



**ARTIC TASTE**

# PROJETO EMPRESARIAL

FEUP – Faculdade de Engenharia da  
Universidade do Porto

Análise de Projetos de Investimento

Mestrado Engenharia Informática e  
Computação

2022/2023 | 2º Ano | 1º Semestre

Docente: Maria Dulce Soares Lopes

Discentes: Gonçalo André Carneiro Teixeira  
(201806562)

Gustavo Sena Mendes  
(201806078)

Isla Cassamo  
(201808549)

José Ferrão  
(201805386)

Pedro Emanuel Sousa Pinto  
(201806251)

Pedro Miguel da Costa Azevedo  
(201806728)

Telmo Costa Botelho  
(201806821)

## Índice

<b>Empresa.....</b>	<b>4</b>
<b>Missão .....</b>	<b>5</b>
<b>Visão .....</b>	<b>5</b>
<b>Produto .....</b>	<b>5</b>
<b>Plano de Marketing .....</b>	<b>6</b>
Relacionamento com clientes / Business Model .....	6
Política de preços .....	6
Política de Distribuição .....	7
Estratégia promocional e publicitária.....	8
Previsão de Vendas .....	9
<b>Plano de Operações e Gestão.....</b>	<b>9</b>
Plano Operacional .....	9
Descrição do processo produtivo e identificação das etapas fundamentais .....	9
Capacidade produtiva .....	10
Instalação de equipamento .....	10
Controlo de qualidade .....	10
<b>Estrutura Organizacional e Humana .....</b>	<b>11</b>
Estrutura organizacional.....	11
Equipa de Gestão e Pessoal Chave.....	12
Funcionários restantes .....	13
Formação .....	14
<b>Plano de Investimento .....</b>	<b>14</b>
Orçamento de Investimento Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis.....	14
Enquadramento Fiscal do Projeto .....	15
Mapa de Financiamento e Cobertura de Investimento .....	15
Definição da Taxa de atualização.....	16

Mapa de Gastos por categoria .....	16
Custo dos Inventários Vendidos e das Matérias Consumidas.....	16
Gastos de Fornecimentos e Serviços Externos.....	16
Gastos com o Pessoal .....	17
Outros Rendimentos e Gastos .....	18
Mapa Anual de Cash-Flow.....	18
Fundo de Maneio.....	18
Mapa Anual do FMN .....	18
Análise de Sensibilidade .....	19
Simulação dos Cash-Flows do Projeto.....	19
Demonstração de Resultados Previsionais no Ciclo de Vida.....	20
Balanços Previsionais no Ciclo de Vida .....	20
Rácios Financeiros .....	21
<b>Considerações Finais.....</b>	<b>23</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>24</b>

## Índice de Figuras

Figura 1 - Business Model “Artic Taste” .....	6
Figura 2 - Intervalo de preços segundo segmento.....	7
Figura 3 - Preços de embalagens.....	7
Figura 4 - Descontos por “Bundles” .....	7
Figura 5 - Tabela previewal de vendas no ciclo de vida do investimento .....	9
Figura 6 - Confeção e Embalamento.....	9
Figura 7 - Capacidade Segundo Tipo de Recurso .....	10
Figura 8 - Estrutura Organizacional da "Artic Taste" .....	11
Figura 9 - Perfil de Funções / Fonte: Elaboração Própria .....	12
Figura 10 - Matriz de Responsabilidades .....	13
Figura 11 - Plano de Carreira para colaboradores responsáveis pela confeção dos alimentos	14
Figura 12 - Orçamento de Investimento em AFT e AI .....	14
Figura 13 - Taxas em vigor no enquadramento fiscal .....	15

Figura 14 - Mapa de Financiamento e Cobertura de Investimento .....	15
Figura 15 - Variáveis e cálculo da Taxa de Atualização .....	16
Figura 16 - Mapa CMVMC.....	16
Figura 17 - Mapa de Fornecimentos e Serviços Externos.....	17
Figura 18 - Mapa Gastos com Pessoal .....	17
Figura 19 - Mapa de outros Gastos .....	18
Figura 20 - Mapa Anual de Cash Flows.....	18
Figura 21 - Durações Médias de Pagamento e Médias de Existência.....	18
Figura 22 - Mapa Anual de FMN.....	19
Figura 23 - Análise de sensibilidade detalhada à rubrica de CMVMC.....	19
Figura 24 - Simulação dos Cash-Flows do Projeto para diferentes cenários .....	19
Figura 25 - Demonstração de Resultados.....	20
Figura 26 - Balanço no Ciclo de Vida do Projeto .....	21
Figura 27 - Indicadores Financeiros do Projeto .....	21
Figura 28 - Rácios Financeiros.....	22

## **Índice de Anexos**

Anexo 1 - Cuvete biodegradável sem tampa.....	24
Anexo 2 - Cálculo da média de preço de uma refeição congelada por pessoa e categoria da marca Prozis .....	24
Anexo 3 - Fichas Técnicas .....	25
Anexo 4 - Mapa de Ativos Fixos (Custos e Vida Útil) .....	26

## Empresa

A *Arctic Taste* é uma empresa que tem como objetivo proporcionar refeições práticas, rápidas e acessíveis, mantendo uma elevada qualidade no produto que entrega ao consumidor final. As refeições serão preparadas por restaurantes parceiros e/ou chefs individuais também eles parceiros ou internos ao contexto da empresa.

Para construir parcerias a expandir o negócio, a *Arctic Taste* pretende estabelecer contactos em pontos chave da cidade do Porto e, mediante evolução do negócio, expandir para outros pontos da cidade, através de franchising de restaurantes, por exemplo.

Para a distribuição das refeições, serão adquiridos pequenos espaços com o objetivo de instalar máquinas “vending” refrigeradas, inicialmente num único ponto estratégico da cidade, vigiado, num horário de 24h diárias, durante toda a semana.

O público-alvo da *Arctic Taste* será o público geral, nomeadamente trabalhadores, turistas e estudantes, que embora necessitem de refeições rápidas e práticas, não desejam deslocar-se a um restaurante, nem aceitar uma qualidade inferior por uma refeição congelada ou refrigerada.

Em relação a competidores, a *Arctic Taste* identificou a Prozis como o seu maior competidor, esta empresa que vende produtos “com qualidade e preços imbatíveis”, no setor de alimentação e estilo de vida saudáveis. Embora grande parte da sua oferta sejam produtos de alimentação e nutrição relacionados a atividades desportivas, também oferecem refeições congeladas e refrigeradas. De acordo com o apuramento que a *Arctic Taste* fez, as refeições que a Prozis oferece são direcionadas a pessoas que têm como objetivo melhorar ou manter os hábitos de alimentação saudáveis, o que não é um objetivo direto da *Arctic Taste*, uma vez que esta última pretende proporcionar refeições premium, pondo um pouco de lado a questão de alimentação equilibrada/saudável para garantir uma qualidade imbatível.

Uma outra questão pertinente que pode ser levantada é o facto dos próprios restaurantes poderem fazer eles mesmos aquilo que a *Arctic Taste* se propõe, o que pode ser um entrave ao negócio. Assegurando parcerias, a *Arctic Taste* acredita que esse possível problema fica colmatado, uma vez que ambas as partes ganham.

A *Arctic Taste* encontrar-se-á então numa posição de mercado business-to-business e business-to-consumer uma vez que existirá lugar para parcerias com outros negócios e também uma clara venda de um produto a um consumidor final.

## **Missão**

A *Arctic Taste* tem como missão garantir sempre refeições rápidas e práticas de elevada qualidade, a preços competitivos.

## **Visão**

A visão para a *Arctic Taste* é tornar-se na maior empresa de disponibilização de refeições congeladas e refrigeradas premium no Porto.

## **Produto**

O produto final será uma refeição congelada ou refrigerada, de elevada qualidade (premium), a preços mais acessíveis do que uma deslocação a um restaurante uma vez que o consumidor deixa de ter os custos associados ao atendimento.

Este produto tem como público-alvo, já referido anteriormente, a comunidade geral, nomeadamente trabalhadores, turistas e estudantes, que embora pretendam uma refeição de qualidade, não tenham interesse a visitar um restaurante, e além disso beneficiar de uma refeição rápida.

Numa perspetiva mais abrangente, a *Arctic Taste* pretende disponibilizar uma linha completa de refeições congeladas e refrigeradas premium.

Este produto não será confeccionado “in-house”, estando condicionado, claramente, por entidades externas, como chefs e restaurantes parceiros que irão fornecer as refeições, prontas a congelar ou refrigerar, nas nossas instalações.

## Plano de Marketing

### Relacionamento com clientes / Business Model



Figura 1 - Business Model “Artic Taste”

Fonte: Elaboração Própria

### Política de preços

A sensibilidade a mudanças de preço no setor é elevada, logo, após definido, não é recomendável que seja aumentado. Assim, a política de preço será a desnatação. O preço será um pouco acima do mercado, devido ao posicionamento premium. Com o crescimento no mercado poder-se-á reduzir o preço, evitando a percepção de perda de qualidade. É preciso tornar o produto acessível ao target, para que este o consiga experimentar. Tal será feito através de eventos e amostras do produto, e através de uma estratégia de Bundling composto. A criação de vários packs tornará o custo mais acessível. O Bundling puro será aplicado na oferta de refeições exclusivas em alguns packs. A definição do preço é influenciada pelos Custos, Procura e Concorrência, esta pouco significativa. A “Artic Taste” irá competir pela diferenciação, sendo o seu preço definido com base no custo e preço psicológico. A escolha do fator custo justifica-se pela inserção do produto num setor com custos imprevisíveis. Os custos da marca serão afetados pelos fornecedores de matérias-primas e pela eficiência na produção. Já a percepção do público, por ser um produto premium e recente, cujos clientes se encontram em transição dos concorrentes indiretos ou dos produtos substitutos, é fulcral na definição do

preço. Juntando as fichas técnicas, foram definidos 2 preços por segmento, permitindo atingir margens similares, mesmo em produtos com custos elevados.

