



UNIVERSIDADE
EDUARDO
MONDLANE

Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÓMICA E FINANCEIRA DO
PROJECTO DE INVESTIMENTO PARA A IMPLANTAÇÃO DO
PARQUE DE CAMPISMO NO BAIRRO SIQUIRIVA**

Discente:

Olívia Lídia de Aquino

Inhambane, 2019

Olívia Lídia de Aquino

**Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento para a
Implantação do Parque de Campismo no bairro Siquiriva**

Monografia apresentada à Escola Superior de Hotelaria e Turismo de
Inhambane (ESHTI), como um dos requisitos para a obtenção do grau
de licenciatura em Gestão de Mercados Turísticos

M.Sc. em Ciências, Adão Manuel Massassa

Inhambane, 2019

Declaração

Declaro que este trabalho de fim do curso é resultado da minha investigação pessoal, que todas as fontes estão devidamente referenciadas, e que nunca foi apresentado para a obtenção de qualquer grau nesta Universidade, Escola ou qualquer outra instituição.

Assinatura

(Olívia Lídia de Aquino)

Data: ____ / ____ / ____

Olívia Lúdia de Aquino

**Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento para a
Implantação do Parque de Campismo no bairro Siquiriva**

Monografia avaliada como requisito parcial para a obtenção de grau de
Licenciatura em Gestão de Mercados Turísticos pela Escola Superior de
Hotelaria e Turismo de Inhambane – ESHTI

Inhambane, ____ / ____ / ____

(Categoria, grau e nome completo do presidente)

(Rúbrica)

(Categoria, grau e nome completo do supervisor)

(Rúbrica)

(Categoria, grau e nome completo do Arguente)

(Rúbrica)

Dedicatória

Dedico aos meus progenitores, avós, amigos, que sempre estiveram presentes em todos os momentos da minha vida, e com muito carinho, apoio, não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa da minha vida, oferecendo o apoio moral, material, financeiro, e a comunidade acadêmica.

Agradecimentos

A elaboração da monografia não teria sido possível sem ajuda incondicional de muitas pessoas. Em retribuição, endereço os meus sinceros agradecimentos.

Ao M.Sc. Adão Manuel Massassa respectivamente, pela paciência, disponibilidade, orientação durante todas as fases da elaboração da monografia.

Ao Prof. Dr. Helsio Azevedo pela oportunidade de participar no Projecto Agricultura Familiar, Turismo e desenvolvimento rural: ligação e integração do rural-urbano no Município de Inhambane

Ao Dr. Daniel Zacarias pela ajuda na produção de mapa de localização do projecto de investimento.

Ao M.Sc. Pelágio Maxilhaieie pela disponibilização do material para a elaboração do projecto de investimento.

A todos docentes da Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane que partilharam o conhecimento científico e pela orientação durante a minha formação profissional.

A Associação 7 de Abril pela ajuda na recolha de dados no bairro Siquiriva.

Ao meu namorado, António João Muetela, pela ajuda na elaboração e aplicação dos questionários na fase de trabalho de campo, revisão da estrutura e das regras estabelecidas no regulamento de culminação do curso, disponibilização de recursos financeiros, paciência, compreensão incondicionalmente.

Ao meu pai Jorge de Aquino e a minha mãe Lídia José Macamo pela ajuda na recolha de dados sobre prováveis fornecedores da empresa, na cidade de Maputo e disponibilização de recursos financeiros para a impressão da monografia.

Aos Senhores Carlos Nhamahango e Demitrio Macaringue, pela disponibilização dos recursos matérias para a elaboração da monografia.

Ao Senhor Arnaldo Machava pela elaboração do esboço da planta para o projecto de investimento.

A todos aqueles que directa ou indirectamente contribuíram que esta monografia fosse realidade, o meu muito obrigado.

Resumo

O presente trabalho foi pesquisado porque o parque de campismo é um dos empreendimentos turísticos que pode ser implantado em espaços rurais, pois permite o contacto directo com a natureza por um preço menor, quando comparado com outras categorias de empreendimentos, por outro lado é uma forma de diminuir a saída de pessoas do campo para cidade em busca de melhores condições de vida, o objecto de estudo é análise económica e financeira de um projecto de investimento, tendo como objectivo geral estudar a viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva, e específicos elaborar o plano de negócio do parque de campismo; realizar avaliação económica e financeira do projecto de investimento; analisar o risco do projecto de investimento. As técnicas utilizadas para a recolha de dados são pesquisa bibliográfica e documental, tem como instrumentos os guiões de entrevista semi-estruturada e estruturada para a recolha de dados, e está dividida em três partes nomeadamente preparação do trabalho de campo, trabalho de campo, análise e apresentação de resultados. O projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva, é um projecto viável economicamente e financeiramente porque consegue cobrir com todos os custos, e obter um lucro de 11 % ao ano, que poderá beneficiar todos os intervenientes do sector de turismo, pois o seu prazo de recuperação é de 3 anos e 4 meses 61 dias, com uma taxa de rentabilidade de 80%. Deve-se apostar nas forças e oportunidades para fazer face a concorrência, e ganhar a quota de mercado, porém os promotores devem apresentar o projecto as entidades competentes para a sua apreciação e orientação para os passos seguintes.

Palavras-chave: Viabilidade económica-financeira, projecto de investimento, parque de campismo, turismo.

	Página
Índice	
<i>Folha de Rosto</i>	<i>i</i>
<i>Declaração</i>	<i>ii</i>
<i>Folha de Avaliação</i>	<i>iii</i>
<i>Dedicatória</i>	<i>iv</i>
<i>Agradecimentos</i>	<i>v</i>
<i>Resumo</i>	<i>vi</i>
<i>Índice</i>	<i>vii</i>
<i>Lista de Abreviaturas</i>	<i>x</i>
<i>Lista de Siglas</i>	<i>x</i>
<i>Lista de Figuras</i>	<i>xi</i>
<i>Lista de Tabelas</i>	<i>xii</i>
<i>Lista de Quadros</i>	<i>xiii</i>
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Enquadramento	1
1.2. Problema	2
1.3. Justificativa	3
1.4. Objectivos	3
1.4.1. Geral	3
1.4.2. Específicos.....	3
1.5. Metodologia	4
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	7
2.1. Discussão dos conceitos chaves.....	7
2.1.1. Parque de campismo.....	7
2.1.2. Plano de negócio.....	7
2.1.5. Matriz de prioridade GUT	9
2.2. Avaliação económica e financeira	12
2.3. Análise de risco.....	17
2.4. Matriz de envolvimento do parque de campismo	19

3.	Apresentação de Resultados.....	20
3.1.	Breve historial da associação 7 de Abril.....	20
3.2.	Apresentação do plano de negócio do parque de campismo	21
3.2.1.	Promotores do projecto.....	21
3.2.2.	Beneficiários do projecto.....	21
3.2.3.	Dados do empreendimento turístico	22
3.2.4.	Missão da empresa	23
3.2.5.	Responsabilidade social.....	23
3.2.6.	Descrição do projecto de investimento para a implantação parque de campismo ..	23
3.2.7.	Enquadramento tributário	23
3.2.8.	Capital social da empresa	24
3.2.9.	Fonte de recursos	25
3.3.	Análise de mercado.....	25
3.3.1.	Análise PEST.....	25
3.3.2.	Análise FOFA.....	26
3.3.3.	Modelo de cinco forças de porter	26
3.3.4.	Matriz de prioridade GUT	27
3.3.5.	Cruzamento da matriz FOFA	28
3.3.6.	Clientes	29
3.3.7.	Fornecedores.....	29
3.3.8.	Concorrentes	30
3.3.9.	Potenciais clientes da empresa	30
3.3.10.	Plano de marketing	31
3.3.11.	Plano operacional	32
3.3.12.	Formação de pessoal.....	34
3.3.13.	Plano financeiro	34
3.3.14.	Demonstrações financeiras	40

3.3.15. Sistema de amortização constante do empréstimo	41
3.3.16. Elaboração de cenários prováveis para o projecto de investimento	42
3.4. Avaliação económica e financeira	43
3.5. Análise de risco.....	45
3.6. Matriz de envolvimento no processo de planeamento do parque de campismo.....	45
3.7. Discussão de Resultados	47
4. CONCLUSÃO	48
4.1. Limitações.....	48
4.2. Recomendações	49
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
APÊNDICES	53

