

SEAPRO

SISTEMA DE ELABORAÇÃO E ANÁLISE DE PROJECTOS

ESTUDO DE CASO

com exercícios



BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE ANGOLA

PROJECTO INDUSTRIAL

LUANDA SUMOS, LDA

NÍVEL DE DIFICULDADE: ALTO

JAN-2008

SUMÁRIO

<u>INTRODUÇÃO.....</u>	<u>1</u>
<u>1 – O PROJECTO</u>	<u>2</u>
1.1 – CÓDIGO DO PROJECTO	2
1.2 – SÍNTESE DO INVESTIMENTO PROGRAMADO	2
1.3 - FINALIDADE DO FINANCIAMENTO	2
1.4 - OBJECTIVOS DO PROJECTO	3
<u>2 – A EMPRESA</u>	<u>4</u>
2.1 – INFORMAÇÕES DA PESSOA COLECTIVA	4
2.2 – EXPERIÊNCIA NAS ACTIVIDADES ACTUAIS E PROJECTADAS.....	4
2.3 - RICARDO JOSÉ DO NASCIMENTO – NIF 9384483372.....	5
2.4 - CARLOS BAPTISTA DA SILVEIRA – NIF 283746421 1	6
<u>3 - ADMINISTRAÇÃO</u>	<u>7</u>
3.1 – ORGANIZAÇÃO	7
3.2 – PLANO DE SUCESSÃO	7
3.3 – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	7
<u>4 - MERCADO.....</u>	<u>8</u>
4.1 – OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS	8
4.2 - A PRODUÇÃO DOS CONCENTRADOS	9
4.3 - SUCOS CÍTRICOS	9
4.4 - COMÉRCIO INTERNACIONAL	12

4.5 - DEMANDA E COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	13
4.6 – PRINCIPAIS CLIENTES EM ANGOLA	14
4.7 – VANTAGENS COMPETITIVAS.....	15
<u>5 - ENGENHARIA DO PROJECTO</u>	<u>15</u>
5.1 – LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	15
5.2 – DIMENSÃO DO PROJECTO	15
5.3 - MÃO-DE-OBRA ACTUAL E PROJECTADA	16
5.4 – ENERGIA	18
5.5 – ASPECTOS AMBIENTAIS	18
5.6 - PROCESSO DE PRODUÇÃO	18
5.7 – GESTÃO DA QUALIDADE	21
<u>6 - ANÁLISE SWOT</u>	<u>22</u>
6.1 – PONTOS FORTES	23
6.2 – PONTOS FRACOS.....	23
6.3 - OPORTUNIDADES.....	24
6.4 - AMEAÇAS	24
<u>7 – FORNECIMENTO DE MATERIAIS E INSUMOS, QUANTITATIVOS E VALORES DE CUSTOS E DESPESAS</u>	<u>24</u>
7.1 – CERTIFICAÇÃO DE FORNECEDORES, PRODUTOS E INSUMOS	24
7.2 - PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE INSUMOS.....	26
7.3 – CUSTOS DIRETOS	30
7.4 – CUSTOS/DESPESAS SOBRE O PATRIMÔNIO	30

7.5 - CUSTOS OPERACIONAIS.....	31
7.6 - DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS E GERAIS.....	31
7.7 - OUTRAS INFORMAÇÕES DE CUSTO, DESPESAS, ENCARGOS E IMPOSTOS.....	32
<u>8 - INVESTIMENTOS.....</u>	<u>33</u>
8.1 - DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	33
8.2 - ORIGEM DOS RECURSOS PRÓPRIOS	34
8.3 - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO	35
<u>9 - GARANTIAS</u>	<u>35</u>
<u>10 – ESTUDO DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO.....</u>	<u>36</u>
<u>11 - CONCLUSÕES.....</u>	<u>36</u>
<u>11 - ASSINATURAS</u>	<u>38</u>
<u>12 - ANEXOS</u>	<u>39</u>
<u>13 – ANÁLISE DE SENSIBILIDADE.....</u>	<u>41</u>
<u>14 – EXERCÍCIOS</u>	<u>43</u>

INTRODUÇÃO

O presente estudo de caso é direccionado à formação dos usuários do SEAPRO - Sistema de Elaboração e Análise de Projectos do Banco de Desenvolvimento de Angola - BDA, e abrange a utilização de comandos e recursos mais comuns em projectos agrícolas.

O documento é composto de informações relativas à LUANDA SUMOS, LDA, e visa facilitar a utilização do SEAPRO em um primeiro contato com o sistema e na formação de Consultores e Analistas de Crédito.

Normalmente, o consultor de projectos primeiro trabalha com o módulo de cálculos e, somente depois, com o módulo de comentários. A proposta aqui é que essa ordem se inverta, isto é, que o estudante do SEAPRO desenvolva o módulo de cálculos a partir do módulo de comentários.

Os valores informados no presente estudo de caso se aproximam com aqueles praticados em Angola, mas podem estar desactualizados. Faz parte do exercício actualizar preços e parâmetros técnicos, tarefa que compete ao estudante realizar. As informações sobre pessoas, empresas, endereços e quantitativos são fictícias, meramente para fins de simulação.

Embora o presente documento pretenda se tornar um modelo para o que seria considerado um projecto bem elaborado, não é recomendável que um projecto real tome por base qualquer informação deste estudo, mas somente sua formatação, organização e aprofundamento das informações.

O nível de dificuldade para este estudo de caso foi considerado alto porque envolve informações completas sobre uma actividade industrial e porque não há indicação explícita sobre quais campos do módulo de cálculos receberão as informações sugeridas. Cabe ao usuário fazer essa interpretação. A ordem das informações constantes deste estudo de caso não segue a ordem de entrada de dados do módulo de cálculos.

É sugerido que os estudos de casos do Restaurante Cruzeiro e da Fazenda Candango tenham sido concluídos antes de iniciar o presente exercício. A resolução dos exercícios ajudará na compreensão dos fundamentos de Elaboração e Análise de Projectos. Recomenda-se utilizar a versão MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS – INDÚSTRIA, AGROINDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS para o presente estudo.

1 – O PROJECTO

1.1 – CÓDIGO DO PROJECTO

DIGITE AQUI O CÓDIGO OBTIDO NO MÓDULO DE CÁLCULOS

1.2 – SÍNTESE DO INVESTIMENTO PROGRAMADO

Os investimentos programados destinam-se à ampliação e modernização de uma unidade industrial destinada à produção, com tecnologia de ponta, de sucos tropicais cítricos, para o mercado interno e externo.

Trata-se de um projecto compacto, ocupando actualmente 200m² em um terreno de 1.000m². Com a ampliação das instalações, a área total utilizada será de 1.200 m², encravado em um terreno com área de 6.000 m².

1.3 - FINALIDADE DO FINANCIAMENTO

Construção de um galpão industrial, reforma dos prédios administrativos, aquisição de equipamentos industriais, equipamentos de informática, móveis de escritório e complementação do capital circulante.

Os investimentos previstos no projecto envolvem recursos totais da ordem de 80 milhões de Kwanzas, para o que pleiteia o apoio financeiro do BDA, conforme demonstrado a seguir.

ORIGEM	VALOR - KZ	VALOR - USD
BDA	79.940.182	1.065.869
Recursos Próprios	78.875.283	1.051.670
TOTAL	158.815.465	2.117.540

1.4 - OBJECTIVOS DO PROJECTO

O projecto objectiva a produção de sumos a partir do concentrado de laranja, tangerina e limão. O produto será acondicionado em caixas com 24 garrafas de 230 ml.