Segmento	Custo médios	Preços de Venda	Observações
Entradas	€1,99	3€/4€	Definido para 2 unidades
Sopas	1,90 €	2,5€/3,5€	Por dose
Carne	4,89 €	6€/8€	Por dose
Peixe	4,66 €	6€/8€	Por dose
Vegan/Intolerâncias	1,67 €	4€	Por dose
Acompanhamentos	1,10 €	1,5€/2,5€	Por dose
Sobremesas	0,89€	2,5€	Algumas sobremesas são unitárias

Figura 2 - Intervalo de preços segundo segmento

Fonte: Elaboração Própria

Tipo Embalagem	C un. 1 dose	C un. 2 doses	Custo Final
Sopa	0,24€	0,29€	0,80€
Proteína <sup>6</sup>	0,42€	0,31€	1,00€
Acompanhamentos e Sobremesas	0,22€	-	0,80€

Figura 3 - Preços de embalagens

Fonte: Elaboração Própria

Packs	Tipo de refeições	Nº Refeições	Desconto	Observações
<b>Semanal</b>				
Base	Principais	5	30%	
Extra	Principais, entradas, Sobremesas	5	30% + 15%	Os 15% serão praticados sobre o valor das sobremesas e entradas escolhidas(5 cada)
<b>Família</b>				
Base	Principais	3	20%	
Extra	Principais, entradas, Sobremesas	3	20% + 15%	Os 15% serão praticados sobre o valor das 3 sobremesas e 3 entradas escolhidas (3 cada)

Figura 4 - Descontos por “Bundles”

Fonte: Elaboração Própria

## Política de Distribuição

Para assegurar o sucesso do produto e serviço associado, é vital estar no local e quantidade certa para corresponder à procura dos consumidores.



- **Locais:** A loja irá localizar-se num local que concilie a área laboral com a área habitacional. Inicialmente iremos contar apenas com uma loja composta por máquinas “vending” refrigeradas, numa zona “central” que facilite o acesso à zona de produção e aos consumidores.
- **Quantidade:** Em termos físicos, a gestão de stock é mais complicada de realizar e deve ser adaptada à procura, tendo sempre em conta a evolução da mesma. Tendo em consideração que a loja suportará inicialmente três máquinas de vending, existe o objetivo de dar uma resposta rápida de reposição de stock estando sempre preparados para no mínimo realizar duas reposições completas dos produtos.
- **Canais de Distribuição:** Os canais de distribuição da “Artic Taste” apresentam um nível de profundidade. A loja servirá de intermediário entre a produção e o consumidor. Como todos os níveis de produção e distribuição pertencem à organização, estamos perante um sistema vertical integrado.

### **Estratégia promocional e publicitária**

Este plano será dividido em 3 fases:

- **Pré-lançamento:** Criação das redes sociais Facebook, Instagram e TikTok, publicando conteúdo alusivo à marca e produtos a lançar; Criação do website próprio, apenas com algumas funcionalidades disponíveis;
- **Lançamento:** Publicações nas redes sociais relativas aos produtos, campanhas, promoções, e packs disponíveis; Google Business, gratuito, e permite a promoção da marca no Google e Google Maps; Envio de refeições personalizadas a diferentes figuras publicas; Oferta de amostras; e-mail marketing para os clientes que se inscrevam no website, passando a fazer parte de uma mailing list: serão enviados e-mails de boas-vindas e a anunciar descontos e novos produtos. A maior aposta desta fase e da empresa no geral, será as redes sociais, usar as mesmas para impulsionar as vendas e atrair novos clientes;
- **Pós-lançamento:** Continuação da estratégia de lançamento nas redes sociais (um exemplo de uma campanha será, durante 1 mês, quem partilhar o produto “Artic Taste” nas suas redes sociais, e seguir a sua página candidata-se a ganhar um sorteio, sendo o prémio um Pack de oferta; Continuação do e-mail marketing incluindo novas features como divulgação de produtos, campanhas e pedidos de feedback (e-mails ser pontuais e estratégicos).

## Previsão de Vendas

Artic Taste		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Vendas de Produtos	IVA aplicável	157 173	322 362	661 165	1 352 743	2 070 915	2 958 136	3 923 642	5 204 279	6 902 904	8 099 488
IVA Vendas de Produtos	23,00%	36 150	74 143	152 068	311 131	476 310	680 371	902 438	1 196 984	1 587 668	1 862 882
Quantidade vendida		33 229	66 458	132 916	265 832	398 748	558 247	725 721	943 438	1 226 469	1 410 439
PVP		5	5	5	5	5	5	5	6	6	6
Taxa crescimento Vendas		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	50,00%	40,00%	30,00%	30,00%	30,00%	15,00%

Figura 5 - Tabela previsional de vendas no ciclo de vida do investimento

Fonte: Elaboração Própria

## Plano de Operações e Gestão

### Plano Operacional

#### Descrição do processo produtivo e identificação das etapas fundamentais

**Confeção e embalagem:** Este processo demonstra as ações que levam à confeção e embalagem dos produtos. A principal diferença neste processo ocorre na distinção entre produtos refrigerados e congelados.

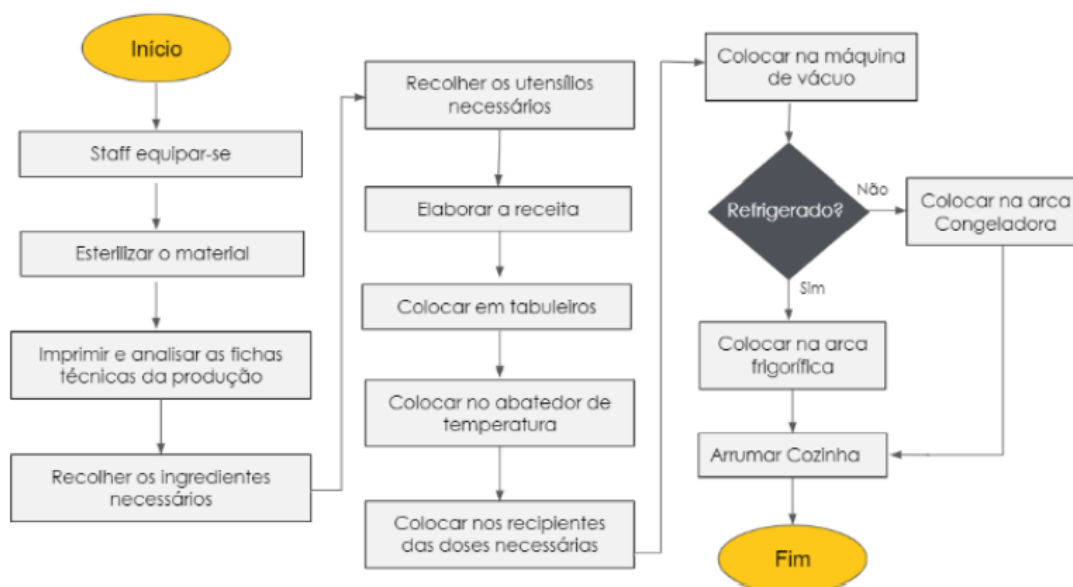


Figura 6 - Confeção e Embalamento

Fonte: Elaboração Própria

## Capacidade produtiva

Recurso	Curto Prazo	Médio/Longo Prazo	Observações
<b>Tangíveis</b>			
Cozinha	6000 pratos/mês	a definir	
Embalamento	1	1	
Loja Física	1	a definir	
Frota	1	a definir	
<b>Humanos</b>			
Cozinheiros	1	a definir	Único recurso alterado face ao recrutamento

Figura 7 - Capacidade Segundo Tipo de Recurso

Fonte: Elaboração Própria

## Instalação de equipamento

Será necessário existir a instalação de um quarto de congelação, de arcas congeladoras, de arcas refrigeradoras, de uma máquina de embalamento, de quartos refrigerados, de um fogão industrial, de um forno industrial, de uma marmita industrial, de um abatedor de temperatura, de uma batedeira, de uma fritadeira, de uma frigideira, de uma máquina de loiça, de bancadas de apoio, de uma carrinha de distribuição e de máquinas de venda automática.

## Controlo de qualidade

Ao nível do produto, está definida como “o grau em que as suas performances respondem às expectativas dos seus clientes ao longo do tempo” (Mercator, 2018). A qualidade deve estar presente em todo o processo. Deve-se ter em conta custos de prevenção, numa fase inicial do processo; custos de avaliação dos produtos antes de irem para o mercado; custos de falha interna, que se referem ao controlo durante a produção; e custos de falha externa quando os produtos já estão no mercado. Será integrado na empresa um técnico de controlo de qualidade.

## Estrutura Organizacional e Humana

### Estrutura organizacional

O Vértice Estratégico da organização é composto apenas pelo Board que toma as decisões operacionais e estratégicas e garante que a missão da empresa está a ser cumprida. A Linha Hierárquica assegura a comunicação entre o Vértice Estratégico e o Centro Operacional. No caso da “Artic Taste”, constituído pelo Executive Board que coordena várias áreas que asseguram o desenvolvimento e crescimento da marca. O Centro Operacional assegura a parte produtiva e de disponibilização do produto ao cliente. Este está dividido por área de ação, existindo três: Distribuição, Produção e Higiene e Segurança.

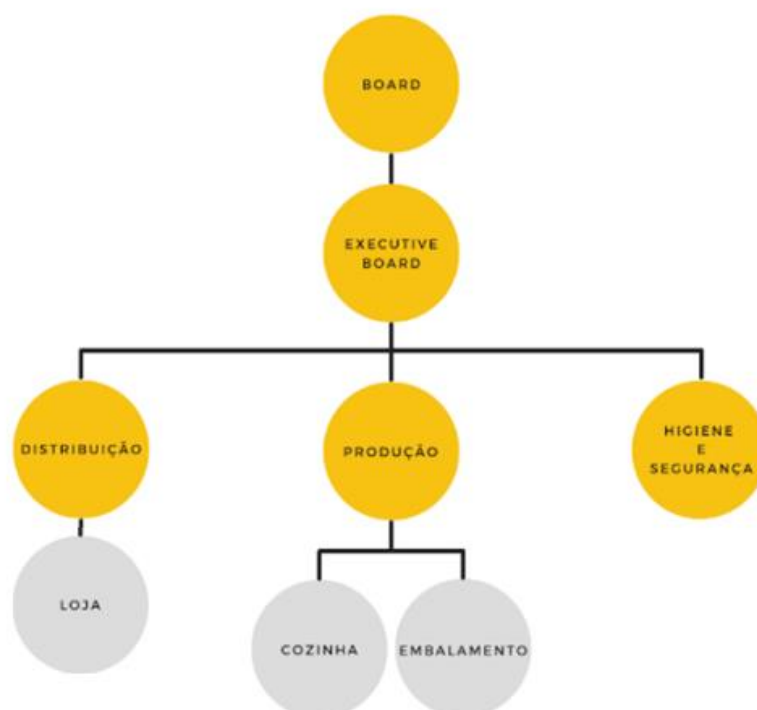


Figura 8 - Estrutura Organizacional da "Artic Taste"

