
Orientações para a preparação da Proposta Inicial do Projecto

Instruções aos Candidatos

Estas orientações servem para a preparação e envio de uma proposta inicial do projecto. O objectivo desta proposta é apresentar uma análise de alto nível do projecto ou negócio.

As Orientações foram concebidas para serem inclusivas. Portanto, em função do género de proposta e do seu estado de desenvolvimento, nem todos os aspectos das orientações serão relevantes. Os promotores dos projectos devem apresentar as informações disponíveis e pormenorizadas sobre as áreas relevantes por altura do envio da candidatura. Os candidatos podem optar por fornecer informações adicionais que considerem úteis e que não estejam incluídas neste modelo. O modelo apenas serve de orientação. Os Candidatos podem escolher os seus próprios formatos e estrutura do documento da proposta de projecto que respeite os requisitos listados abaixo.

Os limites das secções são meramente indicativos, contudo é recomendável limitar as propostas a 10-20 páginas (incluindo anexos).

A ênfase da proposta de projeto deve ser na apresentação de um plano conciso e credível que possa ser facilmente compreendido pelos interlocutores que não estejam familiarizados com o mercado, a tecnologia e os riscos, permitindo que tomem uma decisão inicial sobre a viabilidade bancária do projecto, o que reflecte o seu potencial para investimento, e que possa ser tido em conta para análises posteriores, ou ainda ser desenvolvido, o que poderia levar ao apoio e consultoria por parte da Rede PFAN. Com base na avaliação da proposta, o PFAN poderá disponibilizar o apoio e aconselhamento aos promotores do projecto para desenvolverem-no e estruturarem a proposta financeira a ser apresentada aos investidores e instituições financeiras. Uma parte desta tarefa consistirá na preparação (desenvolvimento e aperfeiçoamento) de um Plano de Negócios viável à banca e de outros documentos de apoio (ver Orientações para o Plano de Negócios).

As propostas de projectos devem ser factuais e realistas. As afirmações/alegações devem, sempre que possível, ser quantificadas, e diagramas e quadros com os dados concernentes devem ser disponibilizados, quando necessário.

A formatação fica à escolha do candidato, salvaguardando-se o facto do documento ser perfeitamente legível.

Todas as candidaturas devem ser enviadas em PDF (de preferência) ou Word, devendo seguir, quando possível, o **Plano Geral Sugerido da Proposta** do projecto:

1. Introdução do Projecto;
2. Modelo de Negócios;
3. Calendário de operações;

4. Proposta de gestão, equipa de implementação e estrutura organizacional
5. Descrição da tecnologia
6. Análise da indústria
7. Impactos do projecto
8. Estruturas de investimento/financiamento propostas
9. Análise Financeira
10. Riscos e Mitigação
11. Conclusão

Pormenores para cada secção do **Plano Geral da Proposta** são fornecidos de seguida.

1. Introdução do Projecto (1/2 - 1 Página)

Os candidatos devem abordar na introdução o âmbito do projecto (biomassa, produção distribuída, eficiência energética, etc.), a sua localização e as partes envolvidas. Deve-se destacar a oportunidade de mercado e os benefícios dos conceitos tecnológicos e de negócios propostos. Delineação do montante e do tipo de investimento e financiamento solicitado.

Resuma sucintamente os principais resultados do projecto:

- Receitas comerciais & financeiras (Taxa interna de Retorno (TIR)/ ganhos antes dos juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA)/ Período de retorno, etc.)
- Benefícios ambientais (redução das emissões de GEE/ valor dos Certificados de Redução das Emissões (CER), etc.)
- Benefícios Sociais e de Desenvolvimento (acesso à energia eléctrica e a bens, criação de empregos, etc.)

2. Modelo de Negócios (2 - 3 Páginas)

Esta secção deve representar o grosso da Proposta, incluindo a proposta de modelo de negócio, estratégia e plano de execução. Deverá incluir informações preliminares de como a administração pretende desenvolver o negócio. Esta secção deverá dar uma boa indicação de quão bem desenvolvido está o plano de negócios e em que fase de desenvolvimento o projecto se encontra.

Questões por finalizar no plano de negócios ou ainda por desenvolver devem ser realçadas. Isto permite ao PFAN centrar-se nas áreas mais frágeis do plano e solicitar maior desenvolvimento. As próximas duas sub-secções são opcionais, mas fornecem ao PFAN uma oportunidade de entender melhor o potencial de crescimento do projecto.

a. Plano Operacional: Este plano deve incluir pormenores relativos ao planeamento das operações, programação, distribuição da mão-de-obra e planeamento da cadeia de fornecimento.

b. Plano de Marketing & Estratégia de Crescimento:

- Como será posicionado e vendido o projecto/produto?
- Qual é o potencial de reproduzir o projecto e alcançar economias de escala?
- Qual é o potencial mercado? Qual a quota de mercado almejada?
- Como pode ser alcançada e aumentada?

3. Cronograma operacional (1/2 - 1 Página)

O cronograma operacional dá uma indicação do tempo de vida esperado do empreendimento. Se a empresa for concebida para expandir-se continuamente, os planos de expansão devem ser mencionados.

O estado de desenvolvimento do projecto deve, também, ser delineado, respondendo às seguintes questões:

- Qual a maturidade do projecto?
- O que é preciso ser alcançado antes da implementação? 16
- Que autorizações e licenças foram obtidas ou estão por obter?
- Até que ponto estes aspectos estão sob o controlo da equipa de gestão?