Com a ampliação/modernização pretendida, espera-se saltar a produção de 235.600 caixas/ano para 420.000 de caixa/ano, em regime de produção de 16 horas/dia e 300 dias/ano, ao nível de utilização de 95% da capacidade instalada.

Embora os equipamentos permitam a fabricação de uma vasta gama de produtos, a empresa irá centrar seus esforços, inicialmente, na fabricação de sumos cítricos de laranja, tangerina e limão, produtos estes desenvolvidos a partir de sumo concentrado.

A decisão da empresa em ampliar e modernizar suas instalações se justifica pelos seguintes e principais factores:

1. A maior parte dos sumos consumidos no mercado angolano são originários de Portugal, Espanha, Brasil e África do Sul;
2. Melhoria de qualidade e competitividade;
3. Redução de custos operacionais;
4. Aumento da participação no mercado consumidor;
5. Perspectivas de elevado nível de crescimento da economia angolana nos próximos anos.

2 – A EMPRESA

2.1 – INFORMAÇÕES DA PESSOA COLECTIVA

Denominação Social Luanda Sumos, LDA.		Número de Identificação Fiscal (NIF) 45367324
Endereço Escritório Rua Cabo Verde, 234		Bairro Altos
Telefone 222-948-384	Fax 222-948-384	Endereço Electrónico luanda.sumos@mail.com.ao
Município Luanda		Província Luanda
Endereço Fábrica/Unidade de Produção Rua Cabo Verde, 234		Bairro Altos
Telefone 222-948-384	Fax 222-948-384	Endereço Electrónico luanda.sumos@mail.com.ao
Município Luanda		Província Luanda

2.2 – EXPERIÊNCIA NAS ACTIVIDADES ACTUAIS E PROJECTADAS

2.2.1 - EXPERIÊNCIA DA EMPRESA

A Empresa foi constituída em janeiro/1980, com a denominação social de **LUANDA SUMOS, LDA**, tendo seus atos constitutivos sido arquivados na Conservatória do Registo Comercial sob o número 839.384.772, em 20 de janeiro de 1980.

Desde a sua constituição a empresa vem actuando com sucesso no ramo de negócios que explora, cujos produtos vêm conquistando, a cada ano, elevada participação no mercado consumidor angolano e de outros países africanos como Namíbia, RDC, Cabo Verde e Moçambique.

2.2.2 - EXPERIÊNCIA DOS SÓCIOS E ADMINISTRADORES

Os dirigentes da empresa têm formação de nível superior, com larga experiência e capacidade empresarial para bem gerir seus negócios, conforme se demonstra a seguir:

2.3 - RICARDO JOSÉ DO NASCIMENTO – NIF 9384483372

É angolano, conta com 45 anos de idade, tem formação de nível superior em Engenheiro civil e vem actuando no ramo da construção civil como engenheiro responsável e sócio da empresa Nascimento Arquitetura & Engenharia Ltda.

Empresário no ramo de indústria de bebidas desde 2001, é Sócio Gerente da empresa Gota d'Água Alimentos & Bebidas Lda., com participação de 31%, empresa produtora de Água Adicionada de Sais da marca Cristalina.

Sua experiência como empresário teve início em 1985, trabalhando em agroindústria e suinocultura, actividades que exerceu até 1990. Na Luanda Sumos, actua como director administrativo-financeiro desde 2001.

Da sua relação de bens, destacam-se:

BEM	VALOR-Kz
Casa em Luanda, em terreno de 1.000 m2 e área construída de 360m2	15.000.000
Automóvel Toyota Prada, ano 2007	2.625.000
Automóvel Honda Civic, ano 2007	2.775.000

2.4 - CARLOS BAPTISTA DA SILVEIRA – NIF 2837464211

É angolano, conta com 52 anos de idade, é Administrador de Empresas, formado em 1992, vem atuando no ramo da construção civil, projectos arquitetônicos e ambientes.

É Sócio Gerente e fundador da empresa Baptista Consultoria Lda, constituída em junho de 1997, com participação de 83%.

É sócio da Gota d'Água Alimentos & Bebidas Lda., empresa do ramo de Bebidas não Alcoólicas na linha de Água Adicionada de Sais da marca Cristalina, com participação de 27%. Na empresa, exerce a função de Diretor Comercial, desde 1999.

Da sua relação de bens, destacam-se:

BEM	Valor-Kz
Casa em Luanda, em terreno de 2.000m ² e área construída de 220m ²	52.500.000
Automóvel Tucson, ano 2007	2.775.000
Automóvel Fiat Strada, ano 2005	1.125.000
Casa de campo, localizada na província do Bengo, com área total de 5.000m ²	28.500.000

3 - ADMINISTRAÇÃO

3.1 – ORGANIZAÇÃO

A empresa foi constituída em 20/01/1980, sob a forma jurídica de sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com o capital inicial de 116.677.000,00 Kz. A sociedade tem como objetivo social a fabricação de sumos a partir do concentrado de laranja, tangerina e limão. Conta com dois sócios e tem o Sr. Carlos Baptista da Silveira com o controlo majoritário de 51% das cotas.

3.2 – PLANO DE SUCESSÃO

O Pacto Social não prevê um plano formal de sucessão. Entretanto, os dirigentes da empresa estão preparando seus filhos e dando a formação que os qualifiquem para bem gerir os negócios o empreendimento.

3.3 – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

O empreendimento será administrado pelos sócios Ricardo José do Nascimento, e Carlos Baptista da Silveira, conforme estabelece o Pacto Social. A empresa contará com o apoio de gerentes e profissionais especializados nas áreas administrativa, financeira, comercial e de produção.

O empreendimento tem uma estrutura organizacional leve e funcional, composta por duas Diretorias seis gerências, conforme indicado a seguir:

1. Directoria Administrativa-Financeira
2. Directoria Comercial
3. Gerência Administrativa
4. Gerência de Recursos Humanos
5. Gerência Financeira

6. Gerência de Produção
7. Gerencia de Compras
8. Gerência Comercial

As Gerências Administrativa, de Recursos Humanos e Financeira estão subordinadas à Diretoria Administrativo-Financeira, enquanto que as Gerências de Produção, de Compras e Comercial subordinam-se à Diretoria Comercial.

Cada unidade operacional ou administrativa, embora autônoma em suas decisões, interage facilmente com as demais, de acordo com as conveniências de cada situação e sempre que as necessidades dos serviços o exigir, em consonância com as determinações emanadas de suas respectivas Directorias.

4 - MERCADO

4.1 – OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

O empreendimento produz actualmente 235.600 caixas de sumos cítricos/ano, utilizando 100% da capacidade instalada. Com a ampliação proposta, deverá elevar a produção ao nível de utilização de 95% da capacidade instalada, para 420.000 caixas de sumos cítricos/ano, em regime de produção de 8 horas/dia e 300 dias/ano, o que representa um incremento anual de 78,2% em relação à produção actual (como medida conservadora, o analista poderá utilizar uma utilização de 85% da capacidade instalada).

O projecto ensejará, aos preços vigentes de 1.200 kz/caixa, receita bruta anual da ordem de Kz 428.400.000.

A empresa buscará ampliar o mercado Angolano, em virtude da sua localização, em Luanda, representar o ponto de partida para todas as demais Províncias do País, aproveitando a estrutura de estradas e ferrovias que estão em construção.

4.2 - A PRODUÇÃO DOS CONCENTRADOS

Quando se avalia a demanda por informações e tecnologia nos últimos anos, fica claro que a fruticultura, entre as várias atividades do agronegócio, é uma das mais evidentes e propagadas alternativas de negócio no país atualmente.

