorar o seu espaço físico de atuação, através da atualização do equipamento utilizado na prestação dos tratamentos. A melhoria da qualidade dos equipamentos da empresa permite que os utentes sejam mais bem servidos, de forma mais eficaz e cómoda, o que não só contribui para a maximização do bem-estar dos utentes atuais, como também para a captação de novos utentes.

O investimento total estimado ascende a 201 884,77 €, englobando a aquisição de equipamentos de tratamentos, a implementação de um sistema integrado de gestão, obras de adaptação das instalações e ações de formação para os colaboradores. A execução do projeto está prevista para um período de 12 meses, com início no início do ano de 2025.

Este projeto enquadra-se na estratégia de crescimento da empresa, que visa o reforço da sua competitividade no mercado local, evidenciando a sua característica de líder de mercado nas especialidades que exerce, respondendo à crescente procura verificada. Pretende-se, então, cumprir este objetivo com o aumento do espaço físico e conseqüente aumento da oferta. Adicionalmente, está alinhado com os objetivos do sistema de incentivos de base territorial, uma vez que prevê a criação de postos de trabalho qualificados e a dinamização económica de uma região com desafios ao nível do desenvolvimento socioeconómico.

O promotor do investimento é uma PME da área da Medicina Física e de Reabilitação, com mais de 25 anos de atividade, aliando a formação e a especialização com a vasta experiência adquirida em âmbito do exercício de funções por parte dos recursos humanos presentes na empresa. A empresa garante a qualidade e eficiência no que respeita ao trabalho no terreno e à

aplicação daquilo que se designa como *core* da empresa, assim como no que respeita à gestão prudente do projeto.

O projeto está alinhado com a prioridade das ciências médicas e da saúde. Com esta expansão, a empresa está a promover a prestação de serviços de terapia e reabilitação da população. A prestação de serviços de saúde enquadra-se no domínio prioritário da ciência da vida e saúde, área que tem recebido maior atenção por parte da população que quer cada vez mais melhorar as suas condições de vida.

Neste contexto, a análise de viabilidade económica e financeira, bem como a avaliação da elegibilidade do projeto aos incentivos disponíveis no âmbito do Portugal 2030, torna-se essencial para fundamentar a decisão de investimento e maximizar as oportunidades de cofinanciamento público.

## **4.2. Características do Projeto**

O projeto de investimento em análise apresenta um conjunto de características técnicas e financeiras que refletem a sua natureza estratégica e o seu potencial de impacto económico e social na região onde será implementado.

### **4.2.1. Estrutura do Investimento**

O investimento previsto para a execução do projeto ascende a 201 884,77 euros, valor que contempla as diferentes categorias de despesa elegível necessárias à concretização das atividades planeadas. As despesas associadas a este projeto encontram-se discriminadas na Tabela 8.

Tabela 8: Despesas do Projeto em 2025 e 2026

<b>Despesa</b>	<b>Montante Previsto (€)</b>
Sistema VRV	26 955,03 €
Módulos de cacifos duplos com banco e prateleira	18 720 €
Kineo Multistation	20 553 €
Software de Gestão de Filas de Espera	7 272 €
Obras e Fachadas	21 972,32 €
Sustentabilidade	38 412,42 €
Formação em Inteligência Emocional	13 500 €
Implementação de Sistema de Controlo de Gestão em Power BI	10 000 €
Interactive Technology Wingsys	12 500 €
Plano de Marketing	3 000 €
Marketing e Publicidade (2025)	12 500 €
Marketing e Publicidade (2026)	12 500 €
Certificação de Despesas (2026)	4 000 €
<b>Total</b>	<b>201 884,77 €</b>

Fonte: Elaboração Própria

Importante referir que ao subtotal do investimento — 201 884,77 euros — será acrescida uma taxa fixa de 5% relativa aos custos indiretos da operação. Estes custos referem-se a despesas que, não estando diretamente relacionadas com a execução concreta da operação, são indispensáveis ao seu suporte administrativo e logístico, não sendo possível determinar com exatidão o montante a imputar diretamente a cada atividade. Esta taxa de 5% aplicada aos custos diretos corresponde a um valor de 10 094,24 euros.

Assim, o custo total elegível da operação é de 211 979,01 euros. Este valor será repartido ao longo do período de execução do projeto, sendo que o investimento previsto para o ano de 2025 é de 194 654,01 euros, e para o ano de 2026 é de 17 325 euros.

De notar ainda que 89% do investimento elegível está orientado para fatores dinâmicos de competitividade, refletindo o forte foco estratégico do projeto na promoção de inovação, eficiência e valor acrescentado no contexto da intervenção proposta.

As despesas previstas no âmbito do projeto contemplam um conjunto de investimentos estruturais e funcionais, orientados para a modernização e a melhoria da eficiência organizacional. Em primeiro lugar, será efetuada a modernização dos equipamentos básicos de reabilitação, garantindo maior qualidade e precisão nos serviços prestados, bem como maior

conforto e segurança para os utentes. Paralelamente, está prevista a remodelação das instalações afetas aos colaboradores, nomeadamente os balneários, com o objetivo de promover condições de trabalho mais adequadas, higiénicas e motivadoras.

Adicionalmente, o projeto prevê a implementação de medidas que visam a otimização da gestão de clientes, recorrendo a soluções digitais e automatizadas que permitirão uma maior eficácia nos processos de marcação, acompanhamento e comunicação. No domínio da sustentabilidade e eficiência energética, destaca-se ainda o investimento na instalação de painéis solares fotovoltaicos, permitindo uma redução significativa nos custos operacionais com energia elétrica e contribuindo para a redução da pegada ambiental da organização.

#### **4.2.2. Fontes de Financiamento**

Este montante será financiado através de recursos próprios da empresa e da candidatura ao sistema de incentivos de base territorial, no âmbito do programa Portugal 2030.

### 4.3. Avaliação do Projeto de Investimento

#### 4.3.1. Demonstração dos Resultados

Tabela 9: Demonstração dos Resultados após Investimento

<b>DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>	<b>2031</b>
<b>RENDIMENTOS E GASTOS</b>							
Vendas e serviços prestados	2 145 781	2 295 985	2 433 744	2 555 432	2 683 203	2 790 531	2 874 247
Subsídios à exploração							
Ganhos/perdas imputados de subsid., associadas e empreend. conjuntos							
Variação nos inventários da produção							
Trabalhos para a própria entidade							
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas							
Fornecimentos e serviços externos	-815 397	-872 474	-924 823	-971 064	-1 019 617	-1 060 402	-1 092 214
Gastos com o pessoal	-1 180 813	-1 204 429	-1 228 518	-1 253 088	-1 278 150	-1 303 713	-1 329 787
Ajustamentos de inventários (perdas/reversões)							
Imparidade (perdas/reversões)							
Provisões (aumentos/reduções)							
Imparidade de invest. não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)							
Aumentos/reduções de justo valor							
Outros rendimentos							
Outros gastos							
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>149 571</b>	<b>219 082</b>	<b>280 404</b>	<b>331 280</b>	<b>385 436</b>	<b>426 417</b>	<b>452 246</b>
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	-64 821	-64 821	-64 821	-64 821			
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)							
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>84 750</b>	<b>154 261</b>	<b>215 583</b>	<b>266 458</b>	<b>385 436</b>	<b>426 417</b>	<b>452 246</b>
Juros e rendimentos similares obtidos							
Juros e gastos similares suportados							
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>84 750</b>	<b>154 261</b>	<b>215 583</b>	<b>266 458</b>	<b>385 436</b>	<b>426 417</b>	<b>452 246</b>
Imposto sobre o rendimento do período	-17 797	-32 395	-45 272	-55 956	-80 942	-89 548	-94 972
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>66 952</b>	<b>121 866</b>	<b>170 310</b>	<b>210 502</b>	<b>304 495</b>	<b>336 869</b>	<b>357 275</b>