Fonte: Elaboração Própria

## Equipa de Gestão e Pessoal Chave

Perfil	Principais Funções	Reporte e Controlo	Requisitos	Competências
<b>CEO</b>  Deverá ser resiliente, que goste de se sentir desafiada, que aceite e lide bem com o elevado grau de responsabilidade que acarreta, e que conheça a área e pessoas com quem vai trabalhar.	Planear, organizar, dirigir e controlar todos os assuntos das diferentes áreas, em conjunto com o Gestor; Controlo e tomada de decisão nas áreas financeiras e logísticas.	É o superior máximo, controla o Gestor, e, em conjunto com o mesmo, controla e coordena as restantes posições da empresa.	<b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais ao nível da gestão de pessoas e de uma empresa. <b>Experiência Profissional</b> Experiência prévia em lançamento de empresas; Experiência profissional na Impacto.	Capacidade de liderança; Visão estratégica e pensamento crítico; Conhecimento do mercado inserido; Coordenação e organização; Capacidade de comunicação; Orientações para clientes e resultados.
<b>Gestor</b>  Similar ao CEO, mas menos tomador de riscos. Pessoa criativa e inovadora, com capacidades polivalentes nas áreas de gestão e que lide bem com esse fator	Planear, organizar, dirigir e controlar todos os assuntos das áreas de: Comunicação e Marketing, Recursos Humanos, Logística, Contabilidade, entre outras; Auxiliar o CEO nas suas várias tarefas, estas mais de nível financeiro e logístico.	Reporta ao CEO, e, em conjunto com o mesmo, coordena e controla o restante Staff	<b>Qualificações</b> Curso superior equivalente a licenciatura em Gestão ou áreas gerais similares. <b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais ao nível da gestão de pessoas e de uma empresa. <b>Experiência Profissional</b> Experiência profissional em funções similares.	Capacidade de liderança e de organização; Boa gestão de tempo; Gestão de conflitos e de problemas complexos; Flexibilidade cognitiva; Visão estratégica e pensamento crítico.
<b>Distribuidor</b>  Pessoa com sentido de responsabilidade elevado, com disponibilidade para solucionar problemas inesperados e bom nível de comunicação.	Realizar o transporte das encomendas; Assegurar o cumprimento do horário estipulado; Gerir stocks do armazém; Conferir entregas.	Reporta aos responsáveis de cozinha e loja, para verificar stocks e encomendas.	<b>Qualificações</b> Carta de condução, no mínimo de veículos ligeiros.	Boa gestão de tempo; Capacidade de cumprimento de horários e de comunicação; Bom condutor.
<b>Chef Executivo</b>  Pessoa com capacidade de organização logística e de conseguir inovar, e incentivar. Entre outros fatores, tem de ter um sentido forte de responsabilidade e adaptabilidade.	Controlar a qualidade das matérias-primas; Assegurar o cumprimento das normas de segurança alimentar.	Reporta ao Gestor e CEO; Tem sob seu controlo os outros cozinheiros e, de alguma forma, o distribuidor.	<b>Qualificações</b> Curso Profissional de cozinha. <b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais sobre cozinhas e o mercado inserido. <b>Experiência Profissional</b> Experiência anterior de, pelo menos, 5 anos em funções similares.	Capacidade de liderança; Criatividade; Comunicação; Organização; Espírito crítico; Profissionalismo; Capacidade de resposta sob situações mais problemáticas.
<b>Cozinheiro</b>  Ter capacidade de inovar e de responder de forma precisa às tarefas. Bom nível de comunicação.	Preparar os ingredientes para o seu uso no processo culinário; Confeccionar corretamente as receitas estipuladas; Assegurar a adequada higiene do espaço.	Reporta ao Chef executivo, e, se necessário, ao gestor e CEO.	<b>Qualificações</b> Curso Profissional de cozinha. <b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais de culinária e pastelaria.	Proatividade; Comunicação; Organização e empenho.
<b>Técnico de Higiene e Segurança Alimentar</b>  Pessoa que assegure as normas de higiene e segurança alimentar.	Controlar a limpeza e a higiene do local segundo a legislação obrigatória para cada caso; Assegurar a receção e armazenamento dos produtos em condições.	Reporta especialmente ao Chef executivo; Controla os membros da cozinha de forma a cumprir as normas de higiene.	<b>Qualificações</b> Formação na área de Segurança Alimentar ou idênticos. <b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais de cozinha.	Boa análise do detalhe; Cuidadoso; Profissionalismo.
<b>Auxiliar de Limpeza</b>  Pessoa trabalhadora, com capacidade de resolver pequenos problemas e que trabalhe bem em equipa.	Assegurar a higiene e conservação de todo o espaço de produção e de espaços comuns; Repar materiais de limpeza.	Reporta ao Técnico de Higiene e Segurança, e, se necessário, ao Gestor e CEO.	<b>Conhecimentos</b> Conhecimentos gerais de limpeza e higiene.	Trabalhador; Cuidadoso e atenção ao detalhe.

Figura 9 - Perfil de Funções / Fonte: Elaboração Própria

## Funcionários restantes

Atividade	Responsável	Autoridade	Consultado	Informado
Apoiar as atividades de gestão de Pessoas, Logística, Comunicação e Marketing	CEO	Board	Executive Board	-
Planejar, organizar, dirigir e controlar as atividades de Contabilidade e Finanças	CEO	Board	-	Executive Board
Definir estratégia de negócio	CEO & Gestor	Board & Executive Board	-	-
Criar novas receitas	Chefs Executivos (Cozinha e Pastelaria)	Departamento de Produção	Executive Board	Board
Organizar e liderar equipas de trabalho	Chefs Executivos (Cozinha e Pastelaria)	Departamento de Produção	Executive Board	-
Controlar qualidade de matérias-primas e do produto final	Chefs Executivos (Cozinha e Pastelaria)	Departamento de Produção	Executive Board	-
Elaborar as receitas	Chefs Executivos (Cozinha e Pastelaria)	Departamento de Produção		
Embalar o produto	Chefs Executivos (Cozinha e Pastelaria)	Departamento de Embalamento		
Assegurar higiene e conservação dos espaços de produção e comuns, assim como do material de cozinha	Auxiliar de Limpeza	Departamento de Higiene & Segurança		
Repor materiais de limpeza	Auxiliar de Limpeza	Departamento de Higiene & Segurança		Executive Board
Assegurar o cumprimento das normas de higiene e segurança alimentar	Técnico de Segurança	Departamento de Higiene & Segurança		
Apoiar as atividades de Contabilidade e Finanças	Gestor	Executive Board	Board	
Gestão de Marketing online e offline	Gestor	Executive Board		
Gestão Logística	Gestor	Executive Board		Distribuição
Gestão de Pessoas	Gestor	Executive Board		
Gestão de Parcerias e Fornecedores	Gestor	Executive Board		
Transporte das encomendas até casa dos clientes	Distribuidor	Distribuição		
Transporte dos produtos até à loja	Distribuidor	Distribuição		

Figura 10 - Matriz de Responsabilidades

Fonte: Elaboração Própria

## Formação

Nível	Escalão 1	Escalão 2	Escalão 3
Chef Executivo de Cozinha	<b>Responsabilidades:</b> Garantir que os procedimentos de confeção são realizados corretamente <b>Soft skills:</b> atenção ao detalhe, profissionalismo <b>Requisitos:</b> -	<b>Responsabilidades:</b> Organizar e distribuir tarefas <b>Soft skills:</b> Organização, comunicação, espírito crítico <b>Requisitos:</b> Experiência de 3 anos na empresa; 105 horas de formação	<b>Responsabilidades:</b> Liderar os restantes membros da cozinha; criar novas receitas <b>Soft skills:</b> Liderança, criatividade, proatividade <b>Requisitos:</b> Experiência de 6 anos na empresa; 210 horas de formação
Cozinheiro	<b>Responsabilidades:</b> Realizar os processos de confeção dos produtos adequadamente <b>Soft skills:</b> Empenho, autonomia <b>Requisitos:</b> -	<b>Responsabilidades:</b> Rapidez e rigor na confeção, aprendendo com os Chefs Executivos <b>Soft skills:</b> Profissionalismo, organização, comunicação <b>Requisitos:</b> Experiência de 1 ano na empresa; 35 horas de formação	<b>Responsabilidades:</b> Contribuir com ideias para novas receitas <b>Soft skills:</b> Criatividade, proatividade <b>Requisitos:</b> Experiência de 2 anos na empresa; 70 horas de formação

Figura 11 - Plano de Carreira para colaboradores responsáveis pela confeção dos alimentos

Fonte: Elaboração Própria

## Plano de Investimento

### Orçamento de Investimento Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis

O mapa apresenta os investimentos a efetuar em AFT e em AI, assim como o reinvestimento necessário ao longo do projeto. Os principais momentos de investimento ocorrem no início da atividade, por serem os mais avultados são os que carecem de maior financiamento. Existe também uma necessidade anual de reforçar a quantidade de máquinas de venda automática (limitado à compra mínima obrigatória de 3 unidades). No quinto ano há um reforço na frota com a aquisição de mais uma carrinha.

Artic Taste	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
CAPEX (Investimento)	207 893	13 749	13 749	13 749	13 749	63 247	-	-	13 749	-
Ativo fixo tangíveis	201 393	13 749	13 749	13 749	13 749	61 247	-	-	13 749	-
Terrenos e Recursos Naturais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Edifícios e outras construções	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equipamento básico	85 382	13 749	13 749	13 749	13 749	41 247	-	-	13 749	-
Equipamento ligeiro	91 511	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equipamento de transporte	20 000	-	-	-	-	20 000	-	-	-	-
Equipamento administrativo	4 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Ativos Fixos Tangíveis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ativos intangíveis	6 500	-	-	-	-	2 000	-	-	-	-
Projetos de desenvolvimento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Programas de Computador	5 000	-	-	-	-	2 000	-	-	-	-
Propriedade Industrial	1 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Ativos Intangíveis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Figura 12 - Orçamento de Investimento em AFT e AI

Fonte: Elaboração Própria

## Enquadramento Fiscal do Projeto

Este enquadramento é necessário de forma a compreender as obrigações fiscais a que a “Artic Taste” estará sujeita.