Vários fatores se interagem na formação deste cenário, destacando-se:

- A. o crescimento da oferta de áreas irrigadas em regiões extremamente favorável à exploração;
- B. a melhoria das técnicas e variedades de frutas temperadas, ampliando a capacidade produtiva e a competitividade dos pomares dessas espécies;
- C. a intenção do governo em transformar a fruticultura tropical e seus derivados (sumos e polpas) em atividades de exportação, através da promoção nos principais mercados consumidores;
- D. o interesse do sector produtivo pela actividade, cujos rendimentos superam atividades tradicionais como a pecuária e a produção de grãos.

4.3 - SUCOS CÍTRICOS

A cadeia de cítricos contempla as frutas *in natura*, a produção de sucos (concentrados, reconstituídos, pasteurizados e frescos) e de óleos essenciais e *pellets* de polpa seca – os dois últimos voltados ao uso industrial.

O mercado mundial de sumos cítricos movimentou US\$ 31 bilhões em 2004, com média de crescimento anual ao redor de 5% no período recente. Aproximadamente metade do consumo refere-se a suco de laranja. Os principais mercados para o produto são Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido, França e Rússia. A Europa Ocidental representa cerca de 30% do consumo mundial de sucos de frutas, com média de 24 litros por habitante/ano. A maior marca per capita é verificada na Alemanha: 41 litros/ano.

Em mercados consolidados, como o americano, a indústria vem desenvolvendo novas variedades de produtos e buscando difundir novos hábitos para expandir o consumo entre a população. A Europa Oriental tem se mostrado um dos mais dinâmicos mercados do mundo, com crescimento de 80% ao longo da segunda metade da década de 90.

A Ásia também é considerada promissora, com elevação de 50% na demanda por sumos cítricos entre 2002 e 2006. A América do Sul vem igualmente exibindo bons resultados. O aumento do consumo na região foi de 40% no período.

Em Angola, nota-se uma tendência de aumento da demanda por suco pasteurizado embalado, item que não existia no mercado do país em 1993 e que, em 2006, já havia alcançado a marca de 3 milhões de litros produzidos.

Os citros são as frutas mais cultivadas em todo o mundo. Em 2001, foram 106,6 milhões de toneladas. Entre as variedades cítricas, a laranja é a principal. A produção de laranjas e a industrialização do suco concentram-se em quatro países. O principal é o Brasil, onde 2% da área cultivada é coberta por laranjais, que se espalham por mais de 27 mil estabelecimentos rurais. O país responde por um terço da produção da fruta e por 47% do suco fabricado em todo o mundo. Os Estados Unidos vêm em seguida, com 17% e 44%, respectivamente. Logo depois, aparecem México e Espanha.

Principais produtores de laranja e suco de laranja concentrado congelado – 2001

Laranja (em mil t) *		(%)	Suco concentrado (65° Brix) (em t) **		(%)
Brasil	15.953	34	1.106.000	47	
EUA	11.980	25	1.064.102	44	
México	3.100	7	44.000	2	
Espanha	2.828	6	45.500	2	
Outros	13.156	28	116.529	5	
TOTAL	47.017	100	2.376.131	100	

*USDA – United States Department of Agriculture - World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities – February 2001.

**National Agricultural Statistics Service and U.S. Department of Commerce, Bureau of Census. Florida Department of Citrus. Reports from U.S. Agricultural Counselors and Attaches and/or USDA/FAS Estimates

Toda a produção americana é consumida internamente. A Espanha destaca-se na comercialização de frutas *in natura*, por causa de suas condições climáticas, técnicas de produção, colheita e comercialização. Beneficiado pelas preferências tarifárias decorrentes do Nafta, o México concorre diretamente com o Brasil nas exportações de suco de laranja concentrado para os Estados Unidos.

LUANDA SUMOS, LDA, importará a polpa das frutas para sua produção diretamente do Brasil, pois aí os custos de produção agrícola são os mais baixos em relação aos outros produtores, com produtividade média dos cítricos a crescer 30% ao longo da década passada. Da produção brasileira de laranja, 71% destinam-se à exportação *in natura* e ao 25% ao processamento industrial para consumo interno.

Em Angola, o sector nacional de processamento de frutas possui capacidade para esmagar aproximadamente 4 milhões de caixas por ano. São 3 competidores. Em 2002/2003, a citricultura representou 80% da produção angolana de sumos. A distribuição de sumos para mesa ainda carece de maior eficiência, haja vista os diversos constrangimentos da estrutura de transportes.

Em Angola, todas as indústrias que processam o suco também são as envasadoras do produto. Não existe nenhuma empresa que apenas compre o suco concentrado congelado e realize o envase de maneira independente.

Buscando aproximar-se dos consumidores finais, as firmas nacionais estenderam sua atuação a outros países – como Namíbia, África do Sul e Portugal – por meio de parcerias com empresas de bebidas. Iniciativas de exportação direta com a marca dos compradores também estão sendo tentadas. Por isso, o varejo europeu, principal cliente de Angola, desempenha influência cada vez maior na cadeia produtiva angolana de suco de laranja.

O suco concentrado possui um ciclo de vida maior, mas pode perder atributos de qualidade no processo de reconstituição. Como opção, a produção de suco pasteurizado foi aprimorada e o item passou a ser altamente valorizado pelo consumidor. O maior problema para a expansão desse produto no mercado internacional é o transporte, o que dificulta o processamento em locais distantes dos centros consumidores.

4.4 - COMÉRCIO INTERNACIONAL

A citricultura angolana é uma das líderes do processo de ajuste e aumento de competitividade experimentado pela economia nacional nos anos recentes, por causa da característica de estar voltada, basicamente, para o mercado externo. O sector gera anualmente divisas em torno de US\$ 150 milhões para o país, como um dos principais itens da pauta das exportações angolana.

Angola, dentre os países africanos, possui liderança nas vendas externas de suco de laranja concentrado, com 80% do total global. Por causa da queda de preços no mercado internacional, o valor das exportações angolanas caiu entre 2005 e 2006, mas ainda com fôlego suficiente para garantir boas margens.

Exportações angolanas de sumos cítricos– 2005/2006

Discriminação	Valor (US\$ mil)	Volume (mil t)
Suco concentrado	845.094	1.348,2
Laranja fresca	27.538	139,6
Farelo de polpa cítrica	61.925	1.020,4
Óleo essencial	23.392	26,6
TOTAL	957.949	2.534,8

Fonte: Ministério do Planeamento, Fev/2007

A União Europeia é o principal destino dos embarques de suco de laranja concentrado do país, com 70% do total. Para o mercado africano, seguem outros 20% - participação que veio caindo ao longo da década passada por causa da concorrência dos brasileiros.

O suco de laranja concentrado congelado ocupou a oitava posição no ranking de exportações do país em 2005. Em 2006, as duas empresas líderes detinham 75,4% do valor das exportações de sumo de laranja concentrado congelado.

4.5 - DEMANDA E COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

O aumento da produção se destina ao mercado europeu. Com o desenvolvimento dos negócios e estabilização do projecto, a partir de 2010, prevê-se, também, a penetração em outros mercados africanos, como Moçambique, RDC e Cabo Verde, para onde se pretende exportar cerca de 10% da produção, conforme indicado no quadro a seguir. Em termos absolutos, não haverá prejuízos aos mercados local, provincial e nacional.