Lista de Abreviaturas

m ²	Metros quadrados
C	Comprimento
L	Largura

Lista de Siglas

CMPC	Custo Marginal Ponderado de Capital
ESHTI	Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane
FACIM	Feira Agro-Pecuária Comercial e Industrial de Moçambique
FIPAG	Fundo de Investimento e Património do Abastecimento de Água
IEG	Índice de Endividamento Geral
IL	Índice de Lucratividade
INATUR	Instituto Nacional de Turismo
IR	Índice de Rentabilidade
MS	Margem de Segurança
OUA	Organização da Unidade Africana
PB	Prazo de retorno de investimento
TIR	Taxa Interna de Retorno
TVM	Televisão de Moçambique
VAL	Valor Actual Líquido
GUT	Gravidade, Urgência e Tendência
FOFA	Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças
PEST	Político-Legal, Económico, Sócio-cultural e Tecnológico
POS	Ponto de venda

Lista de figuras

Figura 1 - Mapa de localização do bairro	20
Figura 2 - Organograma da empresa	22
Figura 3 - Potenciais clientes.....	31
Figura 4 - Layout da empresa	33
Figura 5 - Espaço para a implantação da empresa.....	58

Listas de Tabelas

Tabela 1 - Capital social dos membros da sociedade limitada 7 de Abril.....	24
Tabela 2 - Matriz de prioridade gut da sociedade 7 de Abril	28
Tabela 3 - Avaliação dos concorrentes.....	30
Tabela 4 - Equipamentos	34
Tabela 5 - Móveis	34
Tabela 6 - Utensílios.....	35
Tabela 7 - Total de investimentos fixos.....	35
Tabela 8 - Estimativa de estoque inicial.....	35
Tabela 9 - Contas a receber	36
Tabela 10 - Fornecedores	36
Tabela 11 - Necessidade média de estoques.....	36
Tabela 12 - Necessidade líquida de capital de giro em dias.....	36
Tabela 13 - Caixa Mínimo.....	37
Tabela 14 - Capital de giro (resumo).....	37
Tabela 15 - Investimento pré-operacionais	37
Tabela 16 - Investimento total	38
Tabela 17 - Fonte de recursos.....	38
Tabela 18 - Estimativa de facturamento mensal.....	38
Tabela 19 - Estimativa do custo de comercialização.....	38
Tabela 20 - Apuração dos custos materiais directos.....	39
Tabela 21 - Estimativa do custo com mão-de-obra	39
Tabela 22 - Estimativa do custo com depreciação	40
Tabela 23 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	40
Tabela 24 - Balanço patrimonial de 31 de Dezembro de 2019	41
Tabela 25 - Demonstração de resultado de 31 de Dezembro de 2019	41
Tabela 26 - Fluxo de caixa	41
Tabela 27 - Plano de amortização do sistema constante	42
Tabela 28 - Cenários prováveis	43

Listas de Quadros

Quadro 1 - Matriz de prioridade de gravidade, tendência e urgência.....	9
Quadro 2 - Matriz de envolvimento do parque de campismo	19
Quadro 3 - Nome da empresa.....	22
Quadro 4 - Elaboração da matriz FOFA	26
Quadro 5 - Análise da matriz FOFA	28
Quadro 6 - Fornecedores da empresa	29
Quadro 7 - Recrutamento da mão-de-obra	34
Quadro 8 - Matriz de envolvimento	46

1. INTRODUÇÃO

O título desta pesquisa surge na necessidade de fazer um estudo de viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva, visto que a associação 7 de Abril não possui conhecimentos sobre a análise económica e financeira de projecto de investimento.

No meio rural as pessoas buscam sucesso através de um empreendimento próprio. No entanto, a vontade de empreender não é suficiente para garantir que o empreendimento seja rentável. Transformar uma oportunidade detectada em uma empresa de sucesso requer a capacidade de administrar todos os recursos, e a elaboração de um projecto que sirva de instrumento de planeamento e controle da futura organização.

O turismo tem registado um crescimento acelerado a nível mundial, contribuindo para o crescimento da economia de vários países receptores. Pois em Moçambique, este sector foi definido como uma das áreas prioritárias para o desenvolvimento do país.

Para o desenvolvimento do turismo é necessário ter recursos ou atractivos turísticos, infra-estruturas básicas, específicas, serviços de apoio e animação turística, para poder oferecer serviço de qualidade e diferenciado, proporcionando experiência única ao turista, uma vez que, o turista actual é exigente e informado.

Qualquer que seja o ramo de actuação de uma determinada empresa, é necessário fazer um estudo de viabilidade económica e financeira com vista a conhecer a situação económica e financeira dos recursos humanos, financeiros. Materiais e tecnológicos, pois também permite aos gestores das empresas tomar decisões certas, e propor possíveis soluções que ultrapassem as franquezas detectadas, e a decisão de manter-se ou não no mercado a longo prazo.

1.1.Enquadramento

A presente Monografia intitulada “ Estudo de viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva ” insere-se no âmbito de conclusão do curso da disciplina Trabalho do Fim do Curso, do curso superior de

licenciatura em Gestão de Mercados Turísticos, ministrado na Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane (ESHTI).

A pergunta de partida da monografia é será que o projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro siquiriva é viável economicamente e financeiramente? Com esta pergunta pretende-se estudar a viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva, onde utilizou-se como técnicas, a pesquisa bibliográfica e documental, tendo como instrumentos de recolha de dados, os guiões de entrevista semi-estruturada e estruturada na preparação do trabalho de campo, e como métodos descritivo, comparativo e estatístico para apresentação e análise de resultados. O autor Mithá (2009) aborda indicadores de viabilidade económica de projectos de investimentos; o autor Fernando (2010) apresenta os tipos de projectos de investimentos; Autor Barros (2008) aborda o conceito de projecto de investimento e a análise de risco de projectos, o autor Menezes (1987) aborda o conceito de viabilidade económica e financeira, e por fim o autor Marques (1998) que apresenta a margem de segurança calculada com base no ponto de equilíbrio ou crítico.

A presente monografia foi estruturada em cinco Capítulos, nomeadamente: o primeiro capítulo inclui a Introdução, enquadramento, problema, justificativa, objectivos, metodologia; o segundo capítulo engloba a revisão bibliográfica, o terceiro inclui apresentação de resultados, discussão de resultados; o quarto capítulo apresenta a conclusão, e por fim o quinto capítulo apresenta as referências bibliográficas e apêndices.

1.2. Problema

Quando uma empresa não faz um estudo de viabilidade económica e financeira, será complicado detectar fraquezas, para a posterior propor soluções. Um parque de campismo acarreta custos de serviços prestados, pagamento de impostos, gastos com a divulgação, mas também traz benefícios tais como: geração de renda, geração de postos de empregos, e benefícios sociais como qualquer empresa (SERREIRA, 2014).

A falta de um empreendimento turístico no bairro que possa acolher os turistas, fez com que a associação 7 de Abril pensasse num projecto de investimento, por sua vez, a elaboração do projecto fez com que fosse necessário um estudo desta natureza para decidir se vale a pena ou

não investir neste projecto de investimento. Neste contexto torna-se pertinente a seguinte questão: *Será que o projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva é viável economicamente e financeiramente?*

1.3. Justificativa

A escolha do tema foi feita porque o parque de campismo é um dos empreendimentos turísticos que pode ser implantado em espaços rurais, pois permite o contacto directo com a natureza por um preço menor, quando comparado com outras categorias de empreendimentos. Por outro lado, é uma forma de diminuir a saída de pessoas do campo para cidade em busca de melhores condições de vida, isto é, êxodo rural. O projecto de investimento é relevante para o desenvolvimento do turismo na cidade de Inhambane, principalmente para a comunidade local que poderá oferecer os seus produtos agrícolas aos turistas, também irá servir de base de informação para os investigadores, estudantes, sector público e privado, e os demais interessados para uma reflexão sobre o estudo de viabilidade económica e financeira de um projecto de investimento ou empresa.

1.4. Objectivos

1.4.1. Geral

Estudar a viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo no bairro Siquiriva.