Fiscalidade	
IRC	21,00%
Derrama Municipal	1,50%
IRS	15,00%
Imposto de Selo aplicável aos juros	4,00%
TSU Empresa	23,75%
TSU Colaboradores	11,00%
Fundo de compensação - Investimento financeiro	0,93%
Fundo de compensação - Encargos	0,08%
Seguros Acidentes Trabalho	1,00%
IVA taxa normal	23,00%
IVA taxa intermédia	13,00%
IVA taxa reduzida	6,00%
IVA isento/não sujeito	0,00%

Figura 13 - Taxas em vigor no enquadramento fiscal

Fonte: Elaboração Própria

## Mapa de Financiamento e Cobertura de Investimento

O objetivo do mapa realizado é demonstrar os outflows relativos ao crédito solicitado, o primeiro investimento é maioritariamente para AFT, sendo este referente a 70% do investimento. Nos primeiros anos de vida do projeto serão realizados também empréstimos anuais para a cobertura da aquisição de novas máquinas de venda automática. No quinto ano existe um novo investimento, para cobertura da aquisição de uma nova carrinha e reforçar a frota de máquinas de venda.

Total de Financiamentos		426 379	618 222	865 605	960 735	983 872	632 908	112 500	75 000	50 000	25 000
Total de Financiamentos MLP		250 000	225 000	200 000	175 000	150 000	150 000	112 500	75 000	50 000	25 000
Total de Financiamentos CP		176 379	393 222	665 605	785 735	833 872	482 908	-	-	-	-
Total das amortizações (reembolso de capital)		-	201 379	418 222	690 605	810 735	858 872	520 408	37 500	25 000	25 000
Total das amortizações MLP		-	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	37 500	37 500	25 000	25 000
Total das amortizações CP		-	176 379	393 222	665 605	785 735	833 872	482 908	-	-	-
Juros e Gastos Similares Suportados		7 108	11 204	15 118	20 072	21 434	22 130	14 119	3 103	2 133	1 422
<b>Financiamento Bancário (Necessidades de Tesouraria)</b>											
Capital contratualizado		176 379	378 222	650 605	770 735	833 872	482 908	0	0	0	0
Taxa de juro anual	2%										
<b>Serviço da dívida</b>											
Capital em dívida no início do período		0	176 379	378 222	650 605	770 735	833 872	482 908	0	0	0
Amortização de dívida		0	176 379	378 222	650 605	770 735	833 872	482 908	0	0	0
Capital em dívida no final do período		176 379	378 222	650 605	770 735	833 872	482 908	0	0	0	0
Juros e Gastos Similares Suportados		0	3 669	7 867	13 533	16 031	17 345	10 044	0	0	0

Figura 14 - Mapa de Financiamento e Cobertura de Investimento

Fonte: Elaboração Própria



## Definição da Taxa de atualização

Para obter o valor atualizado dos cash-flows, define-se a taxa de atualização, que reflete o custo de oportunidade e o risco das fontes de financiamento. Como a “Artic Taste” será financiada por capitais alheios e próprios, esta taxa terá por base o método WACC.

Custo do Capital	
<b>Taxa de atualização WACC (Custo médio ponderado do capital)</b>	<b>-1,252%</b>
<b>Custo do capital próprio (Rcp)</b>	<b>2,180%</b>
<b>Obrigações Tesouro longo prazo (Taxa de juro sem risco) (Rf)</b>	<b>0,300%</b>
<b>Beta unlevered (Bu)</b>	<b>0,008%</b>
<b>Taxa de remuneração de mercado (Rm)</b>	<b>2,130%</b>
<b>Prémio de risco do país Pp</b>	<b>1,880%</b>
<b>Custo da dívida com efeito fiscal (Rca x (1-t))</b>	<b>0,474%</b>
<b>Taxa de juro de referência (Rca)</b>	<b>0,600%</b>

Figura 15 - Variáveis e cálculo da Taxa de Atualização

Fonte: Elaboração Própria

## Mapa de Gastos por categoria

Este mapa permite o planeamento dos custos a suportar. As categorias com maior peso são: FSE, Gastos com Pessoal e CMVMC.

## Custo dos Inventários Vendidos e das Matérias Consumidas

Será necessário adquirir matérias-primas, nomeadamente todos os ingredientes implicados em cada receita e embalagens. As suas quantidades estão dependentes da quantidade produzida em função da procura nas vertentes de venda.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Total CMVMC</b>	€78 587	€161 181	€330 582	€676 372	€1 035 457	€1 479 068	€1 961 821	€2 602 140	€3 451 452	€4 049 744
<b>Total Compras</b>	€80 094	€162 765	€333 831	€683 003	€1 042 344	€1 487 576	€1 971 079	€2 614 420	€3 467 740	€4 061 218
<b>Total IVA Compras</b>	€18 422	€37 436	€76 781	€157 091	€239 739	€342 142	€453 348	€601 317	€797 580	€934 080
<b>Total Inventários finais</b>	€1 809	€3 709	€7 608	€15 566	€23 830	€34 039	€45 149	€59 885	€79 431	€93 200

Figura 16 - Mapa CMVMC

Fonte: Elaboração Própria

## Gastos de Fornecimentos e Serviços Externos

Os gastos de FSE's correspondem a serviços especializados, materiais, energias e fluídos, deslocações e serviços diversos necessários à atividade normal da empresa.

3.2 Fornecimentos e Serviços Externos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Total FSE</b>	<b>34 791</b>	<b>36 416</b>	<b>37 345</b>	<b>38 204</b>	<b>38 991</b>	<b>39 782</b>	<b>40 590</b>	<b>41 414</b>	<b>42 254</b>	<b>43 112</b>
<b>IVA dos FSE</b>	<b>7 657</b>	<b>8 014</b>	<b>8 219</b>	<b>8 408</b>	<b>8 581</b>	<b>8 755</b>	<b>8 933</b>	<b>9 114</b>	<b>9 299</b>	<b>9 488</b>
<b>Subcontratos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Subcontratos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Serviços Especializados</b>	<b>1 489</b>	<b>1 559</b>	<b>1 598</b>	<b>1 635</b>	<b>1 669</b>	<b>1 703</b>	<b>1 737</b>	<b>1 772</b>	<b>1 808</b>	<b>1 845</b>
Trabalhos Especializados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidade e Propaganda	259	271	278	284	290	296	302	308	315	321
Vigilância e Segurança	583	610	625	640	653	666	680	694	708	722
Honorários	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comissões	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Conservação e Reparação	647	678	695	711	726	740	755	771	786	802
<b>Materiais</b>	<b>2 590</b>	<b>2 711</b>	<b>2 780</b>	<b>2 844</b>	<b>2 902</b>	<b>2 961</b>	<b>3 021</b>	<b>3 083</b>	<b>3 145</b>	<b>3 209</b>
Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido	1 295	1 355	1 390	1 422	1 451	1 481	1 511	1 541	1 573	1 604
Livros e Documentação Técnica	647	678	695	711	726	740	755	771	786	802
Material de Escritório	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Artigos para Oferta	647	678	695	711	726	740	755	771	786	802
<b>Energia e Fluidos</b>	<b>12 042</b>	<b>12 604</b>	<b>12 925</b>	<b>13 223</b>	<b>13 495</b>	<b>13 769</b>	<b>14 049</b>	<b>14 334</b>	<b>14 625</b>	<b>14 922</b>
Electricidade	5 827	6 099	6 254	6 398	6 530	6 662	6 798	6 936	7 076	7 220
Combustíveis	4 920	5 150	5 281	5 403	5 514	5 626	5 740	5 857	5 976	6 097
Água	1 295	1 355	1 390	1 422	1 451	1 481	1 511	1 541	1 573	1 604
<b>Deslocações, Estadas e Transportes</b>	<b>1 942</b>	<b>2 033</b>	<b>2 085</b>	<b>2 133</b>	<b>2 177</b>	<b>2 221</b>	<b>2 266</b>	<b>2 312</b>	<b>2 359</b>	<b>2 407</b>
Deslocações e Estadas	1 942	2 033	2 085	2 133	2 177	2 221	2 266	2 312	2 359	2 407
Transportes de Pessoal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transportes de Mercadorias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Serviços Diversos</b>	<b>16 729</b>	<b>17 510</b>	<b>17 957</b>	<b>18 370</b>	<b>18 748</b>	<b>19 129</b>	<b>19 517</b>	<b>19 913</b>	<b>20 317</b>	<b>20 730</b>
Rendas e Aluguers	12 948	13 553	13 898	14 218	14 511	14 805	15 106	15 413	15 725	16 045
Comunicação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros	544	569	584	597	609	622	634	647	660	674
Royalties	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Contencioso e Notariado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas de Representação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Limpeza, Higiene e Conforto	3 237	3 388	3 475	3 554	3 628	3 701	3 776	3 853	3 931	4 011
<b>Outros Serviços</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Outros Serviços	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Figura 17 - Mapa de Fornecimentos e Serviços Externos

Fonte: Elaboração Própria

## Gastos com o Pessoal

O projeto irá contar inicialmente com 5 colaboradores, aumentando com o crescimento do negócio. As remunerações têm por base o ordenado médio de Portugal para cada categoria.