DESTINO DA PRODUÇÃO	PARTICIPAÇÃO ACTUAL (%)	PARTICIPAÇÃO PROJECTADA (%)
LOCAL	3 %	2 %
PROVINCIAL	7 %	6 %
NACIONAL	20 %	12 %
EXTERNO	70 %	80 %
TOTAL	100 %	100 %

O escoamento da produção para o mercado interno será feito por via terrestre, através de camiões e carretas de grande porte, próprias ou de terceiros. Não se vislumbram maiores dificuldades na comercialização dos produtos porque faz parte do Plano do Governo Angolano, a curto prazo, desenvolver esforços no sentido de adequar as rodovias existentes e construir novas rodovias de acesso a todas as províncias e municípios do País.

A empresa dispõe de sistema de armazenagem adequado armazenagem dos produtos elaborados por um período médio de 15 dias, tempo suficiente para a comercialização, feita por intermédio de grandes empresas distribuidoras e grossistas.

Para a penetração dos produtos no mercado a empresa promove campanhas publicitárias através de Rádio, Televisão, Jornais e panfletos.

4.6 – PRINCIPAIS CLIENTES EM ANGOLA

A clientela é constituída de empresas do sector privado, principalmente, supermercados, restaurantes, hotéis, clubes, lanchonetes e empresas distribuidoras de bebidas.

Destacam-se como principais clientes as que actuam nas seguintes actividades:

CLIENTE	% NA FACTURAÇÃO TOTAL
Distribuidoras de Bebidas	40,0
Supermercados	30,0
Bar, Restaurantes, Lanchonetes e Clubes	20,0
Hotéis	10,0
TOTAL	100,0

4.7 – VANTAGENS COMPETITIVAS

Os produtos ofertados apresentam vantagens competitivas em relação aos demais disponíveis no mercado, pelos seguintes factores:

1. a tecnologia empregada na produção
2. a qualidade dos produtos
3. eficiente atendimento e rapidez na entrega
4. baixos preços de vendas
5. baixos custos de produção
6. políticas de marketing
7. políticas de comercialização

5 - ENGENHARIA DO PROJECTO

5.1 – LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

O empreendimento se localiza no Município de Luanda, na Rua do Moçambique n°. 57/59 – Bairro Cruzeiro, numa localidade privilegiada pelo fácil acesso por vias asfaltadas, dotada de completa infra-estrutura em termos de:

1. Proximidade do porto
2. Proximidade de estradas de acesso às províncias
3. Disponibilidade, de energia elétrica, água e mão-de-obra
4. Meios de comunicação, saúde e educação
5. Rede bancária
6. Facilidade de comercialização e escoamento da produção

5.2 – DIMENSÃO DO PROJECTO

O projecto foi concebido para produzir, a plena capacidade, cerca de 1.200.000 caixas de sumos cítricos/ano, em regime de 8 horas/dia e 300 dias/ano. Se

atendidas as estimativas de produção e vendas o empreendimento ensejará, ao preço de 1.200 Kz/caixa, receita bruta anual da ordem de Kz 1.224.000.000, metas que se afiguram factíveis considerando, entre outros, os seguintes factores.

- A. Baixa concorrência na área de abrangência do mercado consumidor actual e potencial
- B. Qualidade dos produtos
- C. Larga aceitação no mercado consumidor angolano
- D. Recursos Humanos disponíveis com perfil compatível com as exigências requeridas para cada função
- E. Estrutura física adequada e funcional
- F. Disponibilidade na região de matérias primas e INPUTS de baixo custo
- G. Tecnologia de ponta empregada na fabricação dos produtos
- H. Completa infraestrutura
- I. Mercado Internacional demandador

5.3 - MÃO-DE-OBRA ACTUAL E PROJECTADA

As necessidades de pessoal foram estimadas em função das necessidades do processo produtivo concebido e o volume de produção estimado para os primeiros dois anos de operação do empreendimento. A mão-de-obra actual é de 26 funcionários. Com a implementação do projecto haverá necessidade de contratar mais 12 postos de trabalho. No quadro a seguir tem-se o detalhamento desta mão-de-obra requerida.

QUADRO DE MÃO-DE-OBRA

POSIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	TIPO	Sal. Mensal	QUANTIDADE	
				Ano Actual	Ano 1/12
Diretor Adm.Fin.	Diretoria	Especializado	240.000	1	1
Diretor Comercial	Diretoria	Especializado	240.000	1	1
Gerente Administrativa	Administrativo	Especializado	180.000	1	1
Gerente de Recursos Humanos	Administrativo	Especializado	180.000	1	1
Gerente Financeiro	Administrativo	Especializado	180.000	1	1
Gerente de Produção	Operacional	Especializado	180.000	1	1
Gerente de Compras	Operacional	Especializado	180.000	1	1
Gerente Comercial	Operacional	Especializado	180.000	1	1
Operador de Máquinas	Operacional	Especializado	52.500	12	22
Chefe de Pessoal	Administrativo	Especializado	90.000	1	1
Auxiliar de Escritório	Administrativo	Especializado	67.500	2	3
Secretária	Administrativo	Especializado	80.000	1	1
Auxiliar de Serviços Gerais	Administrativo	Não-especializado	30.000	1	1
Motorista	Administrativo	Não-especializado	40.000	1	2
TOTAL				26	38

A política de pessoal a ser implantada será a de formação interna do seu quadro funcional. Haverá o recrutamento dos candidatos, e aqueles selecionados serão submetidos a formação teórica e prática. No primeiro momento os cargos estratégicos serão ocupados por funcionários qualificados os quais paulatinamente irão transferindo suas funções para os novos contractados.

5.4 – ENERGIA

Destacar o tipo de energia utilizada, o nível de utilização nos últimos anos e o actual nível de consumo.

Comentar o nível de energia utilizada e justificar seu aumento/diminuição em face dos equipamentos adquiridos, das novas tecnologias implantadas e da produção projectada.

5.5 – ASPECTOS AMBIENTAIS

Indicar as medidas que serão adoptadas para o controlo da poluição, segundo os padrões fixados pelas autoridades, caso o processo produtivo venha a interferir no meio ambiente, directa ou indirectamente, prejudicando a atmosfera, os recursos hídricos, os solos, a vegetação etc.

5.6 - PROCESSO DE PRODUÇÃO

O fluxo de produção do sumo se processa em seis etapas distintas, conforme se demonstra a seguir:

1 – PESAGEM DA MATÉRIA PRIMA

Toda a matéria prima utilizada (adoçante, xaropes, corantes, ácido cítrico, conservante, goma xantana, açúcar e EDTA) é devidamente estocada em uma área específica e devidamente identificada é pesada em uma balança digital no laboratório da empresa em baldes devidamente lavados e utilizados somente para estes fins separando cada um destes ingredientes.

2 – MISTURA E HOMOGENEIZAÇÃO DOS INGREDIENTES

Em um tanque de aço inox, adiciona-se as quantidades requeridas de cada um dos ingredientes pesados sob agitação mecânica com água, durante 15 minutos, até a total dissolução.

3 - PASTEURIZAÇÃO

Após total homogeneização do concentrado, processa-se o bombeamento passando por um pasteurizador tubular (esterilização do produto) que depois é armazenado em um pulmão (outro tanque de aço inox), para depois seguir até a linha de engarrafamento, por meio de uma bomba sanitária e uma tubulação de aço inox.