Fonte: Elaboração Própria

No que diz respeito aos valores do volume de negócios, estes foram estimados tendo em conta os dados históricos fornecidos pela empresa. Para o apuramento do valor da rubrica de Vendas e Serviços Prestados foi utilizado as seguintes taxas de crescimento. A partir de 2028 apenas foi considerada a taxa de inflação:

*Tabela 10: Taxa de crescimento previstas por ano*

	<b>Taxa de crescimento das Vendas</b>
<b>2025</b>	8%
<b>2026</b>	7%
<b>2027</b>	6%
<b>2028</b>	5%
<b>2029</b>	5%
<b>2030</b>	4%
<b>2031</b>	3%

*Fonte: Elaboração Própria*

No que toca à rubrica de Gastos com o pessoal, no primeiro ano de projeto, foi considerado os gastos já verificados pela entidade nos anos anteriores, bem como o acréscimo no número de colaboradores, de modo a dar resposta ao aumento na afluência derivada da expansão. Já os anos seguintes foi tido em conta uma inflação de 2% anual. Deste modo, a tabela 11 mostra a taxa de crescimento prevista:

*Tabela 11: Taxa de crescimento previstas por ano*

	<b>Taxa de crescimento dos Gastos com o Pessoal</b>
<b>2025</b>	12%
<b>2026</b>	2%
<b>2027</b>	2%
<b>2028</b>	2%
<b>2029</b>	2%
<b>2030</b>	2%
<b>2031</b>	2%

*Fonte: Elaboração Própria*

#### 4.3.2. Balanço

Tabela 12: Ativo previdencial após Investimento

<b>BALANÇO</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>2030</b>	<b>2031</b>
<b>ATIVO</b>							
<b>Ativo não corrente</b>							
Ativos fixos tangíveis	267 264	202 442	137 621	72 800	72 800	72 800	72 800
Ativos intangíveis	8 484	8 484	8 484	8 484	8 484	8 484	8 484
Ativos biológicos							
Propriedades de Investimento							
Participações financeiras							
Acionistas/sócios							
Outros ativos financeiros							
Investimentos financeiros							
Créditos e outros ativos não correntes							
<b>Total do ativo não corrente</b>	<b>275 748</b>	<b>210 926</b>	<b>146 105</b>	<b>81 284</b>	<b>81 284</b>	<b>81 284</b>	<b>81 284</b>
<b>Ativo corrente</b>							
Inventários Produtos							
Inventários Matérias							
Clientes	536 445	573 996	608 436	638 858	670 801	697 633	718 562
Adiantamentos a fornecedores							
Estado e outros entes públicos	20 838	22 297	23 634	24 816	26 057	27 099	27 912
Acionistas/sócios							
Outras contas a receber							
Capital suscrito e não realizado							
Diferimentos							
Ativos financeiros detidos para negociação							
Outros ativos financeiros							
Outros ativos correntes	250 000	450 000	600 000	750 000	850 000	1 000 000	1 250 000
Caixa e outros depósitos bancários	274 380	237 859	285 919	378 270	549 321	707 569	791 616
<b>Total do ativo corrente</b>	<b>1 081 663</b>	<b>1 284 152</b>	<b>1 517 989</b>	<b>1 791 944</b>	<b>2 096 179</b>	<b>2 432 301</b>	<b>2 788 090</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>1 357 411</b>	<b>1 495 078</b>	<b>1 664 094</b>	<b>1 873 228</b>	<b>2 177 463</b>	<b>2 513 585</b>	<b>2 869 373</b>

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 13: Capital Próprio e Passivo previdencial após Investimento

CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO							
<b>Capital próprio</b>							
Capital subscrito	54 880	54 880	54 880	54 880	54 880	54 880	54 880
Ações (quotas) próprias							
Outros instrumentos de capital próprio	194 654	211 979	211 979	211 979	211 979	211 979	211 979
Prêmios de emissão							
Reservas legais	19 897	19 897	19 897	19 897	19 897	19 897	19 897
Outras reservas	140 895	140 895	140 895	140 895	140 895	140 895	140 895
Resultados transitados	691 330	758 282	880 148	1 050 458	1 260 960	1 565 455	1 902 324
Ajustamentos em ativos financeiros							
Excedentes de revalorização							
Outras variações no capital próprio							
Resultado líquido do período	66 952	121 866	170 310	210 502	304 495	336 869	357 275
Interesses minoritários							
<b>Total do capital próprio</b>	<b>1 168 608</b>	<b>1 307 798</b>	<b>1 478 109</b>	<b>1 688 611</b>	<b>1 993 105</b>	<b>2 329 975</b>	<b>2 687 249</b>
<b>Passivo</b>							
<b>Passivo não corrente</b>							
Provisões							
Acionistas/sócios							
Financiamentos obtidos							
Responsabilidades por benefícios pós-emprego							
Passivos por impostos diferidos							
Outras dívidas a pagar							
<b>Total do ativo não corrente</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Passivo corrente</b>							
Fornecedores	67 950	72 706	77 069	80 922	84 968	88 367	91 018
Adiantamentos de clientes							
Estado e outros entes públicos	25 527	28 780	31 702	34 202	36 845	38 954	40 446
Acionistas/sócios							
Financiamentos obtidos							
Diferimentos	95 327	85 794	77 215	69 493	62 544	56 290	50 661
Outros passivos financeiros							
Passivos não correntes detidos para venda							
Outros passivos correntes							
<b>Total do passivo corrente</b>	<b>188 804</b>	<b>187 280</b>	<b>185 985</b>	<b>184 617</b>	<b>184 357</b>	<b>183 610</b>	<b>182 124</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>188 804</b>	<b>187 280</b>	<b>185 985</b>	<b>184 617</b>	<b>184 357</b>	<b>183 610</b>	<b>182 124</b>
<b>Total do capital próprio e do passivo</b>	<b>1 357 411</b>	<b>1 495 078</b>	<b>1 664 094</b>	<b>1 873 228</b>	<b>2 177 463</b>	<b>2 513 585</b>	<b>2 869 373</b>

Fonte: Elaboração Própria

Quanto ao Balanço, é de referir que os Ativos Fixos Intangíveis da empresa contemplam o investimento realizado, referente à aquisição de equipamento básico à atividade da empresa. Face ao modelo de negócios em concreto, consideramos um Prazo Médio de Recebimento de 30 dias, uma vez que é necessário ter em conta as pessoas que recorrem a estes serviços através de, por exemplo, seguros de saúde, onde o pagamento é realizado posteriormente.

No que diz respeito ao Passivo da empresa, a principal rubrica é os diferimentos, seguindo-se a rubrica de Fornecedores onde foi considerado um prazo médio de 30 dias

Quanto à rubrica de Estado e outros entes públicos, onde está contemplado o IVA a pagar pelas vendas realizadas e dos gastos com pessoal verificados.

Já no que diz respeito ao capital próprio, o capital social da entidade ascende os 54 879,79€. A rubrica de Outros instrumentos de capital próprio aumentou com a introdução do SIBT, uma vez que está estipulado o projeto ser financiado por capital próprio e fundos públicos.

#### 4.3.3. Indicadores Económicos e Financeiros

No âmbito da análise económico-financeira do projeto de investimento, serão analisados dois indicadores: Rentabilidade dos capitais próprios (RCP) e a Autonomia financeira (AF). Os valores previsionais destes indicadores são apresentados na tabela 14.

Tabela 14: Indicadores económicos e financeiros

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Rendibilidade dos Capitais Próprios</b>	5%	6%	9%	12%	12%	15%	14%	13%
<b>Autonomia Financeira</b>	82%	86%	87%	89%	90%	92%	93%	94%

Fonte: Elaboração Própria

A Rentabilidade dos Capitais Próprios obtém-se a partir do quociente entre o resultado líquido do período e os capitais próprios. Este indicador mede a rentabilidade dos capitais próprios, ou seja, os capitais permanentes colocados à disposição da empresa pelos seus acionistas (capital social + prémios + reservas).