Anos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Gastos com o Pessoal</b>	<b>293 253</b>	<b>419 271</b>	<b>612 954</b>	<b>825 520</b>	<b>1 116 299</b>	<b>1 149 788</b>	<b>1 184 282</b>	<b>1 298 391</b>	<b>1 481 509</b>	<b>1 600 200</b>
<b>Nº Trabalhadores</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>21</b>
Gerência	1	1	1	2	3	3	3	4	4	4
Administrativo	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Comerciais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Operacionais	3	5	8	10	12	12	12	12	14	15
Outros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Remuneração Base Total (Inclui IHT, diuturnidades)</b>	<b>84 000</b>	<b>118 244</b>	<b>170 805</b>	<b>232 532</b>	<b>316 718</b>	<b>326 220</b>	<b>336 006</b>	<b>371 914</b>	<b>422 088</b>	<b>454 844</b>
Gerência	21 000	21 630	22 279	45 895	70 907	73 034	75 225	103 309	106 409	109 601
Administrativo	16 800	17 304	17 823	18 358	37 817	38 952	40 120	41 324	42 563	43 840
Comerciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operacionais	46 200	79 310	130 703	168 280	207 994	214 234	220 661	227 281	273 116	301 403
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Subsídio de Alimentação Total</b>	<b>184 800</b>	<b>266 482</b>	<b>392 109</b>	<b>525 033</b>	<b>707 180</b>	<b>728 395</b>	<b>750 247</b>	<b>818 210</b>	<b>936 396</b>	<b>1 012 713</b>
Subsídio de Alimentação	184 800	266 482	392 109	525 033	707 180	728 395	750 247	818 210	936 396	1 012 713
<b>Segurança Social</b>	<b>29 190</b>	<b>41 090</b>	<b>59 355</b>	<b>80 805</b>	<b>110 060</b>	<b>113 361</b>	<b>116 762</b>	<b>129 240</b>	<b>146 676</b>	<b>158 058</b>
TSU Empresa	19 950	28 083	40 566	55 226	75 221	77 477	79 802	88 330	100 246	108 025
TSU Colaboradores	9 240	13 007	18 789	25 579	34 839	35 884	36 961	40 911	46 430	50 033
<b>IRS</b>	<b>12 600</b>	<b>17 737</b>	<b>25 621</b>	<b>34 880</b>	<b>47 508</b>	<b>48 933</b>	<b>50 401</b>	<b>55 787</b>	<b>63 313</b>	<b>68 227</b>
IRS	12 600	17 737	25 621	34 880	47 508	48 933	50 401	55 787	63 313	68 227
<b>Fundos de Compensação</b>	<b>63</b>	<b>89</b>	<b>128</b>	<b>174</b>	<b>238</b>	<b>245</b>	<b>252</b>	<b>279</b>	<b>317</b>	<b>341</b>
Fundos de Compensação	63	89	128	174	238	245	252	279	317	341
<b>Seguros de Acidente de Trabalho</b>	<b>840</b>	<b>1 182</b>	<b>1 708</b>	<b>2 325</b>	<b>3 167</b>	<b>3 262</b>	<b>3 360</b>	<b>3 719</b>	<b>4 221</b>	<b>4 548</b>
Seguros de Acidente de Trabalho	840	1 182	1 708	2 325	3 167	3 262	3 360	3 719	4 221	4 548
<b>utros Gastos com Pessoal (Formação, HST, EPI, outros)</b>	<b>3 600</b>	<b>5 191</b>	<b>7 638</b>	<b>10 228</b>	<b>13 776</b>	<b>14 190</b>	<b>14 615</b>	<b>15 939</b>	<b>18 241</b>	<b>19 728</b>
<b>IVA</b>	<b>708</b>	<b>1 021</b>	<b>1 502</b>	<b>2 011</b>	<b>2 709</b>	<b>2 791</b>	<b>2 874</b>	<b>3 135</b>	<b>3 587</b>	<b>3 880</b>
Formação	1 200	1 730	2 546	3 409	4 592	4 730	4 872	5 313	6 080	6 576
Higiene Segurança no Trabalho (HST)	1 200	1 730	2 546	3 409	4 592	4 730	4 872	5 313	6 080	6 576
Equipamento Especializado Individual (EPI)	1 200	1 730	2 546	3 409	4 592	4 730	4 872	5 313	6 080	6 576
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Figura 18 - Mapa Gastos com Pessoal

Fonte: Elaboração Própria

## Outros Rendimentos e Gastos

4. Outros Rendimentos e Gastos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Subsídios à Exploração	0									
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	15	31	63	130	199	284	376	499	662	777
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Rendimentos	1 572	3 224	6 612	13 527	20 709	29 581	39 236	52 043	69 029	80 995
Outros Gastos	786	1 612	3 306	6 764	10 355	14 791	19 618	26 021	34 515	40 497

Figura 19 - Mapa de outros Gastos

Fonte: Elaboração Própria

## Mapa Anual de Cash-Flow

Este mapa reflete a capacidade de o projeto gerar capital, correspondendo à diferença entre os fluxos de entrada e os de saída. Com base no valor do free cash flow, concluiu-se que o projeto começa a gerar capital a partir do 5º ano (inclusive), surgindo necessidade de recorrer a financiamento até lá.

4. Outros Rendimentos e Gastos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
+ EBIT	-274 800	-320 398	-344 989	-209 931	-135 214	274 667	727 254	1 261 258	1 953 478	2 449 710
- Imposto	-1 599	-2 521	-3 401	-4 516	-4 823	-22 025	-51 313	-129 817	-439 533	-551 185
+ Depreciações e Amortizações	26 415	27 789	29 164	30 539	26 914	31 039	30 789	30 789	19 537	15 413
- Variação Fundo de Maneio	-22 230	51 796	23 856	45 167	48 205	50 614	59 460	77 475	102 440	72 402
- CAPEX	-207 893	-13 749	-13 749	-13 749	-13 749	-63 247	0	0	-13 749	0
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-480 108</b>	<b>-257 082</b>	<b>-309 119</b>	<b>-152 490</b>	<b>-78 666</b>	<b>271 047</b>	<b>766 190</b>	<b>1 239 706</b>	<b>1 622 174</b>	<b>1 986 340</b>
Valor residual										-437 689
<b>FCFF com VR</b>	<b>-480 108</b>	<b>-257 082</b>	<b>-309 119</b>	<b>-152 490</b>	<b>-78 666</b>	<b>271 047</b>	<b>766 190</b>	<b>1 239 706</b>	<b>1 622 174</b>	<b>1 548 652</b>
Perpetuidade										169 997 498
FCFF com perpetuidade	-480 108	-257 082	-309 119	-152 490	-78 666	271 047	766 190	1 239 706	1 622 174	171 983 838
Factor de atualização - CAPM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>FCFF descontado VR</b>	<b>-480 108</b>	<b>-251 597</b>	<b>-296 069</b>	<b>-142 936</b>	<b>-72 164</b>	<b>243 340</b>	<b>673 190</b>	<b>1 065 990</b>	<b>1 365 103</b>	<b>1 275 426</b>
<b>FCFF descontado acumulado VR</b>	<b>-480 108</b>	<b>-731 705</b>	<b>-1 027 774</b>	<b>-1 170 710</b>	<b>-1 242 873</b>	<b>-999 534</b>	<b>-326 344</b>	<b>739 646</b>	<b>2 104 749</b>	<b>3 380 176</b>
<b>FCFF descontado perpetuidade</b>	<b>-480 108</b>	<b>-251 597</b>	<b>-296 069</b>	<b>-142 936</b>	<b>-72 164</b>	<b>243 340</b>	<b>673 190</b>	<b>1 065 990</b>	<b>1 365 103</b>	<b>141 641 104</b>
<b>FCFF descontado acumulado perpetuidade</b>	<b>-480 108</b>	<b>-731 705</b>	<b>-1 027 774</b>	<b>-1 170 710</b>	<b>-1 242 873</b>	<b>-999 534</b>	<b>-326 344</b>	<b>739 646</b>	<b>2 104 749</b>	<b>143 745 853</b>

Figura 20 - Mapa Anual de Cash Flows

Fonte: Elaboração Própria

## Fundo de Maneio

Para calcular quais os investimentos em Fundo de Maneio, é necessário definir quais as durações médias de existência e os prazos médios de pagamento e/ou recebimento.

Fundo de Maneio	Dias
PMR - Clientes	0
DMI - Inventário de Mercadorias e Matéria Prima	7
DMI - Inventário de Produtos Acabados	7
PMP - Fornecedores	30

Figura 21 - Durações Médias de Pagamento e Médias de Existência

Fonte: Elaboração Própria

## Mapa Anual do FMN

O Fundo de Maneio (Working Capital) do projeto representa o valor dos ativos correntes, IVA a receber do Estado e inventários, deduzidos dos passivos correntes, montante a pagar a fornecedores e ao Estado. É de referir que, no caso da “Artic Taste”, por receber a pronto, os clientes não são considerados uma necessidade de Working Capital.

5. Fundo de Maneio	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Necessidades de Fundo de Maneio</b>	<b>40 260,49</b>	<b>3 709,37</b>	<b>7 607,92</b>	<b>15 565,81</b>	<b>23 829,70</b>	<b>34 038,82</b>	<b>45 148,75</b>	<b>59 884,86</b>	<b>79 430,67</b>	<b>93 199,58</b>
Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventários	1 808,57	3 709,37	7 607,92	15 565,81	23 829,70	34 038,82	45 148,75	59 884,86	79 430,67	93 199,58
EOEP (Estado e Outros Entes Públicos)	38 451,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA	38 451,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros créditos a receber										
Diferimentos										
<b>Recursos de Fundo de Maneio</b>	<b>18 030,11</b>	<b>33 274,93</b>	<b>61 029,13</b>	<b>114 154,23</b>	<b>170 623,50</b>	<b>231 446,40</b>	<b>302 016,66</b>	<b>394 227,99</b>	<b>516 213,52</b>	<b>602 384,67</b>
Fornecedores	11 940,11	20 617,28	38 245,19	73 885,86	110 641,65	155 772,76	204 775,84	270 027,77	356 605,72	416 836,13
EOEP (Estado e Outros Entes Públicos)	6 090,00	12 657,65	22 783,94	40 268,37	59 981,85	75 673,65	97 240,82	124 200,21	159 607,81	185 548,54
IRS	1 800,00	2 533,80	3 660,11	4 982,84	6 786,82	6 990,42	7 200,14	7 969,58	9 044,74	9 746,66
IVA	0	4 084,96	10 400,58	23 409,78	37 019,78	52 022,72	72 880,36	97 236,46	129 006,44	152 572,36
TSU	4 170,00	5 869,97	8 479,24	11 543,57	15 722,80	16 194,48	16 680,31	18 462,87	20 953,64	22 579,75
FCT	120,00	168,92	244,01	332,19	452,45	466,03	480,01	531,31	602,98	649,78
Outras dívidas a pagar										
Diferimentos										
<b>Fundo de Maneio</b>	<b>22 230,37</b>	<b>-29 565,56</b>	<b>-53 421,20</b>	<b>-98 588,42</b>	<b>-146 793,80</b>	<b>-197 407,58</b>	<b>-256 867,91</b>	<b>-334 343,13</b>	<b>-436 782,85</b>	<b>-509 185,09</b>
<b>Variação Fundo de Maneio</b>	<b>22 230,37</b>	<b>-51 795,93</b>	<b>-23 855,64</b>	<b>-45 167,22</b>	<b>-48 205,37</b>	<b>-50 613,78</b>	<b>-59 460,33</b>	<b>-77 475,22</b>	<b>-102 439,72</b>	<b>-72 402,24</b>
IVA	-38 451,92	24 509,75	62 403,49	140 458,68	222 118,70	312 136,29	437 282,18	583 418,75	774 038,65	915 434,15
IVA liquidado	36 149,83	74 143,30	152 067,91	311 130,94	476 310,35	680 371,23	902 437,60	1 196 984,21	1 587 667,89	1 862 882,18
IVA dedutível	74 601,75	49 633,55	89 664,42	170 672,26	254 191,65	368 234,94	465 155,42	613 565,46	813 629,24	947 448,03