1.4.2. Específicos

1. Elaborar o plano de negócio do projecto de investimento;
2. Realizar avaliação económica e financeira do projecto de investimento;
3. Analisar o risco do projecto de investimento.

1.5. Metodologia

Segundo Decker (1998, p.18) “a metodologia é a maneira concreta como se realiza a busca de conhecimento, ou seja, o que fazemos para adquirir o conhecimento desejado de maneira racional e eficiente”.

Segundo Lakatos (2003, p.221) “ a metodologia da pesquisa é a que abrange maior número de itens, pois responde a um só tempo, as seguintes questões como, com que, onde e quanto?”.

Com base nos dois conceitos apresentados acima, a metodologia que foi utilizada para o alcance dos objectivos foi de Decker.

Segundo Mutimucuío (2008, p. 29) a pesquisa pode ser quanto a natureza e objectivos:

- a) Quanto a natureza: “a pesquisa é teórico-empírica tendo em conta que foram recolhidos dados primários em pesquisa de campo, também utilizou-se dados secundários, com intuito de confrontar a teoria e prática”.
- b) Quanto aos objectivos propostos: “pesquisa exploratória porque visava proporcionar maior familiaridade com o problema com vista a torná-lo explícito para melhor avaliar a viabilidade do projecto, e pesquisa descritiva porque visava descrever os detalhes do projecto de investimento”.

As fases da metodologia apresentadas a baixo são do autor Decker (1998).

1ª Fase: Preparação do trabalho de campo

Segundo Mutimucuío (2008, p. 30) Os procedimentos técnicos utilizados para o alcance dos objectivos propostos foram pesquisa bibliográfica e documental:

- a) Pesquisa Bibliográfica – “procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos (desenvolvida a partir de material já elaborado)”.
- b) Pesquisa documental – “existe uma variedade de elementos que possuem um valor documental para as ciências: documentos escritos, arquivos particulares, elementos iconográficos, documentos fotográficos, cinematográficos, videocassetes”.

Existem dois principais tipos de Amostragem probabilística e não probabilística, para este estudo foi utilizado o método de amostragem não probabilística, dentre vários métodos não probabilísticos (amostragem por quota, por conveniência, bola de neve e grupos focais). Para este estudo utilizou-se amostragem por conveniência obtêm-se respostas de pessoas que estão disponíveis e dispostas a participar, (MUTIMUCUIO, 2008).

Para esta pesquisa foram utilizadas duas técnicas nomeadamente a entrevista estruturada e semi-estruturada, para a recolha de dados.

Os instrumentos utilizados para a recolha de dados nesta pesquisa foram:

Guião de entrevista estruturada dirigida a associação 7 de Abril, fornecedores, Fatima's Backpackers, Pariango Beach Motel, composto por perguntas abertas.

Guião de entrevista semi-estruturada que foi dirigida aos potenciais clientes, composta por perguntas abertas;

Para a elaboração das questões que compõem o guião de entrevista semi-estruturada foi utilizado o modelo que consta no relatório técnico sobre a elaboração do plano de negócio elaborada pela SEBRAE.

Para a elaboração das questões que compõem o guião de entrevista estruturada foi utilizado o modelo que consta na dissertação sobre no projecto de investimento para a criação de uma Cafeteria na praia do Tofo proposto por mestre Leydi Cantero.

2ª Fase: trabalho de campo

Nesta fase, a pesquisadora deslocou-se aos seguintes bairros: Siquiriva, Tofo e Balane na província de Inhambane, e na província de Maputo onde com base nos instrumentos de recolha de dados (Guião de entrevista semi-estruturada e estruturada), teve uma conversa com os entrevistados para obter informações sobre o projecto de investimento.

3ª Fase: Análise e apresentação dos resultados

Segundo Mutimucuiro (2008, p. 29) Quanto ao tratamento de dados a pesquisa pode ser quantitativa e qualitativa:

- a) “Pesquisa quantitativa porque traduziu-se as opiniões e informações em forma de números para classificá-las e analisá-las, pois requer o uso de recursos e técnicas estatísticas”.
- b) “Pesquisa qualitativa porque existe uma relação entre o mundo real e o sujeito, pois a interpretação dos fenómenos e atribuição de significados são básicas no processo.

Para análise dos resultados apresentados foram utilizados três métodos, tais como, descritivo, estatístico e comparativo, como está descrito abaixo.

Método Descritivo: consistiu na descrição dos dados (em forma de texto) recolhidos na 2ª fase de trabalho de campo, com o objectivo de dar resposta ao problema da pesquisa.

Método Estatístico: consistiu na quantificação e tratamento dos dados da pesquisa, utilizando a ferramenta de software Microsoft Office Excel 2007 para a elaboração e apresentação de tabelas, gráficos que ilustram melhor os dados recolhidos durante a pesquisa.

Método comparativo: consistiu na comparação dos resultados obtidos na fase de trabalho de campo, com os resultados apresentados na revisão bibliográfica para emitir uma opinião sobre a viabilidade económica e financeira do projecto de investimento para a implantação do parque de campismo em Siquiriva.

A redacção e organização da informação recolhida, descreveu-se sob forma de texto corrido recorrendo-se ao aplicativo informativo Microsoft Office Word e Excel 2007. A redacção do trabalho obedeceu as regras estabelecidas no regulamento de culminação do curso em vigor na Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Este capítulo apresenta o contexto teórico que sustenta a pesquisa, também engloba a discussão de conceitos centrais da pesquisa, apresentados a seguir.

2.1. Discussão dos conceitos chaves

2.1.1. Parque de campismo

Segundo o regulamento de ETRBSD¹ o parque de campismo

É um empreendimento turístico instalado em terreno devidamente delimitado e dotado de infra-estruturas destinadas a permitir quer a título gratuito quer oneroso, a instalação de tendas, reboques, caravanas ou auto caravanas e demais material e equipamentos necessários à prática do campismo e do caravanismo.

Os empreendimentos turísticos são classificados em Hotéis, Hotéis Resorts, Lodges, Hotéis Apartamentos, Hotéis Residências, Pensões, Pensões Residências, Parque de Campismo, Motéis, Casa de Hospedes, Alojamento Particular para fins turísticos, Conjuntos turísticos, Casa de Campo, Estabelecimentos de Agro-Turismo e Quintas para fins de Turismo.

Segundo o mesmo regulamento, classifica o parque de campismo 1 a 4 estrelas, onde cada categoria tem requisitos comuns e específicos. Desta forma, a categoria escolhida para o projecto de investimento é o parque de campismo de 1 estrela, porque possui condições mínimas que a associação 7 de Abril pode implantar.

O mesmo regulamento afirma que, o parque de campismo deve dispor de Bar, lavadouros de loiça e tanques de lavar roupa com os respectivos escoadouros, instalações sanitárias dotadas de tomada de corrente eléctrica, chuveiros. Por fim, a área destinada a cada campista é de 11 m².

2.1.2. Plano de negócio

Um plano de negócios é um documento que descreve por escrito os objectivos de um negócio e quais são os passos devem ser dados para que esses objectivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Pois permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de comete-los no mercado (SEBRAE, 2013).

Segundo Santos; Catarino; Martins, (2002, p.5) “plano de negócio é um instrumento que permite analisar a viabilidade de um projecto empresarial. Elaborar um plano de negócio força o

¹ Regulamento de Empreendimentos Turísticos, Restauração Bebidas e Salas de Dança

promotor a reflectir, sistematizar, planear e orçamentar sobre a oportunidade de negócio detectada”.

Desta forma, o modelo utilizado para elaborar o plano de negócio do parque de campismo foi da SEBRAE, pois este modelo tem as seguintes fases: Sumário executivo, análise de mercado, plano de marketing, plano operacional e plano financeiro.

O sumário executivo é composto pelos principais pontos do plano de negócio, tais como dados do empreendimento, missão, sectores de actividades, forma jurídica, enquadramento tributário e capital social. Por sua vez, análise de mercado refere-se ao estudo do ambiente macro e micro ambiente da empresa.

O plano de marketing é composto pela descrição dos principais serviços, o preço, estratégias promocionais, estrutura de comercialização e localização do negócio.

2.1.3. Análise PEST

Análise dos factores externos é feita com base na ferramenta PEST, enquanto análise dos factores internos é feita com base na ferramenta fofo, complementada pela ferramenta de cinco forças de porter e matriz de prioridade.