No ano anterior ao projeto, a empresa apresenta uma RCP de 5%, o que significa que, em cada 100 € de capital próprio, os acionistas têm direito a receber 5 € de dividendos. No primeiro ano de projeto é previsto que exista um aumento de apenas 1%. Nos anos seguintes, espera-se que continue a crescer, atingindo o pico em 2029 com uma RCP de 15%. Os valores

obtidos mostram uma evolução crescente, o que evidencia a melhoria da capacidade da empresa em gerar retorno para os seus acionistas ao longo dos anos. Este crescimento contínuo indica uma melhoria significativa na capacidade da empresa em gerar retorno para os seus acionistas, o que se traduz numa utilização eficiente do capital próprio investido no projeto.

A autonomia financeira é uma medida que indica a proporção dos ativos de uma empresa ou setor que são financiados por recursos próprios. É calculada através da comparação do capital próprio, que inclui o capital social, as reservas, os resultados acumulados e o lucro líquido do período, com o total de ativos. Em suma, a autonomia financeira expressa a capacidade de uma empresa fazer face aos seus compromissos financeiros com capitais próprios, ou seja, financiar-se internamente, sem depender exclusivamente de recursos externos, como empréstimos ou financiamentos. Quanto maior o índice de autonomia financeira, maior a proporção dos ativos financiados por recursos próprios, o que pode indicar uma maior estabilidade financeira e uma menor dependência de terceiros para obtenção de capital.

Este indicador mostra também uma evolução favorável: antes do início do projeto de investimento, a empresa tinha uma autonomia financeira bastante positiva de 82%. Prevê-se que este indicador continue a aumentar nos anos de vida analisados. Espera-se que, até 2031, alcance os 94%, atingindo assim níveis de solidez financeira que reforçam a sua sustentabilidade a longo prazo.

Em suma, a tendência ascendente de ambos os indicadores comprovam não só a viabilidade do projeto, como também a sua capacidade de gerar valor de forma sustentada, assegurando simultaneamente uma estrutura de financiamento sólida e equilibrada.

#### **4.4. Avaliação do Projeto**

A análise da viabilidade económica e financeira do projeto constitui uma etapa crucial para aferir a sua sustentabilidade e atratividade, sobretudo no contexto de uma candidatura a incentivos públicos. Para tal, procedeu-se ao cálculo de indicadores financeiros fundamentais com base na projeção de fluxos de caixa e outros elementos económicos associados à execução do investimento.

#### 4.4.1. Taxa de Atualização

$$r_{cp} = R_f + B_u(R_m - R_f) = 2,5\% + 0,54 * 5,93\% = 5,7\%$$

R<sub>f</sub>: Taxa isenta de risco

B<sub>u</sub>: Beta da empresa

R<sub>m</sub>-R<sub>f</sub>: Prémio de Risco do Mercado

O custo do capital próprio é de 5,7%, uma vez que, o projeto vai ser financiado por capitais próprios esta vai ser a nossa taxa de atualização.

#### 4.4.2. Free Cash Flow to Firm (FCFF)

Tendo em consideração as projeções financeiras desenvolvidas com base nos dados históricos referentes ao período de 2022 a 2024, foi realizada a análise dos *free cash-flows*, tendo como ponto de partida o *cash-flow* operacional da empresa.

A análise dos dados permite constatar que, embora no primeiro ano (2025) o *free cash-flow* seja negativo em 183 345€, este reflete o impacto do investimento inicial bem como a variação do fundo de maneió. Os anos seguintes evidenciam uma evolução positiva e consistente. Os valores previstos demonstram uma trajetória positiva como podemos ver na tabela 15.

Tabela 15: Free Cash-Flows previstos (em euros)

Indicadores	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Cash-Flow Operacional	8 841	154 792	233 397	301 314	362 592	440 340	523 651
(-) Investimento em Capital Fixo	-185 385	-16 500	-	-	-	-	-
(-) Variações das Necessidades de Fundo de Maneiό	-6 801	-10 268	-8 315	-7 188	-6 924	-8 226	-8 814
<b>Free Cash-Flows</b>	<b>-183 345</b>	<b>128 024</b>	<b>225 082</b>	<b>294 126</b>	<b>355 668</b>	<b>432 114</b>	<b>514 838</b>

Fonte: Elaboração Própria

Esta evolução está associada ao aumento contínuo do volume de negócios, impulsionado pela expansão da atividade, bem como pela estabilidade da estrutura de custos e pela ausência de novos investimentos em capital fixo a partir de 2026. No que diz respeito ao investimento em capital fixo, este engloba o montante referente à aquisição de ativos produtivos.

A manutenção de *free cash-flows* positivos e em crescimento confirma que o projeto reúne condições de sustentabilidade financeira, o que garante a criação de valor suficiente para suportar a remuneração dos investidores e justificar a decisão de investimento.

#### **4.4.3. Indicadores para a Avaliação de Projetos**

Para efeitos de apuramento dos valores, dos seguintes indicadores, procedeu-se à segregação entre os resultados atribuíveis exclusivamente ao projeto de investimento e os resultados já previamente existentes na empresa, com o intuito de isolar e quantificar o impacto económico e financeiro gerado unicamente pelo novo projeto.

##### **4.4.3.1. Valor Atual Líquido**

$$\text{VAL} = -179\,426 + 42\,559 + 96\,321 + 123\,162 + 145\,555 + 160\,382 + 164\,55 = \mathbf{553\,121}$$

O somatório dos *cash-flows* atualizados resultou num VAL positivo, de 553 121, o que significa que o projeto vai gerar fluxos superiores ao investimento inicial contribuindo assim para o aumento da riqueza da empresa. Este resultado revela que o projeto é rentável e que a sua implementação acrescenta valor económico, justificando a sua execução do ponto de vista financeiro.

##### **4.4.3.2. Taxa Interna de Rendibilidade**

A Taxa Interna de Rendibilidade é a taxa de atualização que faz com que o Valor Atual Líquido de um projeto seja igual a zero. É, por isso, a taxa a que são rentabilizados os capitais que permanecem no projeto.

A TIR apurada para o projeto é de 56%.

Assim, o projeto mostra-se viável, uma vez que permite recuperar o capital investido de forma rápida e ainda proporciona um retorno muito superior ao custo de capital.

##### **4.4.3.4. Payback**

O período de recuperação do capital indica o tempo necessário para recuperar o capital investido, atingindo-se quando os *cash-flows* acumulados atingem valores positivos. Neste projeto, isto acontece no fim do quarto mês do terceiro ano do projeto.

#### 4.5. Avaliação de Elegibilidade e Pontuação nos Critérios do SIBT

A candidatura ao Sistema de Incentivos de Base Territorial – Área Metropolitana do Porto (SIBT - AMP), no âmbito do aviso NORTE 2030-2024-48, foi avaliada com base num conjunto de critérios qualitativos e quantitativos definidos no próprio aviso. Estes critérios visam garantir que os projetos apoiados contribuem efetivamente para o desenvolvimento económico local, o aumento do valor acrescentado das atividades empresariais e a promoção da sustentabilidade do emprego.

Segundo o regulamento, apenas são elegíveis e selecionadas para apoio as candidaturas que obtenham um Mérito de Projeto (MP) igual ou superior a 3 pontos. As candidaturas são depois hierarquizadas por ordem decrescente da pontuação obtida.