4 – ENVASE DO SUMO

A máquina enchedora recebe as garrafas da linha de lavagem e esterilização e envasa o sumo já pasteurizado em um nível de volume adequado de enchimento (330 ml)

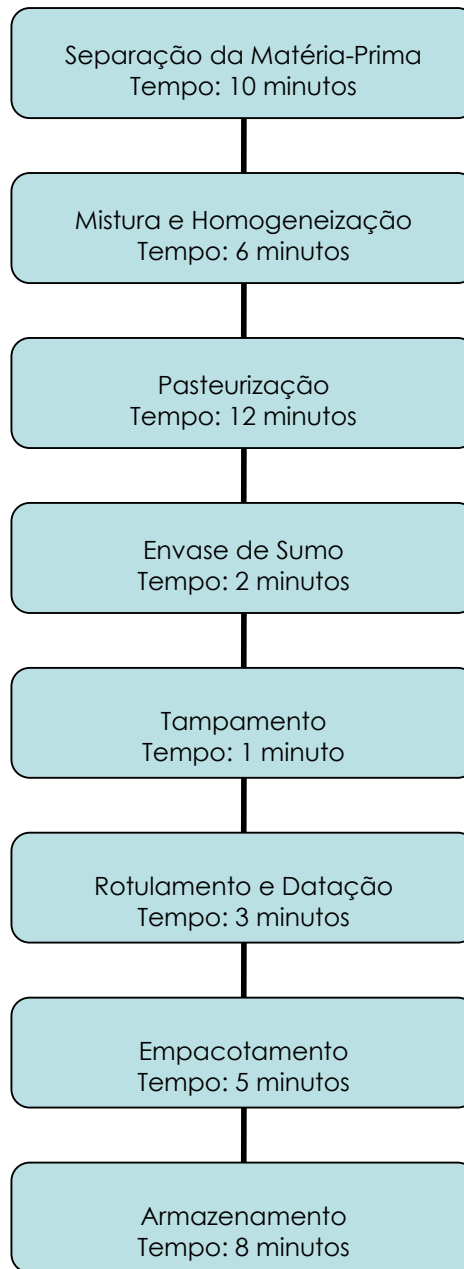
5 – TAMPAMENTO, ROTULAGEM E DATAÇÃO

Estes processos são feitos após o envase onde a garrafa sai da máquina de envase já tampada e passa pela rotuladora e datadora onde as informações da data de fabricação, validade e lote do produto são codificados na garrafa, antes de ir para a empacotadora.

6 – EMPACOTAMENTO E ARMAZENAMENTO

Nesta etapa as garrafas são juntas e empacotadas em fardos com 12 unidades e paletizadas em fileiras para posterior venda do produto.

7 - FLUXOGRAMA OPERACIONAL



5.7 – GESTÃO DA QUALIDADE

A empresa adota uma política de trabalhar com estoques mínimos para o atendimento de seus pedidos e tem sua produção direccionada para as empresas do sector privado, principalmente, supermercados, restaurantes, hotéis, clubes, lanchonetes e empresas distribuidoras de bebidas. Assim a área de produção é periodicamente informada pela área comercial da empresa sobre os pedidos em carteira e a previsão de entrega.

De posse dessas informações a produção se articula com o sector de suprimento para o fornecimento dos insumos necessários dentro das especificações exigidas do ponto de vista quantitativo, qualitativo e técnico. Concluído o ciclo produtivo os lotes são classificados e identificados ficando à disposição da gestão comercial para estocagem e posterior expedição.

Tendo em vista as características técnicas dos seus produtos, estimou-se um ciclo de produção equivalente a 5 dias úteis, compreendendo o tempo requerido para a fabricação das linhas a plena carga, período contado desde a emissão da ordem de produção até o ingresso do produto acabado no almoxarifado de bens elaborados.

Nada obstante o rigoroso controlo de cada passo na fabricação, a empresa disporá de um sistema de controlo de qualidade, de modo a assegurar uma constância nas especificações dos seus produtos. Com relação a seu ativo imobilizado, a empresa, ao lado da manutenção corretiva usual, desenvolverá, também, um programa de manutenção preventiva, a fim de evitar descontinuidade do processo produtivo.

No que concerne à gestão, planeamento e controlo da qualidade é preocupação constante da Direcção da empresa:

- A. Acompanhar e assimilar as inovações tecnológicas de âmbito nacional e internacional;
- B. Cumprir rigorosamente as exigências legais e sanitárias pertinentes;
- C. Satisfazer o gosto do consumidor;
- D. Manter um laboratório de controlo de qualidade equipado com equipamentos de última geração e profissionais qualificados e com formação compatível com as características e peculiaridades requeridas pela função;
- E. Manter auditoria interna para inspecionar e certificar a qualidade dos produtos.
- F.

6 - ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer a análise de cenários (ou análise de ambiente), sendo usada como base para gestão e planeamento estratégico de uma corporação ou empresa, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenários.

A análise SWOT visa verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão, onde são identificadas de modo claro: os Pontos Fortes (Strengths), os Pontos Fracos (Weaknesses), as Oportunidades (Opportunities) e as Ameaças (Threats).

Neste contexto e considerando as actuais condições da economia angolana, comente os pontos fortes, os pontos fracos, as oportunidades e as ameaças estruturais e de serviços abaixo e a forma como podem afectar o dia-a-dia do empreendimento, além de outros pontos que julgar importantes para a boa

avaliação do cenário geral em que se situa a empresa. Esclareça como a empresa pretende contornar eventuais constrangimentos.

INFRA-ESTRUTURA

- A. Estradas;
- B. Transportes;
- C. Energia Eléctrica;
- D. Abastecimento de água.

SERVIÇOS DE APOIO

- A. Assistência Técnica;
- B. Manutenção;
- C. Certificação de Inputs;
- D. Alfândega.

6.1 – PONTOS FORTES

6.2 – PONTOS FRACOS

6.3 - OPORTUNIDADES

6.4 - AMEAÇAS

7 – FORNECIMENTO DE MATERIAIS E INSUMOS, QUANTITATIVOS E VALORES DE CUSTOS E DESPESAS

7.1 – CERTIFICAÇÃO DE FORNECEDORES, PRODUTOS E INSUMOS

Certificação prévia dos fornecedores consiste na verificação do atendimento por parte do fabricante dos requisitos técnicos estabelecidos pela empresa. A depender do material considerado, o fabricante deverá atender a um ou mais requisitos previamente estabelecidos. Desta forma, os distribuidores, revendedores, representantes e demais empresas que comercializam produtos e insumos de interesse da empresa só poderão fornecer caso o respectivo fabricante esteja previamente Certificado na empresa.

Histórico de Fornecimentos - Além dos organismos oficiais de certificação, a empresa poderá certificar a qualidade de determinado material desde que venha sendo utilizado há mais de 3 (três) anos com comprovado sucesso nos critérios de: adequação, durabilidade, resistência, precisão e desempenho, dentre outros julgados de importância.

Certificado de Qualificação de Pessoal - O fabricante-fornecedor deverá comprovar que mantém procedimentos compatíveis e possui pessoal qualificado.

Marcas de Conformidade - Aplicável para materiais aos quais seja exigido, por imposição legal ou especificação técnica, que os seus projectos atendam às normas específicas ou a determinadas especificações.

VERIFICAÇÃO DA CAPACIDADE TÉCNICA DOS FORNECEDORES

Cartas de Referência - Cartas de referência, pareceres e atestados de clientes, usuários finais do material em questão podem ser solicitados quando se tratar de produto novo ou desconhecido.

Atendimento a Padronizações Existentes - Alguns materiais têm suas interfaces padronizadas dentro da empresa, visando permitir intercambiabilidade entre equipamentos, independente de sua origem de fabricação. Para esses casos, é necessário apresentar os projectos de interface para análise e aprovação pelas unidades usuárias do material.