Segundo Teixeira (2011, p.57)

A análise pest é uma das formas de analisar as variáveis do ambiente geral das empresas, pois esta tem quatro grupos tais como, político-legais, económicas, sócio-culturais e tecnológico. A variável política deve dar a conhecer o tipo de governo, sua estabilidade e atitudes, por sua vez, a legal deve dar conhecer a legislação comercial, fiscal e laboral. Por sua vez, a variável económica indica a tendência do produto nacional bruto, taxa de juro, de inflação, nível de desemprego. A variável sociocultural indica taxa de crescimento, distribuição de rendimento, da faixa etária, estilo de vida e tipo de consumo, e por fim, a variável tecnológico indica investimento do governo no avanço tecnológico e aumento da produtividade através da automação.

2.1.4. Análise FOFA

É uma das ferramentas mais utilizadas na formulação da estratégia das empresas, pois a matriz a pensar e a tomar decisões sobre a informação disponível quer referente ao meio externo, quer ao meio interno. Esta matriz permiti relacionar sistematizadamente, numa tabela as forças e fraquezas, oportunidades e ameaças que a empresa está sujeita, (SERRA, et al, 2012).

A análise FOFA destina-se a dar a conhecer quais são os pontos fortes e fracos (ambiente interno) e oportunidades e ameaças (ambiente externo) para avaliar e seleccionar a estratégia, pois permite uma rápida análise e revela a situação da empresa no mercado, (TEIXEIRA, 2011).

2.1.5. Matriz de prioridade GUT

Segundo Sotille (2014, p.1)

A matriz de periodização de GUT (gravidade, urgência e tendência) foi proposta por Charles H. Kepner e Benjamim, Tregoe (1981) como uma das ferramentas utilizadas na solução de problemas, defini prioridades dadas as diversas alternativas. Os campos de análise são gravidade que considera-se a intensidade ou profundidade dos danos que o problema pode causar se não se actuar sobre ele. Urgência é a pressão de tempo que existe para resolver uma dada situação. Tendência é a evolução da situação.

Como ilustra a quadro abaixo.

Quadro 1 – Matriz de prioridade de gravidade, tendência e urgência

Gravidade	Tendência	Urgência
1= Sem gravidade	1= Longuíssimo	1= Desaparece ou vai piorar
2= Pouco gravidade	2= Longo prazo	2= Reduz-se ligeiramente
3= Grave	3= Prazo médio	3= Permanece ou vai piorar em médio prazo
4= Muito urgente	4= Curto prazo	4= Aumenta ou vai piorar em pouco tempo
5= Extremamente grave	5= Imediatamente	5= Piora muito

Fonte: Autora (2019)

2.1.6. Modelo de 5 Forças de porter

Este modelo analisa os factores que influenciam o mercado e que afectam o comportamento de compra, tem como principais objectivos entender o ambiente competitivo e identificar acções e estratégias para obter-se vantagens no mercado, (Teixeira 2011).

O mesmo autor afirma que o modelo tem em conta cinco variáveis que são apresentadas a seguir:

Ameaça de entrada de novos concorrentes

É o nível de dificuldade que uma empresa enfrenta para poder entrar e competir na indústria. Os factores desta variável são economia de escala, Diferenciação do produto/imagem de marca, elevados custos fixos, custo de mudança de fornecedores, acesso aos canais de distribuição, know-how, acesso favorável de matérias-primas, curva de experiencia, política de governo e retaliação esperada.

Enquanto o Poder negocial dos clientes é

A influência que os clientes possam deter numa determinada indústria desempenha um papel muito importante da estrutura dessa indústria. Pois os factores desta variável são concentração, volume das suas compras, inexistência de diferenciação do produto, custos de mudança, ameaça de integração a montante, informação disponível e produtos substitutos.

Por sua vez, o Poder negocial dos fornecedores

Este factor determinante pode analisar-se adoptando o raciocínio seguindo na análise anterior, com as necessárias adaptações. Desta forma, os factores desta variável são concentração, inexistência de produtos substitutos, importância do volume de compras da empresa, ameaça de integração a jusante e produtos diferenciáveis ou com elevados custos de mudança.

Enquanto Ameaça de novos produtos substitutos

Num ambiente caracterizado pela mudança e inovação, ameaça do aparecimento de produtos ou serviços que substituíssem os existentes é uma hipótese a ser considerada. Pois os factores são relação preço/desempenho, custo de mudança, propensão do comprador para aquisição de produtos substitutos.

E por fim, Rivalidade na indústria

É o grau de agressividade no comportamento dos diversos concorrentes, pois esta é a variável central. Quando a competição é baseada no preço, as empresas tentam apresentar-se no mercado com produtos ou serviços mais baratos que os concorrentes, enquanto, a baseada na diferenciação tem em conta as campanhas de promoção ou publicidade, com o objectivo de convencer o cliente das vantagens na aquisição do produto ou serviço.

“Pois os factores são taxa de crescimento, número de concorrentes, elevados custos fixos, inexistência ou reduzida diferenciação, custos de mudança, excesso de capacidade intermitente, diversidade de concorrentes, importância estratégica dos negócios, barreiras a saída”.

2.1.7. Determinação do preço

O método simples para a determinação de preços é a adição de um *mark up* (margem arbitrária acrescentada ao custo) dos custos dos produtos, (Kotler, P. &Armstrang, G. 1999).

A escolha desta estratégia deveu-se ao facto de que o campismo é o principal serviço oferecido, enquanto os concorrentes que tem a restauração com actividade principal. E não precisar de fazer ajustes de preço conforme a mudança da demanda, e por ser justa tanto para os vendedores e

compradores evitando o risco de estabelecer um preço baixo e não conseguir cumprir com o pagamento dos custos fixos.

A fórmula original inclui o cálculo de custo variável mais custo fixo sobre as unidades vendidas. Mas para este caso a empresa ainda não existe, por isso substitui-se as unidades vendidas, pelo custo total diário.

$$\text{Custo unitário} = \text{Custo variável} + \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{Unidades Vendidas}}$$

$$\text{preço de markup} = \frac{\text{Custo unitário}}{(1 - \text{retorno sobre as vendas desejado } \%)}$$

Transformando a fórmula original, fica assim:

$$\text{preço de markup} = \frac{\text{Custo total diário}}{(1 - \text{retorno sobre as vendas desejado } \%)}$$

Fonte: Autora (2018)

2.1.8. Demonstrações financeiras

Segundo Teixeira (2011, p.37) “as principais demonstrações Contábeis utilizadas analisar a situação da empresa são Balanço patrimonial, Demonstração de resultado e o fluxo de caixa”.

O balanço patrimonial é a demonstração da situação patrimonial e financeira da empresa em determinada data, geralmente sua publicação refere-se ao último dia do ano civil. Desta forma no lado direito de balanço patrimonial está o passivo, cujas contas representam a origem dos recursos (capital de terceiro e próprio).

“No lado esquerdo está o activo, onde estão reunidas as contas que representam aplicações dos recursos em bens e directos a receber em data do balanço, essas contas estão dispostas em ordem decrescente do grau de liquidez”.

“A demonstração de resultado é um relatório que evidencia a formação do resultado líquido pelo confronto das receitas com os custos e as despesas apuradas, enquanto o fluxo de caixa tem como objectivo demonstrar a origem e o destino dos recursos da empresa em determinado período”.

2.1.9. Sistema de amortização constante

Para Fusinato² amortização de empréstimo consiste na devolução do capital emprestado, isto é, pagar uma dívida de forma parcelada e de acordo com o sistema definido em contrato, pois Existem vários sistemas de amortização tais como, sistema francês ou price, alemão e constante.

O sistema constante é uma forma de pagar um empréstimo em prestações que incluem os juros, amortizando assim partes do valor total do empréstimo, onde o valor das prestações é decrescente, e os juros diminuem a cada prestação.

2.2. Avaliação económica e financeira

“O estudo de viabilidade de um empreendimento é o exame de um projecto a ser executado a fim de verificar sua justificativa, tomando-se em consideração os aspectos jurídicos, administrativos, comerciais, técnicos e financeiros” (HIRSCHFELD, 2000 citado por ROCHA; SOUZA; DALFIOR, 2016).