##### 4.5.1. Critérios de Avaliação

Os critérios estão divididos em dois grandes grupos:

A – Mais-valia socioeconómica e ambiental do projeto

B – Eficácia e eficiência do projeto

Cada subcritério é pontuado numa escala de 1 a 5 pontos, com fundamentação obrigatória. A candidatura obteve as seguintes pontuações:

*Tabela 16: Critério A1 - Promoção da Eficiência Económica e da Competitividade da Economia*

Subcritério	Descrição	Pontuação obtida	Fundamentação
Relevância setorial do projeto	Avalia o contributo do aumento do volume de negócios para a performance sectorial global	5 pontos	O volume de negócios apresenta uma variação positiva de aproximadamente 22,49% entre o ano pré projeto (2024) e o ano pós-projeto (2027), superando os 10%, o que permite a atribuição de 5 pontos no parâmetro
Contributo para a geração de valor	Mede o aumento esperado da produtividade (VAB) por unidade produzida	1 pontos	A variação da taxa de VAB entre o ano pré projeto (2024) e o ano pós-projeto (2027) é de 0,69 pontos percentuais, o que corresponde a uma evolução inferior a 3 p.p., enquadrando-se assim na atribuição de 1 ponto para o parâmetro

Subcritério	Descrição	Pontuação obtida	Fundamentação
Sustentabilidade do emprego	Avalia a manutenção de contratos sem termo no pós-projeto	5 pontos	A Fisiomato compromete-se a manter todos os contratos por tempo indeterminado existentes

Fonte: Elaboração própria

Tabela 17: Critério A2 - Promoção da Competitividade e Coesão Regional

Subcritério	Descrição	Pontuação	Fundamentação
Coesão Regional	Avalia em que medida o projeto contribui para a coesão regional e está alinhado com políticas territoriais, setoriais e horizontais relevantes	3 pontos	O projeto apresenta um contributo elevado para a coesão regional, ao alinhar-se com políticas territoriais e setoriais e incorporar medidas de sustentabilidade ambiental, como a instalação de painéis solares para autoconsumo. Esta aposta em energia renovável demonstra o compromisso da empresa com a redução do impacto ambiental, enquanto promove o desenvolvimento económico e social na Área Metropolitana do Porto, justificando a atribuição da pontuação máxima.
Alinhamento com as prioridades e domínios prioritários	O critério avalia o contributo do projeto para a competitividade regional, verificando o seu alinhamento com os domínios prioritários	5 pontos	O projeto apresenta um forte enquadramento na Estratégia de Especialização Inteligente da Região do Norte 2021-2027, ao alinhar-se com o domínio prioritário das ciências médicas e da saúde. Localizado na Área Metropolitana do Porto, região com elevado perfil de especialização nesta área, o projeto contribui para a melhoria da qualidade de vida da população através da prestação de serviços de terapia e reabilitação, reforçando assim a competitividade regional e justificando a pontuação máxima atribuída.
Contributo para os indicadores de realização e de resultado	Avalia a criação de novos postos de trabalho	5 pontos	O projeto apresenta um contributo elevado para os indicadores do Programa, prevendo a criação de dois postos de trabalho em regime de tempo inteiro, mantidos por pelo menos 12 meses após o investimento. Este reforço da equipa não só garante a eficiência dos serviços, como contribui para a coesão económica e social da região, demonstrando o impacto duradouro e estratégico do investimento.

Fonte: Elaboração própria

Tabela 18: Critério B1 - Qualidade do Projeto

Subcritério	Descrição	Pontuação	Fundamentação
Coerência e adequação do projeto e do plano de trabalhos	Clareza e coerência na descrição dos objetivos, necessidades e impacto	5 pontos	A candidatura demonstra elevada coerência, com um plano de trabalhos claro e alinhado às necessidades da empresa, focado na expansão física, modernização dos equipamentos e melhoria dos serviços e condições de trabalho para aumentar a competitividade.
Grau de inovação	O grau de inovação das ações e investimentos previstos no projeto por via, nomeadamente, de investimentos em fatores dinâmicos/imateriais de competitividade.	5 pontos	O Projeto apresenta um Investimento em fatores Dinâmicos de Competitividade sobre o Elegível de 89%

Fonte: Elaboração própria

Tabela 19: Critério B2 - Capacidade de gestão e implementação da operação

Descrição	Pontuação	Fundamentação
Grau de preparação técnica e financeira para a execução	3 pontos	Os meios Libertos Líquidos representam 44% do investimento elegível

Fonte: Elaboração própria

A pontuação elevada obtida reflete a qualidade do projeto de investimento, tanto na sua componente técnica como estratégica. Destacam-se os seguintes fatores como determinantes para essa avaliação positiva:

- A pertinência da área de intervenção, ligada à saúde e reabilitação, com forte impacto social.
- O contributo direto para o aumento da capacidade instalada, respondendo à escassez de oferta no setor na região de Matosinhos.
- O compromisso com a manutenção de empregos e com a criação de novos postos de trabalho qualificados.

- A adoção de práticas sustentáveis, como a instalação de painéis solares, em linha com os objetivos da transição energética.

Esta candidatura constitui, assim, um exemplo de alinhamento entre as necessidades reais da comunidade local e os objetivos estratégicos do programa de incentivos, justificando plenamente a sua aprovação.

## Capítulo 5 – Conclusão

---

O presente relatório de estágio teve em conta o trabalho realizado ao longo do estágio curricular na Macro Consulting, com a duração de cinco meses. O foco principal foi avaliar a viabilidade de um projeto de investimento, no âmbito do Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT).

Durante a realização deste relatório foram tidos em consideração os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de mestrado, bem como, os conhecimentos adquiridos durante o estágio.

No primeiro capítulo do relatório, foi realizada uma caracterização da entidade de acolhimento, a Macro Consulting, onde destaquei os marcos que fizeram ser a empresa que é hoje, a sua missão, visão e valores, bem como as suas principais áreas de atuação.

No segundo capítulo descrevi as atividades desenvolvidas ao longo do estágio curricular, que abrangeram diversas tarefas, tais como a elaboração de planos de negócio, estudos de mercado, candidaturas a incentivos, construção de uma base de dados e análises estratégicas. Esta diversidade de projetos permitiu o contacto com realidades empresariais distintas, permitiu o desenvolvimento de competências técnicas e analíticas fundamentais para a prática profissional.

O terceiro capítulo consistiu numa revisão da literatura centrada nos conceitos teóricos essenciais à compreensão de projetos de investimento. Foram abordadas as definições, classificações e o ciclo de vida dos projetos, bem como os principais indicadores financeiros utilizados na sua avaliação – VAL, TIR e Payback – e ainda os sistemas de incentivos públicos, com destaque para o SIBT no âmbito do Portugal 2030.

O quarto capítulo centrou-se na análise detalhada de um projeto de investimento na área da saúde, nomeadamente na expansão de uma clínica de medicina física e reabilitação. Através da aplicação de indicadores financeiros como o VAL, a TIR, o Payback, e da projeção de Free Cash-Flows, concluiu-se que o projeto é financeiramente viável, com capacidade de gerar valor económico sustentado no tempo. Para além disso, a análise de elegibilidade ao sistema de incentivos permitiu aferir que o projeto se enquadra plenamente nos objetivos do SIBT, tendo obtido uma pontuação elevada em critérios de mérito técnico e impacto regional.

Em suma, este relatório reflete a articulação entre os conhecimentos académicos adquiridos e a experiência prática em contexto empresarial, demonstrando a relevância dos instrumentos de análise económico-financeira no apoio à tomada de decisão. A realização deste

estágio permitiu consolidar competências técnicas, estratégicas e analíticas, essenciais à prática profissional na área da contabilidade e finanças, contribuindo de forma significativa para a formação integral enquanto futura profissional do setor.