Cartas de Credenciamento do Fabricante - Os distribuidores e revendedores de materiais, cujos fabricantes já atenderam aos requisitos exigidos neste regulamento e foram qualificados, deverão apresentar carta de credenciamento emitido pelo fabricante autorizando-os a comercializar o material.

Compromisso de Garantia de Inspeção - Os distribuidores e revendedores de materiais, cujos fabricantes já atenderam os requisitos exigidos neste regulamento e foram qualificados, devem apresentar o Compromisso de Garantia de Inspeção

Ficha de Informação Técnica e Segurança de Produto Químico - Para cada item a ser cadastrado o fornecedor apresentará as informações básicas sobre o produto, sua composição, perigos, cuidados especiais e autorizações dos órgãos competentes, quando for o caso.

7.2 - PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE INSUMOS

O processo de aquisição colocado em prática pela LUANDA SUMOS, LDA, inclui todos os procedimentos, desde a solicitação pelo Sector de Compras até a sua entrega ao solicitante.

O objetivo do processo é a entrega mercadoria o mais exata possível ao departamento que a solicitou com prazo mínimo (na maioria das vezes indicado pelo solicitante). Em linhas gerais, uma solicitação interna de compra (SIC) é gerada, requisitando alguma espécie de material ou insumo para algum departamento da empresa. Em seguida, o Sector de Compras seleciona três fornecedores, a partir de um catálogo de fornecedores do produto desejado. Dentre estes é selecionado o que oferecer, as melhores condições comerciais (preço e prazo de entrega), após a realização de uma cotação com cada um deles.

Em alguns casos, é possível que o material seja muito específico e o solicitante pode requerer um fornecedor especial. Neste caso, ele deve encaminhar seu pedido com uma justificativa que será analisada em duas instâncias, primeiro pelo gerente da área solicitante para aprovação técnica; segundo pelo gerente do Sector de Compras para aprovação comercial, e será deferido ou não, conforme seus pareceres.

No próximo passo, o comprador solicita à secretária do sector de compras que elabore uma ordem de compra (OC), que é enviada ao fornecedor selecionado. Quando a mercadoria e a fatura referente a esta aquisição são recebidos, estes são conferidos e encaminhados para o solicitante. A partir daí, é feita a programação do pagamento ao fornecedor junto ao Sector Financeiro. Alguns pontos podem ser destacados nesta seqüência:

a) Uma vez a ordem de compra encaminhada ao fornecedor, é preciso aguardar até que a mercadoria e a fatura cheguem. Mesmo que haja uma previsão de data de chegada destes dois componentes, o momento exato é desconhecido, podendo haver antecipação ou atraso. Desta forma, a secretária do Sector de Compras é encarregada de monitorar os pedidos em andamento e cobrar dos fornecedores possíveis atrasos, notificando os compradores responsáveis e os solicitantes de possíveis causas de atrasos. Os compradores podem decidir cancelar a compra a qualquer momento e registrar uma ocorrência de cancelamento de pedido formal através de um relatório (OCP) que é enviado ao fornecedor e arquivado pelo Sector de Compras. Neste caso, outro fornecedor deverá ser acionado.

b) A recepção da mercadoria e/ou fatura é feita pelo Sector de Recepção, que confere a mercadoria de acordo com a fatura e encaminha para o Sector de Compras. Na chegada ao Sector de Compras, a mercadoria e a fatura esperadas devem ser associadas com o caso onde são aguardadas. Caso esteja tudo correto, é feita a programação para o pagamento. Caso haja algum erro, é feito um contato com o fornecedor, que deverá enviar um encarregado à empresa para resolver as pendências ou recolher o material.

c) O Sector de Compras mantém as últimas cotações de material armazenadas, para reutilizá-las, caso estejam dentro de um período de validade estipulado pela empresa (1 mês). Isto evita que se tenha que executar uma actividade de cotação para cada nova compra, principalmente aquelas mais corriqueiras.

ALGUNS DETALHES SOBRE O REGISTRO DO PEDIDO DOS CLIENTES

O sector de compras utiliza um sistema para cadastro de Produtos (Sistema de Cadastro de Produtos - SCP), onde entre outras informações existe uma média de

tempo para atendimento de uma solicitação (média dos últimos fornecimentos destes produtos). Desta forma, caso o cliente não informe a necessidade de urgência no recebimento do material, o prazo estimado será informado por este sector.

Quem recebe o SIC no sector de compras é a secretária, que o encaminha para o comprador que estiver com menos pedidos sob sua responsabilidade no momento. O comprador que recebe a solicitação verifica em primeiro lugar se existem cotações válidas para este produto, só então realiza esta actividade junto aos fornecedores aleatoriamente. Se não conseguir obter três cotações válidas em um prazo de 2 dias, tenta novos fornecedores.

No caso de um pedido especial, o SIC deve chegar ao comprador com duas assinaturas de aprovação (gerente da área solicitante e gerente comercial). Não existe uma regra rígida para realização destas actividades.

Depois que o fornecedor é escolhido, uma OC é gerada e encaminhada. Se o valor da OC ultrapassar um valor limite estipulado para a compra de insumos, antes do encaminhamento, deve ser obtida uma aprovação junto ao gerente do sector financeiro. Cada área possui um valor limite anual pré-definido.

ALGUNS DETALHES SOBRE O ACOMPANHAMENTO DA OC

Após o envio da OC para o fornecedor, a secretária fica encarregada de monitorar a chegada da compra.

Informalmente, ficou definido que, não recebendo um comunicado de chegada do material, ela deve telefonar diariamente após expirado o prazo definido pelo fornecedor para cobrar. A secretária não possui um mecanismo de registro do monitoramento, a não ser suas próprias anotações pessoais.

Além de monitorar a OC, a secretária deve encaminhar para o sector financeiro um comunicado para programação de pagamento de acordo com as condições da proposta do fornecedor.

ALGUNS DETALHES SOBRE O CANCELAMENTO DE OCS NORMALMENTE

Os cancelamentos são realizados por causa de um atraso muito grande no fornecimento ou pela impossibilidade imediata de fornecimento comunicada pelo fornecedor. Na primeira situação, o fornecedor é comunicado através do OCP e é verificada a recorrência do evento (se ocorrer mais de duas vezes, o fornecedor é excluído do cadastro de fornecedores).

O procedimento a ser realizado em caso de cancelamento é o contato com o fornecedor correspondente à segunda melhor cotação realizada, dando início a um novo processo de elaboração e acompanhamento de OC (desde de que este fornecedor mantenha sua proposta).

ALGUNS DETALHES SOBRE A RECEPÇÃO DE MATERIAL

O sector de recepção recebe diariamente diversos produtos. Sua única responsabilidade é verificar se o documento que o acompanha está correto com relação ao material recebido. Se estiver tudo correto, encaminha para o sector de compras. Se identificar algum problema, registra a ocorrência, porém não recebe o material. Em alguns casos, o entregador não aceita o produto recusado. Neste caso, um encarregado de devoluções do sector de recepção deve contactar o fornecedor e solicitar a retirada do material.

Quando o sector de compras recebe o material, um auxiliar confere com a OC. Se estiver tudo correto, registra a chegada do material e encaminha para o solicitante. Além disso, encaminha uma solicitação de autorização de pagamento

para o sector financeiro. Se houver algum problema, passa o problema para a secretária, que faz um contato com o fornecedor para que este substitua o material ou o recolha. Se o material for recolhido, a secretária deve continuar monitorando a sua chegada.