Viabilidade económica encontra-se assegurada desde que os resultados de exploração anuais se situem, permanentemente e ao longo do tempo, em níveis adequados, (MENEZES, 1987).

Conforme escrito por Goldman (2015) apud Kassai (1999) citado por (Rocha; Souza; Dalfior, 2016, p.4), “análise da viabilidade económica de empreendimentos ocorre pela montagem de fluxos de caixa que, além de considerarem a remuneração de capital, vislumbram, pela simulação de cenários de investimento, condições mais ou menos favoráveis ao negócio”.

Viabilidade financeira afirma-se que a empresa é financeiramente viável quando for possível garantir a sua autonomia financeira intrínseca (relação capitais próprios/activo total líquido), (MENEZES, 1987).

Conforme Veras (2001) citado por Zago; Weise; Hornburg (2009, p.2)

A análise de viabilidade económica e financeira integra o rol de actividades desenvolvidas pela engenharia económica, que busca identificar quais são os benefícios esperados em dado investimento para colocá-los em comparação com os investimentos e custos associados ao mesmo, a fim de verificar a sua viabilidade de implementação.

² Joni Fusinato sem data de publicação, Sistemas de amortização de empréstimo

Conjugando os conceitos de viabilidade económica e financeira, pode dizer-se que a viabilidade económica e financeira é comparar os retornos que serão obtidos no tempo com os custos do investimento para decidir se vale a pena ou não investir.

Projecto é um conjunto sistematizado de informações destinado a fundamentar uma decisão de investimento, (FERNANDO, 2010).

“ Projecto é um processo específico utilizado por uma entidade pública ou privada, para atingir objectivos por cuja fixação é responsável”.

Investimento refere-se a uma decisão de natureza estratégica e consiste, geralmente, na afectação de recursos financeiros, humanos e materiais com o intuito de criar mais riqueza para os empresários, no entanto, o investimento é qualquer aplicação de capitais a prazo, (FERNANDO, 2010).

Assume-se que o projecto de investimento é um conjunto sistematizado de informações descritas num documento de uma entidade pública ou privada que visa fundamentar uma decisão de investimento.

Conforme Fernando (2010, p.12) classifica os projectos em dois tipos:

Projectos directamente produtivos – os que visam a criação, renovação ou expansão de actividades de produção de bens ou serviços susceptíveis de venda directa a preço estabelecido, livremente ou não, no mercado (exemplo: produções agrícolas e industriais, comércio, actividade transportadora, hotelaria, produção de energia).

Projectos não directamente produtivos – os que visam a criação, renovação, expansão de actividades de suporte as actividades produtivas, ou se destinam a assegurar a vida colectiva, ou ainda se destinam a melhorar a vida individual e colectiva (exemplo: formação profissional, policia, actividades recreativas, culturais e religiosas).

Segundo Fernando (2010, p.15) classifica os investimentos em:

a) Investimento de substituição

“Destinam-se a renovar o capital existente, envelhecido por causas internas ou externas. Para as causas internas tem o uso e as avarias, para as externas temos a obsolescência”.

b) Investimento de expansão

“Trata-se de escolher entre expandir ou renunciar a actividade em favor de outros concorrentes”.

c) Investimento de modernização ou inovação

“Este tipo de investimento cabe essencialmente os que têm como objectivo reduzir o custo de produção”.

d) Investimentos estratégicos

“Investimento que tem por objectivo reduzir o risco (visam colocar a empresa em condições de assegurar o acompanhamento do progresso técnico) ”.

“Investimento de carácter social (visam melhorar a situação do pessoal como forma de criar na empresa ambiente favorável de trabalho) ”.

Quanto a classificação do projecto, assume-se a proposta pelo Fernando (2010), uma vez que o projecto em análise enquadra-se no projecto directamente produtivo. E no que tange ao tipo de investimento enquadra-se no investimento de modernização ou inovação.

Segundo Mithá (2009, p.52) No âmbito de avaliação de investimentos, os critérios geralmente usados para efeitos de análises de investimentos são:

Valor actual líquido (VAL) “Este critério tem em conta a actualização dos cash-flows através da taxa de custo do capital, ou seja, a soma do valor actualizado ou descontado dos cash-flows previsionais à taxa de custo do capital”.

Conforme Barros (2008, p. 75) “Valor actual líquido (VAL) é a diferença entre o valor actual dos cash flows de investimento e o seu custo de capital”.

Em jeito de conclusão, e como regra de decisão, pode-se enunciar o seguinte:

VAL > 0: aceitamos o projecto por trazer maior retorno para os promotores;

VAL < 0: rejeitamos o projecto por ser inviável, pois conduz à destruição do valor;

VAL = 0: o projecto é indiferente, dependendo do promotor aceitar ou rejeitar.

Segundo os autores Mithá e Barros, A fórmula mais utilizada para cálculo de é $VAL =$

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+c)^t} - I$$

Onde: CF = representa o cash flow do t-ésimo período;

c = o custo de capital ou taxa de desconto;

p = o, o investimento inicial é negativo.

A taxa interna de retorno (tir) é uma taxa para qual o valor actual líquido é igual a zero, (BARROS, 2008).

A taxa interna de retorno é a taxa de diferença que revela o nível máximo da taxa de desconto que o investidor teria de aceitar para financiar um investimento sem criar mais riqueza, mas também, sem destruir o valor, (MITHÁ, 2009).

Pode-se afirmar que o val é o somatório de fluxo de caixa atualizado por um determinado custo de capital. Desta forma, tir é a taxa de retorno para qual val deve ser igual a zero.

Segundo Barros a fórmula para o cálculo de tir que será utilizada neste trabalho.

$$TIR = i_1 + \left[(i_2 - i_1) \cdot \frac{val_1}{|val_1 + val_2|} \right]$$

Em que: i_1 taxa para qual o val é positivo;

i_2 taxa para qual o val é negativo;

Val₁ Positivo

Val₂ Negativo

Regra de decisão

Tir > c = aceitamos o projecto

Tir < c = rejeitamos o projecto

Segundo Mithá (2009, p.63) “Payback corresponde ao período médio de recuperação do investimento”.

Período de recuperação do capital investido tem em linha de conta a duração de vida do projecto e dá-nos o prazo durante o qual os capitais investidos são recuperados, (Barros 2008).

Pode-se dizer que o Payback é o tempo necessário para recuperar o capital investido num determinado negócio, quando os fluxos de caixa não são iguais.

Conforme Barros (2008) fórmula para o cálculo de Payback é a seguinte: $PB = \left(\frac{I}{R} \right)$

I = valor de investimento

R = somatório dos cash flows de exploração

N = número de anos do projecto de investimento em estudo.

Segundo Mithá (2009, p.63) “Índice de rentabilidade do projecto consiste no rácio entre o val e o valor de investimento, ou seja, o ganho adicional por cada dólar investido”. Enquanto Barros (2008, p. 82) “dá-nos a rentabilidade efectiva por unidade de capital investida”.

Em jeito de conclusão pode-se dizer o seguinte:

IR = 1 – significa que o valor actual líquido é nulo;

IR > 1 - significa que o valor actual líquido é positivo e que o projecto é aceitável;

IR < 1 - significa que o valor actual líquido é negativo e que o projecto não é rentável;

Este índice indica o retorno obtido por cada unidade de capital investido, sendo assim o Barros (2008) indica a fórmula para o cálculo do índice de rentabilidade é a seguinte:

$$IR = \sum_{p=0}^n \frac{R_p}{(1+i)^p} \frac{1}{I}$$

Em que: R_p - cash flows de exploração do projecto;

I – valor do investimento

Para Hoji (2012) citado por Pereira et al (2016, p.7) “o método de índice de lucratividade consiste em “obter a relação entre os benefícios líquidos de caixa gerados pelo projecto e o investimento inicial”.

Segundo Assaf Neto e Lima (2011) citado por Pereira et al (2016, p.7) “o IL é uma variante do VPL, é determinado por meio da divisão entre valor presente líquido de caixa por desembolso de capital, indicando quanto será o retorno para cada unidade monetária investida”.