## Referências Bibliográficas

---

- Barros, C. (2000). *Decisões de investimento e financiamento de projetos*. Lisboa: Edições Sílabo
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. (2013). Ebook: *Essentials of investments*: Global edition. McGraw Hill.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2005). In *Financial Management* (11th, International Student ed., p. 373). South-Western Cengage Learning.
- Cebola, A. (2017). *Projetos de investimento de pequenas e medias empresas - Elaboração e análise*. (2ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo
- Dai, H., Li, N., Wang, Y., & Zhao, X. (2022, March 26). *The analysis of three main investment criteria: NPV IRR and Payback Period*. *Advances in Economics, Business and Management Research*; Atlantis Press. (pp. 185-189). <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220307.028>
- Dayananda, D., Irons, R., Harrison, S. Herbohn, J. e Rowland, P. (2002). *Capital budgeting financial appraisal of investment projects*. Cambridge University Press, 344.
- Dias, J. C., & Benzinho, J. M. (2002). *Critérios alternativos à taxa interna de rentabilidade*. <https://www.researchgate.net/publication/234153736>
- Dixit, A. K., & Pindyck, R. S. (1994). *Investment under uncertainty*. Princeton university press.
- Gallo, A. (2014). *A refresher on net present value*. *Harvard Business Review*, 19, 1-6.
- Hartman, J. C., & Schafrick, I. C. (2004). *The relevant internal rate of return*. *The Engineering Economist*, 49(2), 139–158. <https://doi.org/10.1080/00137910490453419>
- Megre, L. (2013). *Análise de projetos de investimento - Uma perspectiva económica*. 2ª Edição, Edições Sílabo.
- Menezes, H. C. (2003). *Princípios de gestão financeira*. (9a ed). Edição, Editorial Presença.
- Nikolaevna, S. N., Elina, K., & Kangwa, C. (2019). *The life cycle of investment project*. Ewa Kowalczyk, 24.
- Ong, T. S., & Thum, C. H. (2013). *Net present value and payback period for building integrated photovoltaic projects in Malaysia*. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*.
- Rusyn, R. (2016). *Investment projects: Essence and classification*. *University Economic Bulletin*, (31/1), 177-183. Retirado de <https://economic-bulletin.com/index.php/journal/article/view/275>

- Silva, E. e Queirós, M. (2013). *Análise de investimentos em ativos reais – Análise de risco e incerteza*. Porto, Vida Económica
- Soares, I., Moreira, J., Pinho, C. e Couto, J. (2015). *Decisões de investimento - Análise financeira de projetos* (4a ed., revista e corrigida) Lisboa: Edições Silabo
- Teixeira, C.D. (2015). *Avaliação de projetos de investimento público: estudo de caso no setor dos resíduos urbanos em Portugal*. Tese de Doutoramento, Instituto Universitário de Lisboa, Portugal. Acedido a 12 de dezembro de 2024 em <http://hdl.handle.net/10071/10872>
- Teixeira, C. D., Pereira, L. F., & Teixeira, C. B. (2017). *Projetos de investimento público em Portugal: lições e perspectivas*. Revista De Gestão Dos Países De Língua Portuguesa, 16(2), 4–22. Acedido a 8 de dezembro de 2024, em <https://doi.org/10.12660/rgplp.v16n2.2017.78379>
- Valencia, W. A., Chávez, O. C.M., & Carhuancho, M. G. M. (2020). *Investment projects: Definition from the process perspective*. Cuadernos de Administración (Universidad del Valle), 36(66), 161-171. Acedido a 7 de dezembro de 2024, em <https://doi.org/10.25100/cdea.v36i66.7221>
- Wieloch, H. G. (2019). *Project Net Present Value Estimation under Uncertainty*. Central European Journal of Operations Research, 27(1), 179–197. Springer. <https://doi.org/10.1007/s10100-017-0500-0>
- Xurramov Zufar. (2024). *Socio-economic nature and importance of investment projects*. International journal of social science & interdisciplinary research ISSN: 2277-3630 Impact Factor: 8.036, 13(11), 17–21. Retirado de <https://gejournal.net/index.php/IJSSIR/article/view/250>

## Apêndice

---

Apêndice. I: Demonstração de Resultados do Estudo da viabilidade económica de uma nova empresa

Rendimentos e Gastos	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Vendas e serviços prestados	298 250	447 375	648 694	908 171	1 226 031	1 593 841	1 992 301	2 390 761	2 749 375	3 161 781	3 636 048
Subsídios à exploração											
Ganhos/perdas imputados de subsid., associadas e empreend. conjuntos											
Varição nos inventários da produção											
Trabalhos para a própria entidade											
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	-199 050	-298 575	-432 934	-606 107	-818 245	-1 063 718	-1 329 648	-1 595 577	-1 834 914	-2 110 151	-2 426 674
Fornecimentos e serviços externos	-30 780	-32 011	-33 292	-34 290	-35 319	-36 025	-36 746	-37 481	-38 231	-38 995	-39 775
Gastos com o pessoal	-78 333	-81 466	-84 725	-87 267	-89 885	-91 682	-93 516	-95 386	-97 294	-99 240	-101 225
Ajustamentos de inventários (perdas/reversões)											
Imparidade (perdas/reversões)											
Provisões (aumentos/reduções)											
Imparidade de invest. não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)											
Aumentos/reduções de justo valor											
Outros rendimentos											
Outros gastos											
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>-9 913</b>	<b>35 322</b>	<b>97 743</b>	<b>180 507</b>	<b>282 583</b>	<b>402 414</b>	<b>532 391</b>	<b>662 316</b>	<b>778 936</b>	<b>913 395</b>	<b>1 068 375</b>
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	-19 491	-17 054	-14 922	-13 057	-11 425	-9 997	-8 747	-7 654	-6 697	-5 860	-5 127
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)											
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>-29 404</b>	<b>52 377</b>	<b>112 666</b>	<b>193 564</b>	<b>294 008</b>	<b>412 411</b>	<b>541 138</b>	<b>669 970</b>	<b>785 633</b>	<b>919 255</b>	<b>1 073 502</b>
Juros e rendimentos similares obtidos											
Juros e gastos similares suportados	-11 328	-11 328	-11 328	-10 195	-9 062	-7 930	-6 797	-5 664	-4 531	-3 398	-2 266
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>-40 732</b>	<b>41 049</b>	<b>101 338</b>	<b>183 369</b>	<b>284 945</b>	<b>404 482</b>	<b>534 341</b>	<b>664 306</b>	<b>781 102</b>	<b>915 857</b>	<b>1 071 237</b>
Imposto sobre o rendimento do período	0	-6 978	-25 334	-45 842	-71 236	-101 120	-133 585	-166 077	-195 276	-228 964	-267 809
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>-40 732</b>	<b>34 070</b>	<b>76 003</b>	<b>137 527</b>	<b>213 709</b>	<b>303 361</b>	<b>400 756</b>	<b>498 230</b>	<b>585 827</b>	<b>686 892</b>	<b>803 428</b>

Fonte: Elaboração Própria

Comentado [MJQ1]: Substituir esta tabela e as seguintes pelas que têm valores sem casas decimais e sem o € - estreitar colunas

Apêndice II: Ativo do Estudo da viabilidade económica de uma nova empresa

BALANÇO	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
<b>ATIVO</b>											
<b>Ativo não corrente</b>											
Ativos fixos tangíveis	136 434	119 379	104 457	91 400	79 975	69 978	61 231	53 577	46 880	41 020	35 892
Ativos intangíveis											
Ativos biológicos											
Participações financeiras - método da equivalência patrimonial											
Participações financeiras - outros métodos											
Acionistas/sócios											
Investimentos financeiros											
Créditos e outros ativos não correntes											
<b>Total do Ativo não corrente</b>	<b>136 434</b>	<b>119 379</b>	<b>104 457</b>	<b>91 400</b>	<b>79 975</b>	<b>69 978</b>	<b>61 231</b>	<b>53 577</b>	<b>46 880</b>	<b>41 020</b>	<b>35 892</b>
<b>Ativo corrente</b>											
Inventários	3 870	5 806	8 418	11 785	15 910	20 683	25 854	31 025	35 679	41 031	47 185
Clientes	39 911	59 867	86 807	121 530	164 065	213 285	266 606	319 927	367 916	423 104	486 569
Adiantamentos a fornecedores											
Estado e outros entes públicos	2 209	2 952	3 944	5 207	6 750	8 522	10 441	12 360	14 089	16 075	18 357
Acionistas/sócios											
Capital suscrito e não realizado											
Diferimentos											
Ativos financeiros detidos para negociação											
Outros ativos financeiros											
Outros ativos correntes				50 000	150 000	300 000	500 000	800 000	1 200 000	1 800 000	2 200 000
Caixa e depósitos bancários	4 593	3 286	43 216	107 847	192 097	310 304	472 066	630 211	778 366	822 205	1 176 620
<b>Total do Ativo corrente</b>	<b>50 584</b>	<b>71 911</b>	<b>142 386</b>	<b>296 370</b>	<b>528 822</b>	<b>852 794</b>	<b>1 274 967</b>	<b>1 793 523</b>	<b>2 396 050</b>	<b>3 102 415</b>	<b>3 928 731</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>187 017</b>	<b>191 290</b>	<b>246 843</b>	<b>387 770</b>	<b>608 797</b>	<b>922 772</b>	<b>1 336 198</b>	<b>1 847 100</b>	<b>2 442 930</b>	<b>3 143 435</b>	<b>3 964 624</b>

