



# IDN-Incubadora de Idanha-a-Nova

Guião do estudo económico e  
financeiro

## **I – CARACTERIZAÇÃO DO PROMOTOR**

- 1.1 - Identificação sumária da empresa
- 1.2 - Lógica evolutiva da empresa
- 1.2.1- Evolução histórica da empresa
- 1.2.1- Referências externas da empresa
- 1.2.2- Produtos / Mercadorias / Mercado

## **II - SITUAÇÃO DA EMPRESA**

- 2.1 - Análise da situação económica e financeira
- 2.2 - Organização e Gestão
- 2.3- Exploração (Produção)
- 2.4- Aprovisionamento
- 2.5- Comercial e Marketing
- 2.6- Internacionalização
- 2.7- Inovação e Tecnologia
- 2.8- Energia
- 2.9- Qualidade, Segurança, Ambiente
- 2.10- Recursos humanos
- 2.11- Síntese dos pontos fortes e fracos da empresa pré-projecto por factores críticos de intervenção

## **III – PROJECTO**

- 3.1- Objectivos e áreas de intervenção do investimento
- 3.2- Acções a Implementar por áreas de intervenção
- 3.2.1- Descrição e fundamentação das propostas de actuação
- 3.2.2- Planeamento e controlo das acções
- 3.2.3- Acções e Impacto do Projecto nos Pontos Fracos por Factor Crítico de Intervenção
- 3.3- Financiamento do Projecto
- 3.4- Balanços Previsionais da Empresa pós-projecto
- 3.5- Demonstrações de Resultados Previsionais da Empresa pós-projecto
- 3.6- Postos de Trabalho da Empresa
- 3.7- Vendas e prestação de serviços previsionais da empresa
- 3.8- Consumo de matérias-primas e mercadorias previsionais da empresa
- 3.9- Análise do projecto
- 3.9.1- Análise económica e financeira da empresa pós projecto
- 3.9.2- Análise da viabilidade do projecto

## Anexos

### I - PRESSUPOSTOS BÁSICOS

Apresentação de todos os pressupostos e cálculos que permitiram obter o Balanço e a Demonstração de Resultados previsionais, bem como o cálculo do Cash Flow.

II - Facturas pró-forma ou orçamentos do investimento

III - Outra documentação a anexar ( apenas a que for aplicável)

- Cartão de contribuinte do promotor;
- Escrituras de constituição da sociedade e de alterações ao pacto social;
- Declaração de início da actividade;
- Fotocópia do Bilhete de Identidade do(s) promotor(es);
- Fotocópia do cartão de contribuinte do(s) promotor(es);
- Currículo profissional do(s) promotor(es);
- Certidão das finanças e da Segurança Social;
- Modelo 22 e DA referentes aos três últimos anos;
- Folhas de remunerações da Segurança Social referentes a Dezembro dos três últimos anos
- Declaração de não incumprimento no que respeita a apoios comunitários ou nacionais;
- Declaração sob compromisso de honra s/cumprimento da legislação de trabalho e de cumprimento de regras ambientais;
- Declaração de afectação do investimento à actividade e à região pelos prazos estipulados no regulamento da IDN – Incubadora de Empresas.

## TÓPICOS SOBRE O DESENVOLVIMENTO DE ALGUNS PONTOS DO PROJECTO

### I - CARACTERIZAÇÃO DO PROMOTOR<sup>1</sup>

#### 1.1 - Identificação sumária da empresa

- **Nome ou Designação Social e N.º Identificação de Pessoa Colectiva**
- **Localização e sede da empresa** - Devem ser mencionados todos os estabelecimentos pré-existentes do Promotor onde desenvolve ou virá a desenvolver a sua actividade económica.
- **Data de Constituição/Data de Início da Actividade**
- **Caracterização Jurídica**
- **Capital:** Mencionar o valor do Capital Social actual do Promotor constante no contrato de sociedade/pacto social ou na sua última alteração.
- **Actividade Económica:** Devem ser indicadas as CAE - Classificação Portuguesa das Actividades Económicas do Promotor por ordem decrescente de importância no volume de negócios.
- **Recursos Humanos:** Indicar, no caso de Empresas ou Empresários em Nome Individual com início de actividade em anos anteriores ao da candidatura, a estrutura de níveis de escolaridade e formação, o nº. de trabalhadores, homens e mulheres que, de acordo com a informação reportada ao último mês do ano anterior ao da candidatura, se encontravam em cada uma das situações.
- **Principais Participações do Promotor no Capital de Outras Entidades**