Figura 22 - Mapa Anual de FMN

Fonte: Elaboração Própria

## Análise de Sensibilidade

Para estudar a solidez do projeto, procedeu-se a uma análise de sensibilidade. Conclui-se que a rubrica com maior impacto e menor margem de crescimento é a CMVMC, assim foi elaborado uma tabela onde é feita uma alteração de 5% e 10%, tanto positiva como negativamente.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	VAL	TIR	Payback
Cenário Base CMVMC	€78 586,59	€161 181,09	€330 582,41	€676 371,60	€1 035 457,29	€1 479 067,90	€1 961 820,87	€2 602 139,59	€3 451 451,93	€4 049 743,87	3 380 176	25,70%	7,31
-5%	€70 727,93	€145 062,98	€297 524,17	€608 734,44	€931 911,56	€1 331 161,11	€1 765 638,79	€2 341 925,63	€3 106 306,74	€3 644 769,48	4 450 931	31,71%	6,80
-10%	€62 869,27	€128 944,87	€264 465,93	€541 097,28	€828 365,83	€1 183 254,32	€1 569 456,70	€2 081 711,67	€2 761 161,54	€3 239 795,09	5 521 020	37,31%	6,36
5%	€86 445,24	€177 299,19	€363 640,65	€744 008,77	€1 139 003,02	€1 626 974,69	€2 158 002,96	€2 862 353,55	€3 796 597,12	€4 454 718,25	2 307 802	19,15%	7,91
10%	€94 303,90	€193 417,30	€396 698,89	€811 645,93	€1 242 548,75	€1 774 881,48	€2 354 185,05	€3 122 567,51	€4 141 742,32	€4 859 692,64	1 234 021	11,85%	8,58

Figura 23 - Análise de sensibilidade detalhada à rubrica de CMVMC

Fonte: Elaboração Própria

## Simulação dos Cash-Flows do Projeto

De forma a analisar a sensibilidade do projeto, procedeu-se à criação de três cenários distintos, o expectável, o otimista e o pessimista. Foi utilizado a variação das variáveis consideradas mais voláteis, nomeadamente, a taxa de crescimento do total das vendas e o Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVMC).

Cenários	Pressupostos		VAL	Variação do VAL em relação ao cenário Expectável	TIR	Variação do TIR em relação ao cenário Expectável
	Taxa de Crescimento de vendas	CMVMC				
Expectável	100,00%	0,00%	3 380 176	-	25,70%	-
Otimista	120,00%	-5,00%	6 923 414	104,82%	43,83%	70,55%
Pessimista	80,00%	5,00%	788 127	-88,62%	8,32%	-81,01%

Figura 24 - Simulação dos Cash-Flows do Projeto para diferentes cenários

Fonte: Elaboração Própria

## Demonstração de Resultados Previsionais no Ciclo de Vida

Este relatório permite obter uma visão global dos rendimentos e dos gastos da empresa, incorridos anualmente. A Demonstração de Resultados é constituída por rubricas como: Vendas, CMVMC, FSE, Gastos com Pessoal, Outros Gastos e Perdas. Ao EBITDA, valor resultante da subtração dos gastos dos rendimentos, são deduzidos os gastos de D&A, resultando o EBIT. Posteriormente, são subtraídos os gastos de financiamento, obtendo-se o RAI, deduzindo-se o IRC e a derrama municipal. Por fim, obteve-se o RL do Período. Analisando a DR, conclui-se que a rubrica com maior impacto nos Gastos é Gastos com Pessoal. No que concerne ao RL, este apresenta-se positivo a partir do 5º ano, com um crescimento significativo anualmente.

Artic Tasse	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Vendas e Serviços prestados	157 173	322 362	661 165	1 352 743	2 070 915	2 958 136	3 923 642	5 204 279	6 902 904	8 099 488
Subsídios à Exploração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ganhos/Perdas imputados de Subsidiárias, Associadas e Empreendimentos Conjuntos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variação nos Inventários da Produção	301	317	650	1 326	1 377	1 702	1 852	2 456	3 258	2 295
Trabalhos para a Própria Entidade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CMVMC	(78 587)	(161 181)	(330 582)	(676 372)	(1 035 457)	(1 479 068)	(1 961 821)	(2 602 140)	(3 451 452)	(4 049 744)
FSE	(34 791)	(36 416)	(37 345)	(38 204)	(38 991)	(39 782)	(40 590)	(41 414)	(42 254)	(43 112)
Gastos com o Pessoal	(293 253)	(419 271)	(612 954)	(825 520)	(1 116 299)	(1 149 788)	(1 184 282)	(1 298 391)	(1 481 509)	(1 600 200)
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	(15)	(31)	(63)	(130)	(199)	(284)	(376)	(499)	(662)	(777)
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Provisões (Aumentos/Reduções)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imparidade de Investimentos Não Depreciáveis/Amortizáveis (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aumentos/Reduções de Justo Valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Rendimentos	1 572	3 224	6 612	13 527	20 709	29 581	39 236	53 777	77 246	97 670
Outros Gastos	(786)	(1 612)	(3 306)	(6 764)	(10 355)	(14 791)	(19 618)	(26 021)	(34 515)	(40 497)
<b>EBITDA (Resultado antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos)</b>	<b>(248 385)</b>	<b>(292 608)</b>	<b>(315 824)</b>	<b>(179 391)</b>	<b>(108 299)</b>	<b>305 706</b>	<b>758 043</b>	<b>1 292 047</b>	<b>1 973 015</b>	<b>2 465 123</b>
Gastos/Reversões de Depreciação e Amortização	(26 415)	(27 789)	(29 164)	(30 539)	(26 914)	(31 039)	(30 789)	(30 789)	(19 537)	(15 413)
Imparidade de Ativos Depreciáveis/Amortizáveis (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBIT (Resultado Operacional)</b>	<b>(274 800)</b>	<b>(320 398)</b>	<b>(344 989)</b>	<b>(209 931)</b>	<b>(135 214)</b>	<b>274 667</b>	<b>727 254</b>	<b>1 261 258</b>	<b>1 953 478</b>	<b>2 449 710</b>
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros e Gastos Similares Suportados	(7 108)	(11 204)	(15 118)	(20 072)	(21 434)	(22 130)	(14 119)	(3 103)	(2 133)	(1 422)
<b>EBT (Resultado Antes de Impostos)</b>	<b>(281 908)</b>	<b>(331 601)</b>	<b>(360 106)</b>	<b>(230 003)</b>	<b>(156 647)</b>	<b>252 538</b>	<b>713 135</b>	<b>1 258 155</b>	<b>1 951 345</b>	<b>2 448 289</b>
Imposto	-	-	-	-	-	(17 046)	(48 137)	(129 118)	(439 053)	(550 865)
IRC	-	-	-	-	-	(15 910)	(44 928)	(120 511)	(409 783)	(514 141)
Derrama Municipal	-	-	-	-	-	(1 136)	(3 209)	(8 608)	(29 270)	(36 724)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(281 908)</b>	<b>(331 601)</b>	<b>(360 106)</b>	<b>(230 003)</b>	<b>(156 647)</b>	<b>235 491</b>	<b>664 999</b>	<b>1 129 037</b>	<b>1 512 293</b>	<b>1 897 424</b>

Figura 25 - Demonstração de Resultados

Fonte: Elaboração Própria

## Balanços Previsionais no Ciclo de Vida

O balanço é uma demonstração financeira que reflete a situação patrimonial da empresa, no final de cada ano civil, permitindo fazer análises em relação ao desempenho real e esperado, assim como previsões.

2. Balanço										
Artic Tasse	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Ativo</b>										
<b>Ativo não corrente</b>	<b>182 255</b>	<b>169 309</b>	<b>155 473</b>	<b>140 834</b>	<b>130 598</b>	<b>165 824</b>	<b>138 143</b>	<b>110 795</b>	<b>108 910</b>	<b>97 705</b>
Ativos fixos tangíveis	175 853	162 688	148 148	132 232	119 942	151 025	120 861	90 698	84 909	69 496
Ativos intangíveis	5 625	4 750	3 875	3 000	2 125	3 250	2 625	2 000	2 000	2 000
Outros investimentos financeiros	777	1 871	3 451	5 602	8 531	11 549	14 657	18 097	22 001	26 209
<b>Ativo corrente</b>	<b>55 245</b>	<b>18 678</b>	<b>22 545</b>	<b>30 436</b>	<b>38 631</b>	<b>48 755</b>	<b>391 597</b>	<b>1 702 694</b>	<b>3 413 856</b>	<b>5 483 656</b>
Inventários	1 793	3 678	7 545	15 436	23 631	33 755	44 773	59 386	78 769	92 423
Clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EOEP	38 452	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa e depósitos bancários	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	346 825	1 643 308	3 335 087	5 391 233
<b>Total do Ativo</b>	<b>237 501</b>	<b>187 987</b>	<b>178 018</b>	<b>171 270</b>	<b>169 230</b>	<b>214 579</b>	<b>529 740</b>	<b>1 813 488</b>	<b>3 522 767</b>	<b>5 581 361</b>
<b>Capital Próprio</b>	<b>(206 908)</b>	<b>(463 510)</b>	<b>(748 616)</b>	<b>(903 619)</b>	<b>(985 266)</b>	<b>(649 775)</b>	<b>115 224</b>	<b>1 344 260</b>	<b>2 956 553</b>	<b>4 953 977</b>
Capital Social	75 000	150 000	225 000	300 000	375 000	475 000	575 000	675 000	775 000	875 000
Prestações suplementares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultados Transítidos	-	(281 908)	(613 510)	(973 616)	(1 203 619)	(1 360 266)	(1 127 130)	(468 781)	648 965	2 146 135
Reservas legais	-	-	-	-	-	-	2 355	9 005	20 295	35 418
Resultado Líquido	(281 908)	(331 601)	(360 106)	(230 003)	(156 647)	235 491	664 999	1 129 037	1 512 293	1 897 424
Outras variações Capital Próprio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Passivo</b>										
<b>Passivo não corrente</b>	<b>48 621</b>	<b>(193 222)</b>	<b>(490 605)</b>	<b>(635 735)</b>	<b>(708 872)</b>	<b>(370 408)</b>	<b>75 000</b>	<b>50 000</b>	<b>25 000</b>	<b>25 000</b>
Financiamentos obtidos (MLP)	48 621	(193 222)	(490 605)	(635 735)	(708 872)	(370 408)	75 000	50 000	25 000	25 000
<b>Passivo corrente</b>	<b>395 788</b>	<b>844 719</b>	<b>1 417 238</b>	<b>1 710 624</b>	<b>1 863 368</b>	<b>1 234 762</b>	<b>339 517</b>	<b>419 228</b>	<b>541 214</b>	<b>602 385</b>
Fornecedores	11 940	20 617	38 245	73 886	110 642	155 773	204 776	270 028	356 606	416 836
EOEP	6 090	12 658	22 784	40 268	59 982	75 674	97 241	124 200	159 608	185 549
Financiamentos obtidos (CP)	377 758	811 444	1 356 209	1 596 470	1 692 744	1 003 316	37 500	25 000	25 000	-
Outras dívidas a pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Passivo</b>	<b>444 409</b>	<b>651 497</b>	<b>926 634</b>	<b>1 074 889</b>	<b>1 154 496</b>	<b>864 354</b>	<b>414 517</b>	<b>469 228</b>	<b>566 214</b>	<b>627 385</b>
<b>Total Capital Próprio + Passivo</b>	<b>237 501</b>	<b>187 987</b>	<b>178 018</b>	<b>171 270</b>	<b>169 230</b>	<b>214 579</b>	<b>529 740</b>	<b>1 813 488</b>	<b>3 522 767</b>	<b>5 581 361</b>