Fonte: Elaboração Própria

*Apêndice III: Capital Próprio e Passivo do Estudo da viabilidade económica de uma nova empresa*

<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>											
Capital próprio											
Capital subscrito	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Ações (quotas) próprias											
Outros instrumentos de capital próprio											
Prémios de emissão											
Reservas legais			250	250	250	250	250	250	250	250	250
Outras reservas											
Resultados transitados	-40 732	-6 661	69 092	206 619	420 328	723 689	1 124 445	1 622 674	2 208 501	2 895 394	
Ajustamentos em ativos financeiros											
Excedentes de revalorização											
Outras variações no capital próprio											
Resultado líquido do período	-40 732	34 070	76 003	137 527	213 709	303 361	400 756	498 230	585 827	686 892	803 428
Interesses minoritários											
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>-39 732</b>	<b>-5 661</b>	<b>70 342</b>	<b>207 869</b>	<b>421 578</b>	<b>724 939</b>	<b>1 125 695</b>	<b>1 623 924</b>	<b>2 209 751</b>	<b>2 896 644</b>	<b>3 700 071</b>
<b>PASSIVO</b>											
<b>Passivo não corrente</b>											
Provisões											
Acionistas/sócios											
Financiamentos obtidos	141 600	127 440	113 280	99 120	84 960	70 800	56 640	42 480	28 320	14 160	0
Responsabilidades por benefícios pós-emprego											
Passivos por impostos diferidos											
Outras dívidas a pagar											
<b>Total do Passivo não corrente</b>	<b>141 600</b>	<b>127 440</b>	<b>113 280</b>	<b>99 120</b>	<b>84 960</b>	<b>70 800</b>	<b>56 640</b>	<b>42 480</b>	<b>28 320</b>	<b>14 160</b>	<b>0</b>
<b>Passivo corrente</b>											
Fornecedores	20 809	29 763	41 810	57 272	76 193	98 037	121 697	145 358	166 662	191 152	219 305
Adiantamentos de clientes											
Estado e outros entes públicos	4 340	5 589	7 250	9 349	11 907	14 836	18 006	21 177	24 037	27 319	31 087
Acionistas/sócios											
Financiamentos obtidos	0	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160	14 160
Diferimentos											
Outros passivos financeiros											
Passivos não correntes detidos para venda											
Outros passivos correntes	60 000	20 000									
<b>Total do Passivo corrente</b>	<b>85 149</b>	<b>69 511</b>	<b>63 220</b>	<b>80 781</b>	<b>102 260</b>	<b>127 033</b>	<b>153 863</b>	<b>180 695</b>	<b>204 859</b>	<b>232 631</b>	<b>264 553</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>226 749</b>	<b>196 951</b>	<b>176 500</b>	<b>179 901</b>	<b>187 220</b>	<b>197 833</b>	<b>210 503</b>	<b>223 175</b>	<b>233 179</b>	<b>246 791</b>	<b>264 553</b>
<b>Total do capital próprio e do passivo</b>	<b>187 017</b>	<b>191 290</b>	<b>246 843</b>	<b>387 770</b>	<b>608 797</b>	<b>922 772</b>	<b>1 336 198</b>	<b>1 847 100</b>	<b>2 442 930</b>	<b>3 143 435</b>	<b>3 964 624</b>

*Fonte: Elaboração Própria*



**Anexo I: Candidatura ao Sistema de Incentivos de Base Territorial (SIBT)**

### 1. CANDIDATURA | IDENTIFICAÇÃO

CANDIDATURA POR PREENCHER

#### Operação

Por favor, adicione as informações de identificação da operação neste bloco

Nome da Operação (português) \*

250/250

Nome da Operação (inglês) \*

250/250

Acróónimo \*

Tipologia de Intervenção \*

Tipologia de Operação \*

### 2. CANDIDATURA | ENTIDADES

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

#### Beneficiários

Beneficiários da candidatura, por favor, adicione os beneficiários à candidatura e defina qual a entidade principal da mesma

NOVO BENEFICIÁRIO					
ID	NIF	Denominação	Unidade Organizacional	Escala Dimensional	Entidade Principal
0	515362620	ALLARXUNDISHOES, CALÇADO, LDA	-	Media Empresa (certificada)	<input checked="" type="checkbox"/>

#### Contactos de Candidatura

Contactos de Candidatura, por favor, adicione todos os contactos de candidatura neste bloco

### 3. CANDIDATURA | CARACTERIZAÇÃO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

#### Descrição

Por favor adicione os campos de descrição da candidatura

Descrição \*

7000/7000

Objetivos \*

2500/2500

Resumo em português \*

450/450

Resumo em inglês \*

450/450

#### Contexto

Por favor adicione os campos de contexto da candidatura

Diagnóstico da necessidade/Estado de Acta \*

3500/3500

#### Acompanhamento

Por favor adicione os campos de acompanhamento da candidatura

Metodologia de Acompanhamento

3500/3500

Tem Plano de comunicação?

Sim

Não

### Cronograma da Operação

Por favor adicione os campos de cronograma da operação da candidatura

Data de Início \*

Data de Conclusão \*

Duração (meses)

### Análise SWOT: forças, oportunidades, fraquezas e ameaças

Deve inserir nos campos respectivos, fatores internos e externos, pontos fortes, pontos fracos, oportunidade e ameaças, todos os elementos resumo que resultam da sua análise SWOT. Recomenda-se a identificação de no máximo quatro situações por cada campo.

Fatores Internos	<b>Pontos Fortes</b> Inserir pontos fortes 1000/2000	<b>Pontos Fracos</b> Inserir pontos fracos 1000/2000
	<b>Oportunidades</b> Inserir oportunidades 1000/2000	<b>Ameaças</b> Inserir ameaças 1000/2000
Fatores Externos		

Para além da síntese da análise SWOT indicada no quadro anterior, deve ainda desenvolver uma análise qualificada/dinâmica baseada na referida análise SWOT, identificando Riscos, Avessos, Apostas e Restrições.

	<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
Pontos Fortes	<b>Apostas</b> Inserir apostas 1000/2000	<b>Aversos</b> Inserir avessos 1000/2000
	<b>Restrições</b> Inserir restrições 1000/2000	<b>Riscos</b> Inserir riscos 1000/2000
Pontos Fracos		

4. CANDIDATURA | ENQUADRAMENTO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

### Atividade económica da operação

Atividade económica de operação, por favor adicione todas as atividades económicas da operação incluindo a % de afetação da mesma. O somatório de todos os CAE's deverá atingir os 100%.

<b>CAE DA OPERAÇÃO</b>
Código
% de Afetação à Operação

### Operações relacionadas

Operações relacionadas, por favor adicione todas as operações relacionadas à candidatura neste bloco

<b>NOVA OPERAÇÃO RELACIONADA</b>
----------------------------------

### Enquadramento

Enquadramentos, por favor adicione todos os enquadramentos à candidatura neste bloco

ADICIONAR ENQUADRAMENTOS

ENQUADRAMENTOS	CLASSIFICAÇÃO	FUNDAMENTAÇÃO
----------------	---------------	---------------

Sem itens a mostrar...