7.3 – CUSTOS DIRETOS

Abaixo, apresentamos a planilha de custo de produção de 1 unidade do produto, no caso, uma caixa de sumo de cítricos. O prazo para pagamento dos insumos é de 45 dias. A empresa paga 40% das compras à vista e as estoca por 15 dias, em média.

Descrição	Unidade	Qtd	Vr. Unitário
suco concentrado	und (Unidade)	24,0000	6,0000
adoçante	l	0,0480	600,0000
ácido cítrico	l	0,0312	420,0000
Benzoato	l	0,0024	340,0000
Sorbato de potássio	l	0,0007	472,0000
Goma Xantana	und (Unidade)	0,0060	720,0000
Rolha Metálica	verba (verba)	24,0000	16,0000
Emulsão	Kg (Quilograma)	0,0024	960,0000
Pré-forma	und (Unidade)	24,0000	1,0000
Rótulo	und (Unidade)	24,0000	2,0000
GLP	l	0,0600	80,0000

7.4 – CUSTOS/DESPESAS SOBRE O PATRIMÔNIO

Operacional	Amortização	Manutenção	Seguros
Ferramentas e Utensílios	10,00%	2,50%	1,00%
Instalações e montagens	10,00%	2,50%	1,00%
Máq. e Equip. Importados	10,00%	4,00%	1,00%
Máq. e Equip. Nacionais	10,00%	2,50%	1,00%
Material de Carga e Transporte	20,00%	2,50%	5,00%
Administrativa	Amortização	Manutenção	Seguros

Infra-Estrutura	4,00%	2,50%	1,00%
Edifícios e Construções	4,00%	2,50%	1,00%
Outros Activos Corpóreos	10,00%	2,50%	1,00%
Imóveis	Impostos		
Terrenos	0,20%		

7.5 - CUSTOS OPERACIONAIS

Descrição	Ano actual	Ano 1	Ano 2/12
Frete	4.064.000	9.792.000	9.792.000
Comissões	3.720.000	8.160.000	8.160.000
Publicidade e Propaganda	1.688.000	3.264.000	3.264.000
Energia e Água	304.000	612.000	612.000
Combustíveis e Lubrificantes	168.800	326.400	326.400
Outros custos operacionais	40.000	85.000	85.000

7.6 - DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS E GERAIS

Descrição	Ano actual	Ano 1	Ano 2/12
Energia e Água	164.000	442.000	442.000
Taxas e Impostos	182.400	182.400	182.400
Material de Escritório	56.000	78.000	78.000
Vigilância e Segurança	768.000	768.000	768.000
Comunicações	57.600	57.600	57.600
Outras despesas comerciais	320.000	320.000	320.000
Outras despesas administrativas	430.000	430.000	430.000
Outros Fornecimentos e Serviços de Terceiros	364.800	364.800	364.800

7.7 - OUTRAS INFORMAÇÕES DE CUSTO, DESPESAS, ENCARGOS E IMPOSTOS

Reserva Técnica: 2%

Provisão de impostos industriais: 35%

Encargos sobre remuneração: 8%

8 - INVESTIMENTOS

8.1 – DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS

Os investimentos incluem a ampliação da área de produção da empresa, a fim de abrigar os novos equipamentos, área para distribuição da nova e ampliação de unidades administrativas. Os projecto arquitectónicos das edificações, os orçamentos analíticos de construções civis e o plano de distribuição e logística seguem anexos a este projecto. O terreno que abrigará as novas unidades operacionais e administrativas está sendo adquirido com 100% de recursos próprios.

Equipamentos de última geração estão sendo trazidos da Itália e objetivam atender ao aumento da produção. Em anexo, seguem o planeamento da produção, a descrição de cada máquina, o consumo de energia e a quantidade de pessoas para operar cada equipamento. O lay-out dos espaços administrativos, detalhando a posição dos móveis e utensílios encontra-se anexo.

Será necessário adquirir softwares para controlo da operação e para as rotinas administrativas da empresa. A fim de baratear o orçamento de TI, os computadores da empresa utilizarão o sistema operacional, a suíte de escritórios Symphony, da IBM, e o banco de dados MySQL. Os fabricantes desses produtos fazem parte da Free Software Foundation, que distribui gratuitamente softwares de qualidade na Internet e adoptam formatos de uso universal.

O plano de treinamento e as minutas de contractos com consultores italianos e brasileiros seguem juntos ao presente projecto. Quanto ao capital circulante, adoptaram-se os valores calculados no SEAPRO indicados no quadro de output CAPITAL CIRCULANTE. Para este item, considerou-se uma participação de 20% de

recursos próprios. A taxa de elaboração do projecto é de 1,5%, aplicados ao valor total dos investimentos.

Descrição	Gar.?	Aplic.	Qtd	Und	Vr Unitário	Rec. Próp.
Aquisição e desenvolvimento de softwares	N	Software	1,00	\$und	1.039.610	
Galpão industrial	S	Infra-Estrut.	1,00	\$und	1.885.712	
Reforma do escritório	N	Instalações	1,00	\$und	56.970	
Reforma do restaurante	N	Instalações	1,00	\$und	1.902.985	
Reforma da administração	N	Instalações	1,00	\$und	7.732.946	
Instalações telefónicas	N	Instalações	1,00	\$und	5.977.267	
Máquinas e equipamentos	S	Eq. Import.	1,00	\$und	42.156.924	
Móveis de escritório	N	Instalações	1,00	\$und	1.039.610	
Treinamento de pessoal	N	Act.Incorp.	1,00	\$und	300.000	
Imóveis	N	Terrenos	1,00	\$und	75.000.000	100%
Capital circulante	N	Cap. Circ.	1,00	\$und	19.376.414	20%

8.2 - ORIGEM DOS RECURSOS PRÓPRIOS

Os comprovativos de disponibilidade de recursos próprios seguem anexos. Abaixo, listamos a síntese dos demonstrativos:

Fonte	Instituição	Valor - Kz	Disponibilização	Capacidade de Aporte
Aplicação Financeira	BPC	20.000.000	Mar/2008	Ampla
Aplicação Financeira	BAI	40.000.000	MAR/2008	Ampla
Liquidação de Títulos	BPC	30.000.000	ABR/2008	Ampla
Reserva de Lucros	Própria	10.000.000	JAN/2008	Ampla
TOTAL – Kz	-	100.000.000	-	-

8.3 - CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO

Tendo por base os orçamentos analíticos de construções civis, propostas de fornecimento de equipamentos e cronograma de treinamentos e consultorias, sugerimos o cronograma de execução físico-financeira abaixo:

DESCRIÇÃO	A realizar até o final de			
	Abr-08	Jun-08	Ago-08	Out-08
Infra-Estrutura	100,00%			
Instalações e montagens	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Máq. e Equip. Importados	10,00%	40,00%	25,00%	25,00%
Estudos e Projectos	100,00%			
Software	100,00%			
Outros Activos Incorpóreos				100,00%
Capital Circulante			100,00%	

9 - GARANTIAS

As garantias a serem oferecidas incluem o terreno a ser adquirido com recursos próprios pela empresa, bem como as benfeitorias que serão realizadas sobre este e o actual imóvel onde a empresa está sediada.

Além desses bens, o sócio Sr. Ricardo José do Nascimento disponibilizará sua casa em Luanda para ser somada às Garantias, cuja última avaliação estimou seu valor em Kz 15 milhões. O Sócio Sr. Carlos Baptista da Silveira disponibilizará sua casa de campo, situada na província do Bengo, avaliada em Kz 28,5 milhões.

Os equipamentos a serem adquiridos serão tomados como garantia na forma de penhor, considerando-se o equivalente a 30% do seu valor.