Figura 26 - Balanço no Ciclo de Vida do Projeto

Fonte: Elaboração Própria

## Rácios Financeiros

Os Indicadores financeiros do projeto pretendem espelhar o seu desempenho ao longo da vida útil do mesmo. Através dos indicadores financeiros como o VAL, TIR e Payback, é possível analisar a rentabilidade e, por consequência, a viabilidade do projeto.

1. Pós Financiamento	
VAL (Valor atualizado Líquido)	4 699 492
TIR (Taxa Interna Rentabilidade)	26%
Payback (Período de Recuperação de Capital)	7,1
Valor Residual (VR)	(437 689)
Valor da perpetuidade	(89 066 523)
2. Pré Financiamento	
VAL (Valor atualizado Líquido)	3 380 176
TIR (Taxa Interna Rentabilidade)	26%
Payback (Período de Recuperação de Capital)	7,3
Valor Residual (VR)	(437 689)
Valor da perpetuidade	169 997 498
3. Investidor	
VAL (Valor atualizado Líquido)	295 893
TIR (Taxa Interna Rentabilidade)	4%
Payback (Período de Recuperação de Capital)	9,8
Valor Residual (VR)	(437 689)
Valor da perpetuidade	167 736 244

Figura 27 - Indicadores Financeiros do Projeto

Fonte: Elaboração Própria

O VAL da Artic Taste, 4 699 492€, significa que o projeto gera riqueza para além da rentabilidade que é exigida pelos investidores para projetos de risco idêntico, dada pela taxa de atualização definida na Definição da Taxa de Atualização. Por sua vez, a TIR, superior à taxa de atualização, confirma a viabilidade do projeto. Por fim, o Payback trata-se de um indicador de risco, que permite concluir que a Artic Taste recupera e remunera o investimento num período inferior ao horizonte temporal do projeto, tornando-o atrativo.

Assim, verifica-se que o projeto é economicamente e financeiramente viável para a Artic Taste nos cenários expectável e otimista, pelo que deverá ser aceite. Contudo, é de referir que num cenário pessimista, o mesmo não acontece, uma vez que não há lugar à recuperação do investimento durante o horizonte temporal definido.

Rátios Financeiros	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Rentabilidade do Negócio</b>										
Margem Operacional						10%	19%	25%	29%	30%
Margem líquida						8%	17%	22%	22%	23%
Rentabilidade do Ativo						110%	126%	62%	43%	34%
<b>Atividade operacional</b>										
Turnover do ativo	66%	171%	371%	790%	1224%	1379%	741%	287%	196%	145%
<b>Retorno</b>										
ROIC (Rentabilidade do Capital Investido)						120%	128%	62%	43%	34%
ROE (Rentabilidade do Capital Próprio)							577%	84%	51%	38%
<b>Liquidez</b>										
Liquidez geral	14%	2%	2%	2%	2%	4%	115%	406%	631%	910%
<b>Financiamentos</b>										
Autonomia Financeira							22%	74%	84%	89%
Endividamento	187%	347%	521%	628%	682%	403%	78%	26%	16%	11%
Solvabilidade	53%	29%	19%	16%	15%	25%	128%	386%	622%	890%

Figura 28 - Rátios Financeiros

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à categoria Financeiros, é possível concluir que, ao longo do projeto, a percentagem de ativo financiada por capital alheio aumenta até ao negócio estabilizar-se no mercado, sendo essa viragem no quinto ano inclusive, onde a partir desse momento há uma diminuição do endividamento, e consequentemente a autonomia financeira surge positiva a partir do sexto ano.

No que se refere aos rácios de Rentabilidade, estes apresentam uma evolução positiva mais significativa a partir do quinto ano, demonstrando a maior eficiência da marca em gerar lucro operacional através das vendas, capital próprio e ativos.

## **Considerações Finais**

Depois de toda a análise realizada, é possível observar que o investimento é viável e lucrativo, contudo necessita de um grande investimento inicial e os primeiros anos onde os resultados esperados, mesmo negativos, serão fulcrais para o mesmo. Na segunda metade do investimento os resultados positivos começam a ser visíveis, sendo esperado que no oitavo ano de investimento, todas as partes envolvidas tenham retorno dos seus investimentos iniciais.



## Anexos



Anexo 1 - Cuvete biodegradável sem tampa

Fonte: Monouso

Prozis - Congelados					
Carnes	Preço/pessoa	Vegetariano	Preço/pessoa	Preço/pessoa	Preço/pessoa
Almôndegas de Carne de Vaca Maturada com Basmati	5,49 €	Bacalhau à Brás Diet	5,99 €	Biryani Vegan Indiano	3,79 €
Almôndegas Espanholas com Salsa Brava e Arroz	4,79 €	Caril Vermelho Tailandês do Camarão	5,29 €	Caril Indiano Vegan com Arroz	4,99 €
Almôndegas Sucoas com Purê de Batata	4,90 €	Esparguete à Bolonesa de Atum e Co	5,49 €	Chili Vegan Diet	4,29 €
Autêntico Aledo de Frango Filipino com Arroz	4,29 €	Feijoadas de Marisco Portuguesa	4,99 €	Esparguete à Bolonesa Italiano	4,29 €
Autêntico Biryani Indiano de Frango	3,89 €	Massada de Peixe LowFat	5,49 €	Israel Shakshuka	3,79 €
Bife Bourguignon Francês com Batata Dauphinoise	5,79 €	Massada de Peixe Portuguesa	4,29 €	Mac&Cheese	5,49 €
Bife Bourguignon Francês com Batata Dauphinoise Low Fat	4,99 €	Moqueca de Peixe Brasileira	4,79 €	Mexican Vegan Chili	4,79 €
Bolonhesa de Carne de Vaca com Massa Diet	4,79 €	Pau de Marisco Espanhola	4,49 €	Mock&Cheese Vegetariano	4,29 €
Bolonhesa de Shiitake e Lentilhas Plant-Based	4,49 €	Salmão com Mel & Mostarda e Brócolos	7,49 €	Penne al Pesto Diet	3,89 €
Bratwurst Alemã com Cerveja e Purê de Batata	4,99 €	Salmão com Mel e Mostarda e Mistura	6,29 €	Portuguese Tofu à Brás	3,99 €
Caçarola de Hambúrguer, Queijo e Bacon Keto	5,29 €	Salmão com Molho de Coco Tailandês	5,99 €	Purê de Couve-Flor com Cogumelo	4,79 €
Caril verde de Frango com Quinoa e Bulgur	4,99 €			Risotto de Cevada com Cogumelo	3,99 €
Caril Vermelho de Frango com Arroz Basmati	5,49 €			Roasted Pumpkin Risotto with W	4,49 €
Cevadito de Alheira Portuguesa	5,49 €			Seitan com Chermoula e Cuscuz	4,29 €
Chicken Teriyaki	4,79 €			Tagine Vegan Marroquina	4,29 €
Chili com Carne com Arroz a Vapor	4,99 €				
Chili com Carne LowFat	5,29 €				
Empadão de carne britânico	4,99 €				
Esparguete à Bolonesa de Carne de Vaca Maturada	4,49 €				
Esparguete à Bolonesa High Protein	4,99 €				
Esparguete à Bolonesa Lowfat	5,29 €				
Estufado de Carne Maturada com Massa Diet	4,99 €				
Estufado de Porco e Costinha Portuguesa com Arroz	4,99 €				
Feijoadas à Transmontana com Arroz	5,79 €				
Frango à Brás Portuguesa	4,79 €				
Frango ao Estilo Buffalo com MockCheese Keto	5,99 €				
Frango Assado com Edamame e Salada de Grãos	4,79 €				
Frango Assado com Feijão-Verde Salteado em Alho Diet	5,29 €				
Frango Assado com Purê de Brócolos e Couve-Flor Diet	5,29 €				
Frango Assado e Arroz de Couve-Flor Diet	5,79 €				
Frango com Chimichurri Argentino e Arroz	5,99 €				
Frango com Mac&Cheese	3,89 €				
Frango com Manteiga de Amendoim e Brócolos	5,79 €				
Frango com Manteiga de Amendoim e Milho Assado	5,79 €				
Frango com Mel & Mostarda e Arroz High protein	5,49 €				
Frango com Mel & Mostarda e Brócolos	5,79 €				
Frango com Penne al Pesto	5,29 €				
Frango com Queijo e Brócolos Diet	5,49 €				
Frango com Queijo e Penne Italiano	5,29 €				
Frango com Vegetais Diet	5,29 €				
Frango de Manteiga Indiano com Arroz Basmati	5,29 €				
Frango de Manteiga Indiano com Arroz Basmati High Prot	5,49 €				
Frango Francês com Mel & Mostarda e Arroz	5,49 €				
Frango Paprikash Húngaro	4,99 €				
Frango Piri-Piri com Arroz Sul-Africano	5,49 €				
Frango Salteado com Vegetais Diet	5,29 €				
Frango Tandoori Picante com Arroz de Lima High Protein	5,29 €				
Frango Tandoori Picante Indiano com Arroz de Lima	3,99 €				
Frango Teriyaki	5,49 €				
Frango Teriyaki Diet	5,49 €				
Frango Teriyaki LowFat	5,29 €				
Frango Tikka Masala	5,49 €				
Frango Tikka Masala Diet	4,99 €				
Frango Tikka Masala High Protein	5,49 €				
Frango Tikka Masala Indiano	5,49 €				
Goulash de Vaca Diet	4,99 €				
Goulash Húngaro de Vaca	5,29 €				
Guisado de Frango com Arroz	5,29 €				
Hambúrguer com Arroz de brócolos High Protein	5,49 €				
Hambúrguer de Carne de Vaca Grelhado Diet	4,99 €				
Hambúrguer de Vaca Grelhado com Mac&Cheese America	4,49 €				
High Protein Chicken Biryani	5,29 €				
Italian Meatballs Al Pomodoro with Spaghetti	5,49 €				
Jambalaya Americana	5,29 €				
Margherita de Frango Keto	5,79 €				
Massa com Frango Diet	4,49 €				
Peito de Frango Assado com Mac&Cheese High Protein	5,49 €				
Peito de Frango Assado com Risotto de Limão	4,79 €				
Pulled Pork BBQ LowFat	4,79 €				
Pulled Pork com Batata-Doce Assada	4,99 €				
Pulled Pork com Batata-Doce Assada High Protein	5,79 €				
Pulled Pork picante com Mac&Cheese	5,29 €				
Rancho à Minhota Portuguesa	5,79 €				
Ratatouille de Frango Diet	5,29 €				
Ratatouille de Frango Keto	4,99 €				
Salada de Frango ao Estilo do Arizona Diet	5,49 €				
Stroganoff Cremoso de Frango com Arroz	5,29 €				
Stroganoff de Carne de Vaca Maturada com Basmati	4,29 €				
Tagine de Frango Marroquina	5,49 €				
Vindaloo de Porco Indiano com Arroz	4,79 €				
Média dos preços (em €)	5,19 €	Média dos preços (em €)	5,51 €	Média dos preços (em €)	4,30 €
				Média Total (em €)	5,02 €