Para Assaf a fórmula de cálculo do índice de lucratividade é a seguinte: $IL = \frac{VP}{I_0} * 100$

Critérios de decisão para o índice de lucratividade

IL > 1 significa que a proposta deverá ser aceita

IL < 1 significa que a proposta deverá ser rejeitada

Assume-se o conceito de Assaf sobre o conceito de índice de lucratividade. A seguir apresenta-se o conceito de índice de endividamento geral para saber até que ponto a empresa depende do capital de terceiros.

Conforme Gitman (2010) citado por Medeiros et al (2012, p.8) “o índice de endividamento geral mensura a proporção do activo total financiada pelos credores da empresa, onde quanto maior for esse índice, mais elevado é o montante de capital de terceiros usado para gerar lucros”.

Esta fórmula apresentada pertence a Megliorini; Vallim (2009).

$$IEG = \frac{Passivo\ Total}{Activo\ Total} * 100$$

2.3. Análise de risco

“ Risco é a incerteza ou possibilidade de que algo não desejado aconteça no projecto” (Megliorini; Vallim 2009). Enquanto Menezes (1987, p.69) “ afirma que o risco tem a ver com a probabilidade de os resultados de exploração serem ou não positivos ao longo do tempo”.

Pode dizer-se que o risco é a possibilidade de algo não planeado possa acontecer num negócio. Desta forma, análise de risco pode ser feita por meio de critérios tradicionais ou modernos, para este caso, análise foi feita através do ponto de equilíbrio e a margem de segurança,

Segundo Megliorini; Vallim (2009, p.147) “o ponto de equilíbrio, morto, ou crítico compreende uma situação caracterizada pela ausência de lucros ou prejuízos”.

Conforme Barros (2008, p. 115) “o ponto de equilíbrio define o mínimo que a variável volume vendas pode assumir face a uma determinada estrutura de custos fixos e variáveis”.

O ponto de equilíbrio pode ser calculado em valor ou quantidade, para este estudo será em valor apenas.

Segundo Megliorini; Vallim (2009) a fórmula para calcular o ponto de equilíbrio é a seguinte

$$\text{maneira: } V_0 = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{PV}}$$

O ponto de equilíbrio contável é aquele em que a margem de contribuição obtida pela venda de produtos é capaz de cobrir todos os custos e as despesas fixas de um período, não levando em consideração custo de oportunidade de capital investido e juros de empréstimos. Normalmente quando a empresa opera em seu ponto de equilíbrio contável o resultado económico apresentado por ela é negativo (MEGLIORINI, 2011).

Segundo Marques (1998, p. 71) “ a margem de segurança é um indicador que informa que a produção e venda do projecto, a determinado nível e por determinado preço, é x por cento superior ao ponto crítico das vendas ”.

Segundo Crepaldi (1999) citado por Gabriel; Birck; Fank (p.4), “conceitua como sendo Margem de Segurança, o valor de vendas que superar o valor das vendas da empresa no ponto de equilíbrio”.

“Quanto mais baixa for a margem de segurança, maior será o risco económico, pois a empresa estará trabalhando muito próximo do seu ponto crítico, podendo a qualquer momento, apresentar prejuízos”.

Determina-se através da seguinte fórmula:

$$MS \% = \frac{VP}{VPC} - 1 \text{ Ou } MS \% = \frac{\text{margem de segurança \$}}{\text{vendas totais \$}}$$

Em que:

Ms = margem de segurança

VP = venda prevista

VPC = venda no ponto crítico

2.4. Matriz de envolvimento do parque de campismo

A matriz de envolvimento consiste na elaboração de conjunto de acções que podem ser de responsabilidade pública, privada ou comunidade. Por essa razão no processo de planeamento, não basta simplesmente listar as acções necessárias, mas é preciso definir os responsáveis pela implementação e avaliação dos resultados, (IGNARRA, 2003).

Quadro 2 – Matriz de envolvimento do parque de campismo

Acções	Responsáveis pela implementação
Implantar sinalização turística	
Pavimentar as rodovias	

Fonte: Autora (2019)

3. Apresentação de Resultados

O projecto de investimento está localizado no município de Inhambane em geral, no bairro Siquiriva em particular, concretamente no quarteirão 1, limitado a norte pelo bairro de Salela, a oeste por Muelé 2, Malembuane e Guitambatuno, a sul por Maúza, e este por oceano índico, como ilustra a figura 1 a baixo. Pois a área necessária para o parque do campismo é de mil e quinhentos metros quadrados ($60*40m = 2.400m^2$).

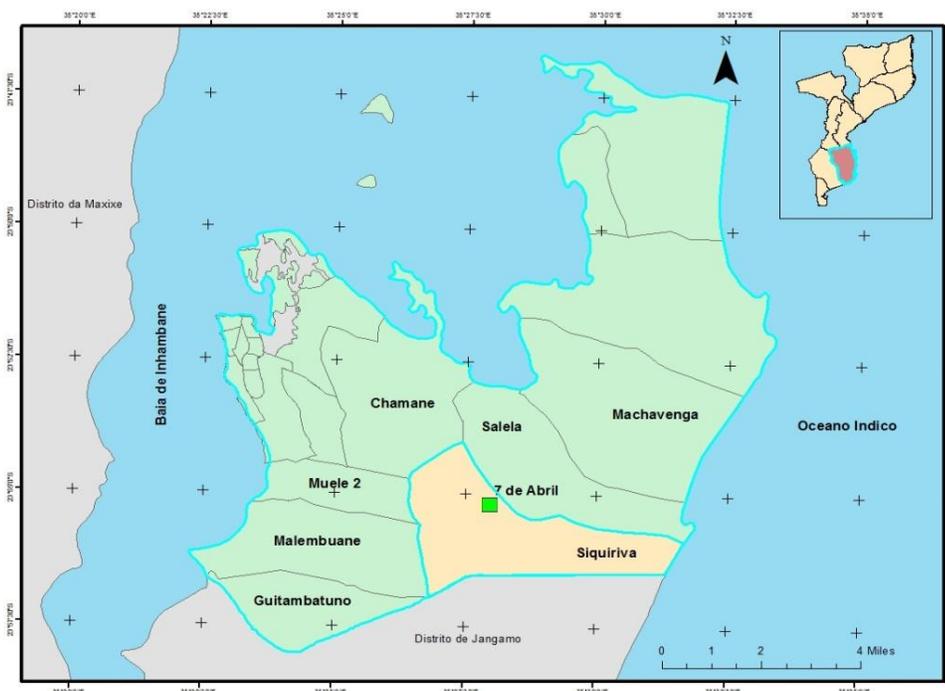


Figura 1- Mapa de localização geográfica do bairro Siquiriva.

Fonte: Autora (2018).

3.1. Breve historial da associação 7 de Abril

Segundo o Senhor Saide a associação 7 de Abril é uma associação que foi criada no ano de 2003, localizada no bairro Siquiriva concretamente no quarteirão 1, tem uma área de 9 Hectares, tem como actividades a agricultura, pecuária.

Quanto a agricultura produz as seguintes culturas: Milho, Couve, Alface, Folha de feijão nhemba, folha de abóbora, folha de mandioqueira, mandioca, cebola, tomate, repolho, cenoura, amendoim, pepino, pimento, beterraba, batata-doce, banana, papaia, ananás, espinafre.

Quanto a pecuária tem os seguintes animais: bois, cabritos, e galinhas. O destino da produção é para consumo, mercado central e cidade de Maxixe.

As infra-estruturas existentes são: casa de material local, placa de sinalização, tanque de água, capoeira, curral, guarita, casa de banho, pombal, e uma área de processamento de alimentos em construção. E por fim, quanto aos equipamentos são motobomba e balança.

3.2. Apresentação do plano de negócio do parque de campismo

3.2.1. Promotores do projecto

O projecto de investimento tem como promotores um grupo composto por 16 agricultores da associação 7 de Abril, localizada no bairro siquiriva. Dos quais 5 são homens, e 11 são mulheres. A faixa etária dos promotores está no intervalo de 24 a 60 anos.

3.2.2. Beneficiários do projecto

Promotores do projecto

Para a realização do projecto o grupo conta com os conhecimentos que tem sobre gestão e venda de produtos agrícolas. As receitas arrecadas serão utilizadas para sustentar as famílias dos promotores, expandir a empresa em outras províncias.