10 – ESTUDO DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO

Faça o estudo da capacidade de pagamento no quadro AMORTIZAÇÃO DO FINANCIAMENTO, considerando um prazo de 72 meses, com 12 meses de carência, juros de 8%a.a. e pagamento de juros capitalizável.

11 - CONCLUSÕES

Comentar os indicadores apresentados no módulo de cálculos:

- Indicadores económico-sociais
- Indicadores de viabilidade e rentabilidade
- Indicadores do impacto do projecto no mercado e para a colectividade
- Percentagem de utilização da capacidade de pagamento da exploração previsional

Destacar a visão geral do empreendimento e comentar:

- o grau de endividamento e o impacto financeiro para a empresa
- as expectativas formadas junto à economia local
- a contribuição do projecto para a formação de riqueza e criação de empregos
- a contribuição do projecto na formação da cidadania e inclusão social

- a contribuição do projecto na mudança cultural interna
- a contribuição na substituição de importações
- a contribuição do projecto na inserção da economia local no ambiente global
- etc

11 - ASSINATURAS

Os signatários, na forma da lei, responsabilizam-se pela veracidade das informações prestadas.

Local e Data,

Representantes da Empresa	Responsáveis p/ Elaboração do Projecto
Nome	Nome
BI:	BI:
Assinatura	Assinatura
Nome	Nome
BI:	BI:
Assinatura	Assinatura

12 - ANEXOS

Da Empresa Proponente:

1. Comprovativo da titularidade do imóvel onde será implantado o empreendimento e dos demais imóveis que servirão de garantia da operação;
2. Comprovativo do título de concessão provisório de Terra;
3. Licença expedida pelo órgão do meio ambiente (Ministério de Urbanismo e Ambiente) se a empresa vier a desenvolver actividade utilizadora de recursos ambientais;
4. Álvará comercial;
5. Certificado de registo estatístico;
6. DAR – Documento de Arrecadação de Receitas;
7. Orçamento dos fornecedores e catálogos de máquinas, equipamentos, automóveis, ferramentas e demais itens de financiamento
8. Facturas proforma dos fornecedores e catálogos de máquinas, equipamentos, automóveis, ferramentas e demais itens de financiamento;
9. Memória de Cálculos;
10. Cópia do contrato de fornecimento de tecnologia;
11. Cópia dos contratos de venda dos produtos;
12. Relação Patrimonial dos sócios, fiadores e avalistas, com estimativa de valores;
13. Escritura ou pacto social da empresa com a respectiva publicação em D.R.;
14. Projecto arquitectónico das edificações, incluindo croquis de localização/situação;
15. Orçamento analítico das construções civis a realizar;

16. Cronograma físico-financeiro detalhado das construções civis a realizar;
17. Comprovativo da disponibilidade de recursos próprios (aplicações financeiras, depósitos, poupança) para fazer face à contrapartida da empresa no investimento projectado, se for o caso;
18. Relação de Equipamentos Importados;
19. Balanços dos três últimos exercícios com respectivas Demonstrações de Resultados.

Das demais Empresas do Grupo

20. Pacto Social/Estatuto Social da empresa controladora, com respectivas alterações, arquivadas nos órgãos competentes;
21. Quadro de composição e controlo de capital de todas as empresas do grupo económico inclusive participadas e empresas em que os sócios tenham participações do capital acima de 10%;
22. Balanço completo, dos três últimos exercícios e balancete completo, de até 60 dias, das pessoas jurídicas detentoras do controlo de capital;
23. Balanços dos três últimos exercícios com respectivas Demonstrações de Resultados, de todas as empresas do grupo económico, inclusive participadas, ou daquelas em que os sócios da proponente tenham participação accionista acima de 10%.

13 – ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

Opcionalmente, antes de iniciar a análise de sensibilidade, você pode replicar o projecto com um nome que identifique que se trata de uma cópia para simulações.

Mantenha, no projecto oficial, os valores sugeridos para os quadros e replique os dados para um novo projecto. Para a análise de sensibilidade, trabalhe somente com o projecto replicado.

Se optar por não criar um projecto replicado, salte directo para o item D abaixo.

- A. Acesse o Painel de Controlo do SEAPRO;
- B. Clique o botão REPLICAR O PROJECTO;
- C. Para o projecto replicado, informe o nome: ANÁLISE DE SENSIBILIDADE – FAZENDA CANDANGO;
- D. Verifique como se comportam os resultados com os valores sugeridos abaixo:
 1. A utilização da capacidade de pagamento ultrapassa os 60% em diversos anos. Para qual prazo a operação poderia ser alongada, de forma que a capacidade de pagamento não ultrapasse os 60% em nenhum ano?
 2. Seria possível alcançar uma utilização máxima da capacidade de pagamento em 60% com alteração do prazo de carência?
 3. Uma vez que o banco não opera com o prazo definido no item anterior e que o prazo máximo é de 60 meses, para quanto o valor de aporte de recursos próprios poderia ser alterado?

4. Que valores de utilização de capacidade instalada considerados numa atitude conservadora na primeira simulação poderiam ser reconsiderados, a fim de manter o mesmo aporte de recursos para o banco?
 5. Há algum produto específico que esteja a gerar prejuízos?
 6. Que recomendação sobre os itens financiados poderia ser dirigida ao empresário a fim de resolver o problema da capacidade de pagamento?
- E. Depois que decidir sobre a estrutura geral do projecto, abra o original e implemente nele as mudanças finais testadas na análise de sensibilidade.

14 – EXERCÍCIOS

1. Qual é o valor total, em dólares, do financiamento solicitado?
2. Qual é o valor total, em dólares, do investimento projectado?
3. Por que há diferença entre esses valores?
4. Explique a relação entre Taxa Interna de Rentabilidade e Período de Recuperação de Capital.
5. Qual é a utilização máxima da capacidade de pagamento considerada na sua última simulação?
6. As garantias oferecidas são suficientes?
7. O que significa o valor informado na coluna REALIZADO referente a EDIFÍCIOS E CONSTRUÇÕES do quadro ORIGEM E APLICAÇÃO DE FUNDOS?
8. Verifique o quadro de ANEXOS e marque os documentos obrigatórios para este projecto.
9. Verifique se há alguma pendência no quadro ESTADO DO PROJECTO.
10. Explique o procedimento do analista quando a coluna diagnóstico do quadro ESTADO DO PROJECTO é **ANALISAR**.
11. Considere o montante da facturação anual, utilize a tabela disponível na ajuda do SEAPRO para definir a dimensão do cliente e informe o valor no campo adequado do sistema.
12. Imprima apenas os relatórios obrigatórios.

13. Imprima o sumário executivo sem um dos relatórios obrigatórios da relação.
14. Explique como funciona o preenchimento do campo FINANCIAMENTO-% da seção FINANCIAMENTO do quadro APRESENTAÇÃO DO PROJECTO.
15. Utilize o relatório de fluxo de caixa e uma calculadora financeira HP12C para conferir se o SEAPRO calcula corretamente a Taxa Interna de Rentabilidade com um Tempo para Cálculo de TIR e VAL de 10 anos.
16. Explique o significado do valor encontrado para a TIR no contexto do projecto.
17. Quantos empregos foram gerados com o projecto? O efeito distributivo do projecto está de acordo com os valores verificados no sector?
18. Siga as orientações do item 6 – ANÁLISE SWOT para fazer a análise de cenários.
19. Siga as orientações do item 10 – CONCLUSÕES e redija suas conclusões sobre o projecto.