SEGUINTE >

**CrITÉrios de seleÇÃO**

CrITÉrios de seleÇÃO, por favor, preencha a informaÇÃO solicitada para cada crITÉrio de seleÇÃO

A1.I. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Eficiência Económica e da Competitividade da Economia - Relevância sectorial do projeto  
 Avalia o contributo do projeto para a performance sectorial global

Valor \*

Fundamentação \*

A1.II. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Eficiência Económica e da Competitividade da Economia - Contributo para a geração de valor  
 Avalia o impacto da operação para a sua capacidade de gerar valor em cada unidade produzida

Valor \*

Fundamentação \*

A1.III. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Eficiência Económica e da Competitividade da Economia - Efeito sobre a sustentabilidade do emprego  
 Avalia o efeito dos projetos sobre a sustentabilidade do emprego com base no tipo de contrato de trabalho dos postos de trabalho existentes à data da candidatura

Valor \*

Fundamentação \*

A2.1. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Competitividade e Coesão Regional - Contributo para a coesão regional  
 Avalia o contributo do projeto para a coesão regional, nomeadamente por via do alinhamento das intervenções com os planos de ação e outros instrumentos de política territorial e sectorial relevantes, bem como com as políticas horizontais de nível comunitário, incluindo, quando aplicável e/ou pertinente, nos domínios do desenvolvimento sustentável, designadamente a sustentabilidade ambiental, e da igualdade de oportunidades e de género

Valor \*

Fundamentação \*

A2.2. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Competitividade e Coesão Regional - Alinhamento com as prioridades e os domínios prioritários da Estratégia de Especialização Inteligente da Região do Norte 2021-27 (S3NORTE2027)  
 Avalia o contributo do projeto para a competitividade regional, através do enquadramento nos domínios prioritários da Estratégia de Especialização Inteligente da Região do Norte 2021-27 (S3 NORTE 2027) e do perfil de especialização do território de localização do projeto

Valor \*

Fundamentação \*

A2.3I. - SI Base Territorial (Norte 2020) | Instrumentos Territoriais, Promoção da Competitividade e Coesão Regional - Contributo para os indicadores de realização e de resultado específicos no Programa/Aviso de Apresentação de Candidaturas

Avalia o contributo do projeto para os indicadores de realização e de resultado específicos no Programa/Aviso de Apresentação de Candidaturas, aqui relevando o indicador de realização "Empresas apoiadas através de subvenções", para o qual relevará o próprio projeto, em caso de aprovação, e o indicador de resultado previsto no Programa Regional do Norte "Postos de trabalho criados em entidades apoiadas (ETI anuais)"

Valor \*

Fundamentação \*

B1.1. - SI Base Territorial | Norte 2020 | Instrumentos Territoriais, Qualidade do Projeto - Coerência e adequação do projeto e do plano de trabalhos  
Avalia a coerência e adequação do projeto e do plano de trabalhos face ao diagnóstico de necessidades e aos objetivos visados

Valor \*

Selecione uma Opção

Fundamentação \*

Indique-nos a fundamentação

3000 /1500

B1.2. - SI Base Territorial | Norte 2020 | Instrumentos Territoriais, Qualidade do Projeto - Grau de Inovação  
Avalia o grau de Inovação das ações e investimentos previstos no projeto por via, nomeadamente, de investimentos em fatores dinâmicos/materiais de competitividade

Valor \*

Selecione uma Opção

Fundamentação \*

Indique-nos a fundamentação

3000 /1500

B2. - SI Base Territorial | Norte 2020 | Instrumentos Territoriais, Capacidade de gestão e Implementação da operação  
Avalia a adequação dos meios financeiros previstos para implementação do projeto

Valor \*

Selecione uma Opção

Fundamentação \*

Indique-nos a fundamentação

3000 /2000

GUARDAR

SEGUINTE >

#### 4. CANDIDATURA | LOCALIZAÇÃO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

##### Area Geográfica

Localização, por favor, adicione todas localizações da operação. Depois de adicionar todas as localizações deverá confirmar as suas opções carregando no botão "Adicionar Localizações".

NUTS II > NUTS III > Concelho > Freguesia \*

>  Norte

GUARDAR

##### Localização

Localização, por favor, adicione todas localizações da operação, começando por registar, para cada uma, o concelho, e se aplicável a freguesia, e a respetiva percentagem de afetação à operação

+ ADICIONAR LOCALIZAÇÃO

Morada \*

Insira a morada

Código Postal

Insira o código postal

NUTS II	NUTS III	Concelho	Freguesia	Percentagem de Afetação
NUTS II	NUTS III	Concelho	Freguesia	% de localização da operação

Descrição \*

Insira a descrição da localização

200 /200

GUARDAR

A soma das Percentagens de Afetação tem de ser 100%

SEGUINTE >

**Identificação de atividades**

Identificação de atividades. Por favor, adicione todas as atividades da candidatura neste bloco. A candidatura deverá conter pelo menos uma atividade

+ NOVA ATIVIDADE

Número da Atividade  Designação da Atividade \*

GUARDAR

**Estabelecimentos**

Insira os estabelecimentos associados a cada atividade

ADICIONAR ESTABELECIMENTOS

SEGUIRTE >

Caracterização da Empresa | Efeito Incentivo | Impacto CAE Beneficiário

Beneficiário Principal: ALLAROUNDHORES, CALÇADO, LDA NIF: 515362820

IMPORTAR IES

**Demonstração dos Resultados por Naturezas**

EDITAR RENDIMENTOS E GASTOS

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL RENDIMENTOS</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos.

**Balanco**

EDITAR ATIVO NÃO CORRENTE

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos.

8 EDITAR ATIVO CORRENTE

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos

8 EDITAR CAPITAL PRÓPRIO

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos

8 EDITAR PASSIVO NÃO CORRENTE

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos

8 EDITAR PASSIVO CORRENTE

	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024	Ano 2025	Ano 2026	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030	Ano 2031
<b>TOTAL</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Alguns anos totalizam zero certifique-se por favor que preencheu os valores corretos

9 CANDIDATURA | SISTEMA DE INCENTIVOS/APOIO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

Caracterização da Empresa	Efeito Incentivo	Impacto CAE Beneficiários
---------------------------	------------------	---------------------------

Efeito de Incentivo

Tem algum compromisso de encomenda de equipamentos, ou qualquer outro compromisso, em data anterior à submissão da candidatura ou, quando aplicável, anterior à data do pedido de auxílio?

Sim

Não

Declaro que todo o investimento apresentado será realizado em data posterior à data da candidatura ou à data do pedido de auxílio, não existindo trabalhos de construção já iniciados, nem compromissos firmes de encomendas de equipamentos ou qualquer outros compromissos que tornem o investimento irreversível.

GUARDAR

SEGUIRTE >

9 CANDIDATURA | SISTEMA DE INCENTIVOS/APOIO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

Caracterização da Empresa	Efeito Incentivo	Impacto CAE Beneficiários
---------------------------	------------------	---------------------------

Impacto CAE Beneficiários

Impacto CAE Beneficiários, por favor, adicione todos os CAE do beneficiário neste bloco

8 ADICIONAR IMPACTO CAE BENEFICIÁRIO

Beneficiário	CAE	À data de Candidatura (%)	Após a conclusão da operação (%)
--------------	-----	---------------------------	----------------------------------

Sem itens a mostrar...

SEGUIRTE >

## Quadro financeiro

Plano Financeiro, por favor, comece por registar os investimentos que pretende fazer

ADICIONAR FOLHA DE CÁLCULO

Custo Total	0,00 €
-------------	--------

## Resumo

## Financiamento por Categoria de Custo

Categoria de Custo	Custo total	Custo total elegível
Sem itens a mostrar...		

## Financiamento por Atividade

Atividade	Custo total	Custo total elegível
Sem itens a mostrar...		

## Financiamento por Beneficiário

Beneficiário	Custo total	Custo total elegível
Sem itens a mostrar...		