Comunidade Local

Com a implementação do projecto de investimento haverá necessidade de recrutar alguns membros da comunidade local, junto com os promotores com vista a prestar serviços aos clientes, criando novos postos de emprego, contribuindo assim para o desenvolvimento económico e social do bairro em particular.

Governo

O governo terá o seu ganho nas receitas advindo da cobrança de impostos e pagamento de taxas, na operacionalização da empresa.

Clientes

Os clientes receberão serviços de qualidade e personalizados. Por sua vez, eles devem respeitar o meio ambiente, os costumes da comunidade local.

3.2.3. Dados do empreendimento turístico

Neste ponto são apresentados todos os detalhes da empresa.

Quadro 3 – Nome da empresa

Nome da Empresa	Sociedade 7 de Abril Limitada
CNPJ	0

Fonte: Autora (2018)

A estrutura organizacional do parque de campismo é uma estrutura simples porque é uma empresa pequena que oferece um serviço, como ilustra a figura 2 abaixo.

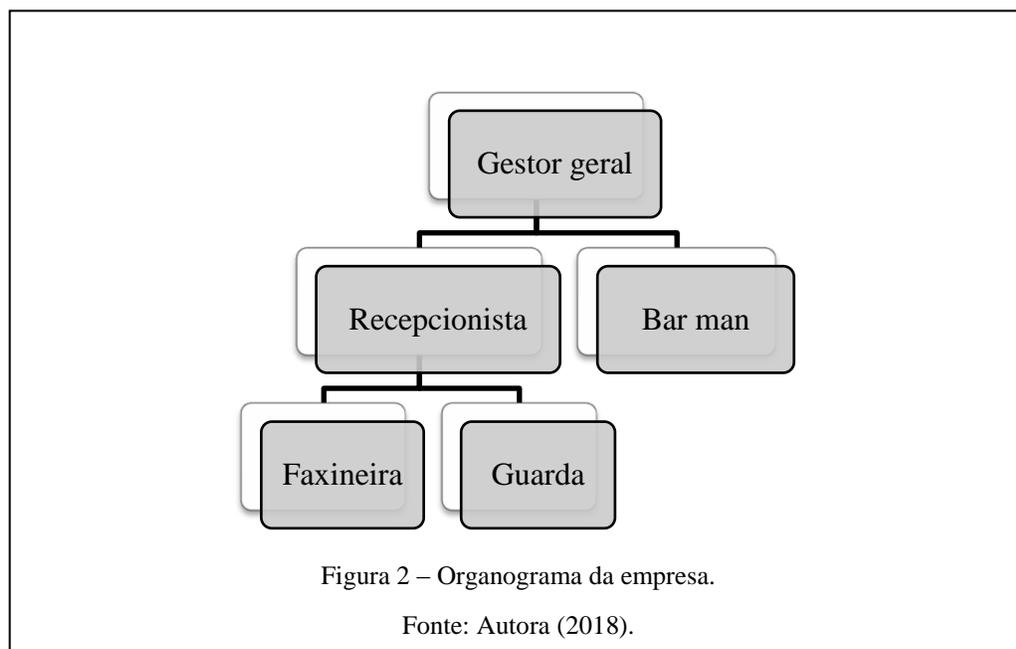
O gestor geral tem a responsabilidade de planejar, organizar, coordenar e monitorar todas as atividades referentes a gerência, tais como, negociar os preços de produtos necessários para o funcionamento, a cadastro do funcionários, criar parcerias, criar uma imagem consolidada do parque de campismo.

A recepcionista é responsável por responder todas as perguntas gerais dos clientes, o processo de reservas dos clientes (check-in e check-out), controle dos espaços para acampamento e por fim conhecer todas atividades do parque de campismo.

O barman é o responsável pelo levantamento de todas bebidas necessárias para o bar, recepção das bebidas, fecho diário das vendas de bebidas.

A faxineira é responsável pela limpeza no parque de campismo e serviços de lavanderia.

O guarda é responsável pela segurança do empreendimento, controle da entrada e saída dos clientes, funcionários da empresa. Como ilustra a figura 2 a baixo.



3.2.4. Missão da empresa

Prestar serviços de campismo com eficiência e simpatia para pessoas nacionais e internacionais, buscando a satisfação e o bem-estar dos clientes num ambiente natural.

Visão

Ser uma empresa de referência na oferta de serviços de campismo a nível da província de Inhambane em particular, e em Moçambique no geral.

Valores

Respeito; Comprometimento; Amigos do Meio Ambiente, Atendimento Personalizado, Valorização dos Recursos Endógenos.

3.2.5. Responsabilidade social

A empresa terá como responsabilidade social organizar as festas tradicionais associadas a agricultura existentes no bairro Siquiriva, e convidar os campistas a participar das mesmas.

3.2.6. Descrição do projecto de investimento para a implantação parque de campismo

O presente projecto de investimento faz parte do sector terciário e prestará serviços de camping para crianças, Jovens e adultos de origem nacional e internacional com ou sem deficiência, pois estará localizado no município de Inhambane concretamente no bairro siquiriva na paragem Saide. O montante de capital a ser investido é de 2.639.809,54, o facturamento mensal será de 284.580,30, o lucro que se espera obter é de 11 % ao ano, o payback esperado é de 3 anos e 4 meses e 61 dias.

3.2.7. Enquadramento tributário

Os promotores do projecto deve submeter o projecto as entidades competentes para obter a devida autorização de funcionamento nomeadamente:

Direcção Provincial da Cultura e Turismo de Inhambane:

- Análise do projecto na DPCTI = 4.000,00 MT;

- Vistoria da DPCTI= 6.000,00;
- Alvará da DPCTI= 7.000,00;
- Denominação da INATUR= 500,00;
- Taxa base de classificação = 10.000,00 MT.

Total = dezassete mil e quinhentos (27.500,00) meticais.

Autoridade Tributária:

- Imposto Simplificado Para Pequenos Contribuintes (ISPC) trimestral = 3%.

Conselho Municipal:

- Direito de uso e aproveitamento de terra = 1.070,00 MT;
- Taxa por Actividade Económica anual = 10.200,00 MT;
- Taxa por Licença concedida para a execução de obra particular = 45.000,00;
- Aprovação do projecto de construção do edifício = 3.500,00 MT.

Instituto Nacional de Segurança Nacional (INSS) mensal 7%:

- Empresa = 4%;
- Funcionário da empresa = 3%.

3.2.8. Capital social da empresa

Nesta tabela é apresentada a contribuição de cada sócio da empresa, onde dos 16 sócios existentes, apenas 10 é que fizeram a contribuição, como mostra a tabela 2 a baixo.

Tabela 1 – Capital social dos membros da sociedade limitada 7 de Abril

	Nome de sócio	Valor (MZN)	% de participação
Sócio 1	Saide Amélia	40.000,00	10
Sócio 2	Felicidade Fernando	40.000,00	10
Sócio 3	Beatriz Simão	40.000,00	10
Sócio 4	Arone Saide	40.000,00	10
Sócio 5	Sara Taula	40.000,00	10
Sócio 6	Amélia Erculano	40.000,00	10
Sócio 7	Nelson Manhiça	40.000,00	10
Sócio 8	Lurdes Saveguane	40.000,00	10
Sócio 9	Isabel bento	40.000,00	10
Sócio 10	Maimuna Arone	40.000,00	10
Total		400.000,00	100

Fonte: Autora (2019)

3.2.9. Fonte de recursos

A fonte dos recursos financeiros para a materialização do projecto de investimento será recursos próprios, e de terceiros. Onde os recursos próprios têm uma contribuição de 40 %, e de terceiros tem uma contribuição de 60 % no valor total.

3.3. Análise de mercado

A análise do ambiente macro foi feita com base na ferramenta pest, para melhor identificar oportunidades que possam ajudar na implementação do negócio.

3.3.1. Análise PEST

Ambiente Político - Legal

Apesar de o país ter enfrentado ataques na província de cabo delgado recentemente, pois estes não afectaram a demanda turística na zona sul. A estabilidade política que existe por causa da constante negociação entre o governo e o partido da oposição, permite a implementação do negócio na província pois esta não foi afectada no turismo. A legislação geral e específica do sector de turismo existente no país não possui muitas barreiras, o que facilita a implementação de projectos.