Anexo 2 - Cálculo da média de preço de uma refeição congelada por pessoa e categoria da marca Prozis

Fonte: Elaboração Própria

Segmento	Quantidade	Unidades	MP + GP	Embalagens	Distribuição	CMVMC	Preço Venda	Margem
<b>Sopas</b>								
Sopa Rica de Peixes do Atlântico	0,250	L	1,30 €	€0,40	€0,14	1,84 €	€2,50	35,93%
Creme de Abóbora com Sapateira	0,250	L	1,02 €	€0,40	€0,14	1,56 €	€2,50	60,13%
Creme de Cogumelos com Azeite Trufado	0,250	L	1,13 €	€0,40	€0,14	1,67 €	€2,50	49,61%
Bisque de Crustáceos	0,250	L	1,98 €	€0,40	€0,14	2,53 €	€3,50	38,50%
Medio			1,36 €	€0,40	€0,14	1,90 €	€2,75	
<b>Entradas</b>								
Empada de Pato com Cogumelos do Bosque	2,000	un	€1,02	€0,65	€0,14	€1,81	€3,00	65,78%
Canelones de Bacalhau	2,000	un	1,16 €	€0,65	€0,14	1,96 €	€3,00	53,19%
Crepes de Espinafres com Requeijão	2,000	un	0,85 €	€0,65	€0,14	1,64 €	€3,00	82,78%
Crepes de Salmão com Aneto	2,000	un	1,77 €	€0,65	€0,14	2,57 €	€4,00	55,81%
Medio			€1,20	€0,65	€0,14	€1,99	€3,25	
<b>Peixe</b>								
Bacalhau Ponto de Sal sob Crosta Ervas Aromáticas	0,200	Gr	4,19 €	€0,65	€0,14	4,98 €	€8,00	60,66%
Lombo de Bacalhau em Azeite de Tomilho	0,300	Gr	5,08 €	€0,65	€0,14	5,87 €	€8,00	36,26%
Salmão Suado com Aroma Gengibre e Lima	0,200	Gr	3,38 €	€0,65	€0,14	4,18 €	€6,00	43,58%
Lombo de Pescada com Molho de Camarão	0,200	Gr	2,80 €	€0,65	€0,14	3,60 €	€6,00	66,82%
Medio			3,86 €	€0,65	€0,14	4,66 €	€7,00	
<b>Carne</b>								
Supremo de Pintada Flamejado com Cognac	0,200	Gr	5,42 €	€0,65	€0,14	6,21 €	€8,00	28,82%
Lombo Novilho com Molho Mostarda Antiga	0,200	Gr	4,98 €	€0,65	€0,14	5,77 €	€8,00	38,66%
Perna Pato com Molho Frutos Vermelhos	0,200	Gr	2,25 €	€0,65	€0,14	3,05 €	€6,00	96,97%
Ragout Borrego com Especiarias e Frutos Secos	0,200	Gr	3,75 €	€0,65	€0,14	4,54 €	€6,00	32,10%
Medio			4,10 €	€0,65	€0,14	4,89 €	€7,00	
<b>Vegan</b>								
Couscous com Brunesa de Legumes	0,250	Gr	0,49 €	€0,65	€0,14	1,28 €	€4,00	212,48%
Quinoa com Espargos e Cenoura Vichy	0,250	Gr	1,49 €	€0,65	€0,14	2,29 €	€4,00	74,94%
Croquetes de Arroz Integral, Beringela Assada e Pimentos Morrones	6,000	Gr	0,39 €	€0,65	€0,14	1,19 €	€4,00	237,07%
Medio			0,88 €	€0,65	€0,14	1,67 €	€4,00	
<b>Acompanhamentos</b>								
<b>Arroz</b>								
Arroz Selvagem	0,150	Gr	0,84 €	€0,40	€0,14	1,39 €	€1,50	8,15%
Arroz de Açafrão	0,150	Gr	0,22 €	€0,40	€0,14	0,76 €	€1,50	96,53%
Arroz de Sultanas e Pinhões	0,150	Gr	0,40 €	€0,40	€0,14	0,95 €	€1,50	58,69%
Arroz Basmati	0,150	Gr	0,50	€0,40	€0,14	1,05	€1,50	43,33%
Medio			0,49 €	€0,40	€0,14	1,04 €	€1,50	
<b>Batata</b>								
Batata Duchesse	0,120	Gr	0,48 €	€0,40	€0,14	1,03 €	€1,50	45,92%
Esmagada de Batata Doce	0,150	Gr	0,51 €	€0,40	€0,14	1,05 €	€1,50	42,40%
Batata Rústica com Azeite de Tomilho	0,150	Gr	0,27 €	€0,40	€0,14	0,82 €	€1,50	83,64%
Mil Folhas de Batata com Maça	0,310	Gr	0,46 €	€0,40	€0,14	1,01 €	€2,50	148,69%
Medio			0,43 €	€0,40	€0,14	0,98 €	€1,75	
<b>Legumes</b>								
Dueto de Abóbora com Maça Glaciadas	0,200	Gr	0,47 €	€0,40	€0,14	1,01 €	€2,50	146,82%
Bimís com Cebola Roxa em Azeite de Alhos Fritos	0,150	Gr	1,72 €	€0,40	€0,14	2,27 €	€2,50	10,22%
Legumes Gratinados com Queijo da Ilha S.Jorge	0,200	Gr	0,56 €	€0,40	€0,14	1,11 €	€1,50	35,45%
Espargado de Espinafres	0,150	Gr	0,25 €	€0,40	€0,14	0,80 €	€1,50	88,65%
Medio			0,75 €	€0,40	€0,14	1,30 €	€2,00	
<b>Sobremesas</b>								
Cheesecake c/ Cobertura Frutos Silvestres	0,100	Gr	0,60 €	€0,40	€0,14	1,15 €	€2,50	117,81%
Bolo de Chocolate / Baixinho	0,100	Gr	0,42 €	€0,40	€0,14	0,96 €	€2,50	160,19%
Sericaia	1,000	un	0,06 €	€0,40	€0,14	0,60 €	€2,50	316,83%
Mousse de Chocolate	1,000	un	0,29 €	€0,40	€0,14	0,84 €	€2,50	198,88%
Medio			0,34 €	€0,40	€0,14	0,89 €	€2,50	

### Anexo 3 - Fichas Técnicas

Fonte: Impacto (empresa de catering e eventos usado como referência para cálculo de preços)

Ativos Fixos Tangíveis	Valor Aquisição	Vida Útil
Quarto Congelação	€17 381,91	10
Arcas Congeladoras	€2 924,89	10
Arcas Refrigeradoras	€4 820,40	10
Maquina de Embalamento	€7 976,96	10
Quartos Refrigerado (m2)	€11 031,05	10
Mobiliário	€1 422,76	8
Armários Arrumação	€325,17	8
Cacifos	€178,05	8
Máquina de Venda	€41 247,00	8
Material de Escritório	€4 500,00	8
Maquina de lavar roupa	€650,41	8
Fogão Industrial	€2 340,00	8
Forno Industrial	€24 759,00	8
Marmita	€9 705,00	8
Abatedor de temperatura	€35 164,00	8
Batedeira	€545,00	8
Fritadeira	€4 290,00	8
Frigideira	€3 475,00	8
Maquina de Loiça	€7 649,00	8
Bancadas apoio	€1 008,00	8
Carrinha	€20 000,00	4
<b>Total Ativos Fixos Tangíveis</b>	<b>€201 393,60</b>	
<b>Ativos Intangíveis</b>		
Registo da Marca	€1 500,00	6
Website Próprio	€2 000,00	3
Software de Gestão	€3 000,00	8
<b>Total Ativos Fixos Intangíveis</b>	<b>€6 500,00</b>	
<b>TOTAL ATIVOS</b>	<b>€207 893,60</b>	

Anexo 4 - Mapa de Ativos Fixos (Custos e Vida Útil)

Fonte: Elaboração própria