4. Proposta de gestão, equipa de implementação & estrutura organizacional (1/2 - 1 Página)

Apresentar a equipa de gestão/projecto e os seus antecedentes, e quais as suas contribuições para o projecto. A estrutura da equipa de gestão deverá também reflectir a dimensão e a complexidade do negócio proposto. Apresentar os principais intervenientes e os seus respectivos papéis na equipa/consórcio de implementação: promotores, investidores, fornecedor de equipamento, compradores, clientes, autoridades etc.

5. Descrição da Tecnologia (1 - 2 Páginas)

Nesta secção destaca-se a(s) tecnologia(a) desenvolvida(s) ou em desenvolvimento para o fim deste projecto. Inclui também os conceitos tecnológicos que estão na mesa de trabalho, sem terem sido desenvolvidos. A descrição deverá ser directa e de fácil compreensão. Os promotores do projecto devem, também, destacar o que diferencia a sua tecnologia da utilizada pela concorrência. Que benefícios específicos as tecnologias escolhidas trazem para o projecto? A proposta deverá divulgar informações relativas às intenções de alugar ou comprar tecnologia de outros fornecedores. Neste caso, deve responder-se às questões de como a tecnologia e o fornecedor foram escolhidos e porquê? E quais serão os custos da tecnologia para o projecto? Resultados resumidos dos estudos técnicos de viabilidade devem ser fornecidos, se disponíveis.

6. Análise do Sector (1 - 2 Páginas)

Indicar se a proposta de negócio responde à procura actual do mercado. Se possível, listar as empresas ou projectos com estratégias semelhantes ao plano proposto. Informações relevantes sobre o mercado: informações relevantes para o projecto devem destacar o seu potencial e a possibilidade de sucesso imediato e no futuro. Indicar um conhecimento do ambiente económico onde o projecto se localiza e as forças competitivas (ameaças e oportunidades) ao qual estará exposto o projecto e que devem ser levadas em conta.

7. Impactos do Projecto (1 Página)

a. Impacto Ambiental: É importante realçar os impactos ambientais deste projecto a nível qualitativo e quantitativo, se possível (redução das emissões de GEE, qualidade do ar, eficiência energética em comparação com outros processos, qualidade da água, gestão e tratamento de resíduos, etc.). Esta secção contribui em grande medida para a avaliação geral do projecto por parte da PFAN.

b. Impacto Social (opcional): Esta secção é opcional. Caso seja incluída, externalidades positivas, tais como os impactos sociais positivos (transferência de tecnologia e conhecimento, emprego, saúde, emancipação das mulheres, educação, redução da pobreza, eletrificação rural, etc.) e outros impactos periféricos podem ser incluídos.

8. Estrutura de Financiamento/Investimento proposta (se conhecidas) (1 – 2 Páginas)

Dependendo do estado do projecto, a estrutura de investimento pode não ser clara ou estar bem desenvolvida. Os promotores do projecto devem, contudo, indicar a sua proposta de estrutura de financiamento (rácio crédito/capital próprio) e o montante total de investimento do projecto. Agenda de gastos com o capital e operacional, os períodos para os requisitos de financiamento, refinanciamento e início da capacidade de reembolso podem ser úteis para a elaboração da estrutura de investimento. É recomendável a disponibilização de um quadro e calendário com a origem e a aplicação dos fundos.

Os promotores dos projectos devem indicar os montantes de capital e de financiamento já angariados pelo projecto a terceiros e que percentagem estas partes pretendem ter no projecto. Os termos do investimento e do financiamento já existentes devem ser resumidos.

9. Análise Financeira (1 – 2 Páginas)

A análise financeira é uma secção importante. A equipa PFAN tem de decidir se cada projecto é capaz de garantir financiamento do sector privado. A análise financeira deverá, idealmente, dar uma boa indicação da viabilidade comercial do projecto,

período de recuperação, retorno dos investimentos e riscos financeiros envolvidos, com base nos seguintes parâmetros:

- Custo de capital do Projecto;
- Elementos de receitas (e previsões);
- Elementos de custos (e previsões);
- Projecções financeiras;
- Previsões financeiras (custo dos juros, etc.);
- Previsões de operação do projecto.

Qualquer combinação de indicadores e rácios de investimento reconhecidos podem ser usados desde que sejam apropriados à natureza do projeto: e.g. - Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), retorno sobre o capital (ROC), retorno sobre o investimento (ROI), Lucro Antes dos Juros, Impostos, depreciação e Amortização (EBITDA), limiar de rentabilidade, período de retorno, etc. Se possível, forneça um modelo financeiro em formato Excel como anexo.

10. Risco & Redução dos Riscos (1/2 – 1 Página)

Identifique os principais riscos que possam impedir ou perturbar a implementação do projecto e os resultados financeiros previstos. Resuma as medidas tomadas e planeadas para lidar e mitigar estes riscos. Forneça uma análise SWOT do seu projecto (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).

11. Conclusão (1/2 Página)

Destaque os motivos que fazem do projeto um projecto digno a receber o apoio e orientação da PFAN e realce o potencial, resumindo o potencial para o seu êxito imediato e para o futuro.

Lembre-se! É importante reiterar as principais forças e benefícios do projecto, bem como as suas vantagens competitivas!