## Por Estabelecimento

Estabelecimento	Custo total	Custo total elegível
Sem itens a mostrar...		

SEGUIENTE &gt;

## Financiamento Privado

Se tem Fontes de Financiamento Privado, por favor, preencha esta informação

Financiamento Privado	Incentivo	Total Financiamento
0,00 €	0,00 €	0,00 €

EDITAR FINANCIAMENTOS PRIVADOS

## Operações com Orçamento Regional

Se tem Operações com Orçamento Regional, por favor, preencha esta informação

Código Orçamento de Investimento

Designação do Projeto em Orçamento de Investimento

GUARDAR

SEGUIENTE &gt;

## Indicadores de realização

Por favor, adicione a informação dos indicadores de realização indicados no aviso.

Código	Designação	Tipo	Referência	Meta
RPO075	Grau de Realização do Investimento Apoiado	Realização	0 - 0	0 - 0

Código	Designação *
RPO075	Grau de Realização do Investimento Apoiado
Tipo *	Unidade *
Realização	%
Valor de referência *	Ano de referência *
0	Insira o ano de referência
Valor de meta *	Ano de meta *
Insira o valor de meta	Insira o ano de meta

GUARDAR

### Indicadores de resultados

Por favor, adicione a informação dos indicadores de resultado indicados no anexo.

Código	Designação	Tipo	Referência	Meta
RPR001	Volume de negócios	Resultado	0-0	0-0

Código	Designação *
RPR001	Volume de negócios
Tipo *	Unidade *
Resultado	%
Valor de referência *	Ano de referência *
0	Insira o ano de referência
Valor de meta *	Ano de meta *
Insira o valor de meta	Insira o ano de meta

GUARDAR

RPR066	VAB pós-projeto - Valor Acrescentado Bruto após o final do projeto	Resultado	0-0	0-0
RCR0101	Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	Resultado	0-0	0-0

SEGUIRTE >

### 13. CANDIDATURA | DOCUMENTOS

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

#### Documentos obrigatórios

Documentos obrigatórios, por favor, adicione os seguintes documentos obrigatórios na operação

<b>Memoria Descritiva</b> DOC.1: Memória descritiva e justificativa	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Certidão Permanente da empresa</b> DOC.2: Certidão Permanente da Empresa atualizada	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.3: Declaração de início e ou alteração de atividade, comprovando o regime de contabilidade organizada	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Informação Empresarial Simplificada (IES)</b> DOC.4: Informação Empresarial Simplificada (IES) do ano pré-projeto (2023)	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.5: Fichas de remunerações da segurança social (ficheiros resumo e extratos detalhados) referentes ao mês que preceda a submissão da candidatura	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.6: Declaração de Remunerações da Segurança Social que permita aferir o cumprimento do disposto no artigo 72º do REITD	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.7: Declaração complementar de compromisso que permita atestar o cumprimento do artigo 145º do Decreto-Lei nº 20-A/2023, de 22 de março	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.8: Documentação comprovativa da existência de fontes de financiamento disponíveis, conforme definido na alínea b), do nº1º do REITD	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Orçamentos</b> DOC.10: Orçamentos detalhados para cada uma das despesas (quantidades, preços unitários e totais). Caso se trate de um orçamento de entidade, o mesmo deve ser acompanhado de mapa de quantidades detalhado, em formato Excel	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.11: Documento que demonstre a legitimidade para intervir nos terrenos/edifícios necessários à execução da operação	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Licenciamentos</b> DOC.12: Documentação comprovativa da existência de licenciamentos necessários ao desenvolvimento da atividade económica da operação (ex: licenças de funcionamento, industriais, administrativos, ...)	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.13: Documento que permita aferir qual a modalidade de contrato dos postos de trabalho (critério A1.III do Mérito)	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.14: Certificado PME, incluindo relatório de certificação, sem prejuízo da verificação da sua validade na plataforma eletrónica de Certificação PME	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Inexistência de sobreposição de financiamentos</b> DOC.16: Declaração suscrita pela entidade beneficiária a atestar não ter obtido financiamento por qualquer outro tipo de instrumento, ou a evidenciar a inexistência de sobreposição de financiamentos	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC.17: Declaração de que o investimento não prejudica significativamente nenhum dos objetivos ambientais estabelecidos no artigo 9º do Regulamento (UE) 2020/852, de 18 de junho, do Parlamento e do Conselho, nos termos do artigo 17º do mesmo Reg	SELECIONAR FICHEIRO

## Documentos não obrigatórios

Documentos não obrigatórios, por favor, caso aplicável adicione os seguintes documentos na operação

<b>Outros Documentos</b> DOC-3: Comprovativo do projeto de arquitetura aprovado, de ter sido apresentada e não rejeitada comunicação prévia ou, ainda, quando tenha sido deferido favoravelmente um pedido de informação	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> Linha 15: Comprovativo da ficha de registo no RCBE – Registo Central de Beneficiário Efetivo ou fundamentação da não aplicabilidade, se for o caso	SELECIONAR FICHEIRO
<b>Outros Documentos</b> DOC-10: Outra informação complementar que o proponente considere relevante para a avaliação de mérito e para a demonstração das condições de elegibilidade do beneficiário da operação	SELECIONAR FICHEIRO

SEGUIENTE >

14. CANDIDATURA | RESUMO

CANDIDATURA GUARDADA HÁ 0 MINUTOS ✓

## Resumo

O resumo da operação é o seguinte

Beneficiário principal 515362620 - ALLAROUNDSHOES, CALÇADO, LDA	Data de Início -	Data de Conclusão -
Custo Total <b>0,00 €</b>	Custo Total Elegível 0,00 €	Fundo -

## Declaração de Compromisso

Leia atentamente e responda à declaração de compromisso

### Declara

- Não deter, nem ter detido nos últimos 3 anos, por si ou pelo seu cônjuge, separado ou não de pessoas e bens, ou pelos seus ascendentes e descendentes até ao 1.º grau, capital numa percentagem superior a 50%, em entidades com situação não regularizada em matéria de restituições no âmbito dos fundos europeus;
- Não ter apresentado a mesma candidatura a outra autoridade de gestão, no âmbito da qual ainda esteja a decorrer o processo de decisão ou em que a decisão sobre o pedido de financiamento tenha sido favorável;
- Que o beneficiário adota comportamentos que respeitam os princípios da transparência, da concorrência e da boa gestão dos dinheiros públicos;
- Que são verdadeiras as informações constantes desta candidatura e não é emitida qualquer informação sob coação;
- Que o custo elegível da operação não foi nem será cofinanciado em qualquer outra operação do mesmo fundo europeu, de outro fundo europeu, ou de outro instrumento da União Europeia;
- Encontrar-se devidamente registado no Registo Central de Beneficiário Efetivo (RCBE) relativamente às pessoas que controlem o candidato aos fundos europeus, quando aplicável;
- Possuir conta bancária aberta em instituição legalmente habilitada a atuar em território nacional;
- Não ter esolário em atraso, conforme artigo 4.º do REGTD;
- Não ter obtido financiamento por qualquer outro tipo de instrumento ou, se incluir atividades apoiadas por outros instrumentos, anexa evidências da inexistência de sobreposição de financiamentos, permitindo identificar a necessária segregação desses custos, conforme anexo 6 do artigo 7.º do REGTD;
- Não ter efetuado uma reafiliação para o estabelecimento em que se realizará a operação prevista na candidatura, nos dois anos anteriores à data da sua apresentação, e comprometer-se a não o fazer por um período de dois anos após a conclusão da operação, conforme estabelecido no n.º 16 do artigo 14.º do Regulamento (UE) n.º 651/2014, da Comissão, de 17 de Junho, na sua redação atual.

- Avalio
- Não avalio

## Declaração de Consentimento

Leia atentamente e responda à declaração de consentimento

Abra a Declaração de Consentimento

Autorizo

VALIDAR CANDIDATURA

SUBMITER CANDIDATURA