---

<sup>1</sup> Tratando-se de uma sociedade a constituir as informações solicitadas referem-se às que se prevêem venham a ser utilizadas

## **1.2 - Lógica evolutiva da empresa**

### **1.2.1 - Evolução histórica da empresa**

Pretende-se uma descrição sumária da evolução histórica da empresa, principais alterações ao Pacto social, principais investimentos realizado e uma referencia a eventuais apoios já recebidos.

### **1.2.2 Referências externas da empresa**

Bancos e outras entidades financiadoras, Principais Fornecedores Nacionais/Externos, principais Clientes Nacionais/Externos, Consultores e Auditores e outras entidades.

### **1.2.3 Produtos / Mercadorias / Mercado**

Pretende-se uma descrição e caracterização dos aspectos mais significativos no que respeita ao relacionamento da empresa, quer a montante (aquisição de matérias-primas e serviços externos), quer a jusante (produtos, mercadorias, serviços e mercados) da sua cadeia de valor, bem como da sua inserção a nível regional e concorrencial, devendo ser caracterizada e fundamentada a orientação futura da actuação da empresa:

#### a) Principais Matérias Primas e Fornecimentos e Serviços Externos

- Identificação e principais características;
- Mercados de abastecimento;
- Influência na qualidade final.

#### b) Produtos/Mercadorias/Serviços

Indicação das características dos actuais principais produtos /mercadorias/serviços e a sua representatividade quantificada em % do volume de negócios da empresa.

Referenciação aos novos produtos e às suas potencialidades e vantagens comparativas.

#### c) Mercados

Caracterização dos principais clientes indicando a respectiva quota no total do volume de negócios e quais os mercados e clientes potenciais.

Caracterização da política de preços e promoções praticada, dos canais de comercialização, da política de imagem adoptada, da concorrência, da posição competitiva e quotas de mercado entre outros aspectos.

## **II - SITUAÇÃO DA EMPRESA<sup>2</sup>**

### **2.1 - Análise da situação económica e financeira<sup>3</sup>**

Deverão ser apresentadas as Demonstrações Financeiras da empresa referentes aos três últimos exercícios bem como calculados alguns indicadores económicos e financeiros.

### **2.2 - Organização e Gestão**

- Experiência dos responsáveis;
- Especialização funcional da organização;
- Sistemas e tecnologias de informação;
- Planeamento e controlo de gestão;
- Modelos e Técnicas de organização;
- Capacidade de concepção e projecto do produto e/ou serviço;

### **2.3 - Exploração (Produção)**

- Processos utilizados versus produto/serviço;
- Especialização das unidades produtivas ou estabelecimentos;
- Especializações operativas dominantes,
- Marcas, registos e patentes e alvarás detidos e/ou utilizados para a actividade operacional;
- Subcontratações;
- Organização da produção ou da actividade operacional e sistemas de informação associados;
- Planeamento, execução e controlo;
- Capacidade de oferta em regime operativo normal de trabalho;

### **2.4 Aprovisionamento**

- Sistemas de aquisição, armazenagem e abastecimento às actividades operacionais;
- Acordos de Fornecimento;
- Certificação de Fornecedores e Subcontratados;
- Organização e sistemas de informação de aprovisionamento e logística;
- Planeamento e controlo das necessidades de abastecimento face à procura;
- Planeamento anual das reservas do empreendimento, no caso do sector turismo;

### **2.5 Comercial e Marketing**

- Nível da procura, tipo de clientes, concorrência;
- Posição relativa no segmento de mercado, implantação local, regional, internacional;

---

<sup>2</sup> Tratando-se da criação de uma nova empresa deve-se entender este ponto como referindo-se ao que se prevê venha a ser aplicável.

<sup>3</sup> Apenas aplicável a empresas existentes

- Adequação do produto e/ou serviço ao mercado, produtos e/ou serviços alternativos, diferenciação;
- Capacidade de negociação, acordos e alianças estratégicos;
- Marcas, registos e patentes detidas e/ou utilizadas de produtos e/ou serviços;
- Recursos comerciais e de marketing;
- Sistemas de organização comercial;
- Estratégia de marketing-mix;
- Rede de distribuição, logística externa;

## **2.6 Internacionalização**

- Evolução e deslocalização dos serviços prestados, produtos e processos operacionais;
- Marcas, patentes, registos e alvarás a afectar ao mercado internacional;
- Alianças estratégicas;
- Cobertura de mercado;
- Empresas do grupo, associadas e outras sociedades no exterior inseridas na cadeia de valor;

## **2.7 Inovação e Tecnologia**

- Nível de endogeneização das MTD's-Melhores Tecnologias Disponíveis;
- Contratos/Acordos de transferência de Tecnologia;
- Colaboração com entidades do Sistema Científico e Tecnológico nacional e internacional;
- Capacidades de investigação e/ou desenvolvimento;
- Recursos internos disponíveis para a Inovação e Tecnologia;

## **2.8 Energia**

- Recursos energéticos utilizados e nível de consumos;
- Eficiência energética dos equipamentos, dos estabelecimentos, da empresa;
- Capacidade de racionalização energética;
- Utilização de energias alternativas;
- Produção de energia para autoconsumo;

## **2.9 Qualidade, Segurança, Ambiente e higiene**

Implementação, certificação e desenvolvimento no âmbito do Sistema Português da Qualidade (SPQ) de: Sistemas de Gestão da Qualidade, com base, designadamente na norma NP EN ISO 9000 e QS 9000; Sistemas de Gestão da Segurança e Saúde Ocupacional, com base, nomeadamente na norma OHSAS 18001; Sistemas de Gestão Ambiental, com base, designadamente na norma ISO 14001; Sistemas de Eco-gestão e Auditoria (EMAS); Outros sistemas reconhecidos pelo IPQ, desde que em simultâneo à certificação no âmbito do SPQ; Sistemas de Qualificação, desde que integrados ou registados no âmbito do SPQ; Implementação de Sistemas de Gestão pela Qualidade Total; Certificação de produtos e serviços no âmbito do SPQ, homologação de produtos; Obtenção da marcação CE; Obtenção do Rótulo Ecológico para produtos; Calibração dos dispositivos de medição e monitorização;

## **2.10 Recursos humanos**

- Capacidades profissionais, especializações;
- Polivalência funcional;
- Planeamento da formação;
- Mobilidade interna;
- Renovação etária, antiguidade, remuneração média anual;

## **2.11 Síntese dos pontos fortes e fracos da empresa pré-projecto por factores críticos de intervenção**

### **III – PROJECTO**

#### **3.1- Objectivos e áreas de intervenção**

Neste quadro pretende-se a caracterização do projecto a desenvolver que, partindo da estratégia a prosseguir e do diagnóstico anteriormente realizado, identifique os factores críticos para o negócio e empresa, cuja fundamentação e descrição das acções a implementar por factor crítico e impacto tanto nesses factores como na competitividade da empresa serão referenciados posteriormente.

#### **3.2- Acções a Implementar**

##### **3.2.1- Descrição e fundamentação das propostas de actuação**

Pretende-se a fundamentação dos factores críticos assinalados anteriormente e que constituirão necessariamente aspectos a ter em consideração no projecto

##### **3.2.2- Planeamento e controlo das acções**

Pretende-se, ainda, a descrição do programa de realização do investimento, com a definição das várias fases e respectiva calendarização, a integrar no quadro 'Faseamento e Calendarização' do projecto, referindo as datas de início e de conclusão de cada uma das fases de desenvolvimento do projecto de investimento.

##### **3.2.3- Acções e Impacto do Projecto nos Pontos Fracos por Factor Crítico de Intervenção**

Pretende-se uma caracterização das acções relevantes a levar a cabo e suas resultantes para minimizar ou superar cada um dos factores críticos considerados nos campos anteriores, descrevendo a forma como o projecto de investimento terá impacto ao nível dos pontos fortes e fracos, bem como sobre as oportunidades e ameaças da empresa, referindo as vantagens competitivas em relação ao sector e ao mercado onde se insere.