Ambiente económico

O país enfrenta uma crise económica, a subida dos preços que faz com que os turistas nacionais optem por bens essenciais, em detrimento de bens de luxo como é o caso do turismo. Enquanto a nível do turismo internacional, o país tem recebido cada vez mais turistas, o que é bom para os promotores do projecto.

Ambiente social - cultural

A população da província de Inhambane é hospitaleira, respeitosa, essas qualidades são boas para a implementação do negócio, pois a província tem diversas manifestações culturais e permitem a troca de experiência entre os visitados e visitantes.

Ambiente tecnológico

Actualmente o mercado está competitivo por causa do avanço tecnológico, e isso facilita a empresa no que tange a forma da dar conhecer e vender os serviços, por meio canais de comunicação e de redes sociais.

Micro ambiente

O ambiente micro foi analisado com base matriz swot, no modelo de cinco forças de porter e de prioridade com vista a desenhar estratégias que superem a concorrência.

3.3.2. Análise FOFA

Com esta análise pretende-se levantar os factores internos e externos do parque de campismo com vista a traçar estratégias para superar os concorrentes, como ilustra os quadros a seguir.

Quadro 4 – Elaboração da matriz FOFA

Ambiente interno	
Forças	Fraquezas
1. Existência de um espaço para implantação	1. Fraca formação da associação na área de turismo
2. Rampas no interior do parque	2. Localização da empresa distante das praias
3. Marketing digital	3. Localização da empresa distante da cidade
4. Propaganda em rádio	
5. Maior capacidade de hospedagem	
6. Atendimento personalizado	
7. Desconto para mais de 3 pessoas	
8. Internet banking	
9. Pagamento via Mpesa	
10. Prazo de pagamento	
11. Wireless gratuito para os clientes	
Ambiente externo	
Oportunidades	Ameaças
1. Existência de um roteiro turístico	1. Existência de concorrentes localizados nas praias
2. Existência de mão-de-obra no bairro	2. Preços baixos por parte dos concorrentes
3. Existência de actividades agro-pecuárias	3. Actual crise económica
4. Existências de festas tradicionais	
5. Participação em feira (FACIM e yaga)	
6. Existência de clientes potenciais nacionais	

Fonte: Autora (2018)

3.3.3. Modelo de cinco forças de porter

Ameaça de entrada de novos concorrentes

Para poder entrar neste mercado de camping deverá ter capacidade de suportar os elevados custos fixos que existem neste tipo de serviço por ser a principal actividade, enquanto os concorrentes tem como actividade complementar. A empresa usará o custo de mudança de fornecedores (cliente satisfeito) para manter a lealdade dos clientes através da satisfação e atendimento personalizado.

Poder negocial dos clientes

Os clientes não têm poder negocial sobre a empresa, uma vez que este serviço abrange clientes nacionais, internacionais de todas as faixas etárias e de renda baixa a alta.

Poder negocial dos fornecedores

Os fornecedores não têm poder negocial sobre a empresa, porque existem vários fornecedores a nível da província e da região sul, com preços acessíveis.

Ameaça de novos produtos

O surgimento de novos produtos é um factor a considerar porque o mercado está dinâmico, exigindo diferenciação dos produtos ou serviços. Neste caso, a empresa poderá ser substituída por outros serviços de categorias de empreendimentos turísticos mais luxuosas.

Rivalidade na indústria

Esta é variável central deste modelo, onde diversos factores são utilizados para criar barreiras aos concorrentes, utilizado a estratégia baseada diferenciação do serviço. Pois os concorrentes actuais têm utilizado a estratégia de competição baseada no preço.

3.3.4. Matriz de prioridade GUT

Como pode observar-se na tabela de prioridade, a oportunidade 01 tem mais pontuação, isso quer dizer que, deve ser prioritária para poder ganhar clientes e superar os concorrentes. Seguindo-se a fraqueza 01 que é factor chave para o crescimento da empresa, em terceiro lugar a força 02, e por fim a força 06 que também são factores chaves, como ilustra a tabela 3 a baixo.

Tabela 2 - Matriz de prioridade gut da sociedade 7 de Abril

Prioridades	G	U	T	GUT
	Gravidade	Urgência	Tendência	Total
Força 02	1	5	3	9
Força 06	4	3	1	8
Fraqueza 01	5	3	2	10
Oportunidade 01	2	5	4	11

Fonte: Autora (2018)

3.3.5. Cruzamento da matriz FOFA

Este quadro apresenta o cruzamento feito entre as forças e oportunidades, forças e ameaças, fraquezas e oportunidades, fraquezas e ameaças.

Quadro 5 – Análise da matriz FOFA

Análise externa	Análise interna															
	Forças											Fraquezas				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	1	2	3	Total	
Oportunidades	1	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X		20
	2					X										6
	3			X	X									X	X	5
	4			X	X									X		1
	5		X													
	6				X				X	X	X					
Ameaças	1			X									X			
	2						X	X	X		X					
	3								X							

Fonte: Autora (2018)

Forças e Oportunidades

Nesta relação obteve-se 20 cruzamentos, onde a O1 é um factor que deve ser prioridade porque vai alavancar as forças existentes na empresa.

Forças e Ameaças

Neste campo obteve-se 6 cruzamentos, é que poderá superar os concorrentes, trazendo todo tipo de campista, aumentando a cota de participação no mercado.

Fraquezas e Oportunidades

Nesta relação obteve-se 5 cruzamentos, também deve-se treinar os funcionários em matéria de atendimento ao cliente, para que possam oferecer um serviço excelente e de qualidade, pois sem isso, a empresa poderá não conseguir cumprir com as obrigações.

Fraquezas e Ameaças

Neste campo obteve-se 1 cruzamento, não muito importante mas que deve-se eliminar ao máximo.

3.3.6. Clientes

O público-alvo desta empresa será composto por crianças, Jovens e adultos, de origem nacional e internacional com ou sem deficiência de ambos géneros (masculina e feminina), de renda média a alta.

3.3.7. Fornecedores

O quadro 5 a baixo mostra os equipamentos e matérias que a empresa irá precisar para seu funcionamento com os possíveis fornecedores.

Quadro 6 – Fornecedores da empresa

Nº	Empresas	Material	Localização
1	Computer Shop	Material de escritório	Em frente ao conselho municipal
2	Alegria		Rua de ginásio
3	Quation		Av. Karl Max
4	Game		Av. Marginal, Maputo
5	Movitel		Av. Da Revolução
6	Vodacom		Av. 25 de Setembro
7	Saak internacional, lda		Av. Guerra Popular
8	BCI		Av. Independência
9	Kit de primeiro socorro		Terminal rodoviária de transportes
10	Centro de extintores de Inhambane	Cozinha e zona de Churrasco	Muelé 1
11	Nilesh		Ao lado do super mercado
12	Game		Av. Marginal, Maputo
13	Pep		Rua de TVM
14	So dicas		Av. OUA
15	Galp	Av. Guerra popular	
16	Game	Lavandaria e casa de banho	Av. Marginal, Maputo
17	Xiquelene		Av. Julios Nyerere
18	Pep		Rua de TVM
19	Saak internacional, lda		Av. Guerra popular
20	Game		Av. Marginal
21	Michelin		Av. Julius Nyerere
22	So dicas		Av. OUA
23	Gindólo		Rua de Fipag
24	Wang rong		Av. Amilcar Cabral
25	Pannar	Árvores de fruta e jardim	Rua de Ginásio
25	Alfredo Jossias		Rua de Ginásio
26	Electro ferragem		Av. Filipe Samuel Magaia

27	Sig construções	Construção civil	Av. Praça dos trabalhadores
28	Ezigro perfurações	Abertura de furo de água	Inhambane
29	Speroni	Bomba, Válvula, Tubo e gerador para furo	Av. Karl Max
30	Electro ferragem	Tanque de água	Av. Filipe Samuel Magaia
31	Solar work	Painel solar	Em frente a construa, Maxixe

Fonte: Autora (2018)

3.3.8. Concorrentes

Análise do concorrente é foi feita em apenas dois empreendimentos turísticos que são Fatima's Backpackers e Pariango Beach motel, localizados na praia do tofo. Apesar de os concorrentes praticarem preços baixos, e estarem localizados perto da praia de tofo. A empresa tem uma pontuação de 52%, seguido de Fatima's com 30 % e por fim, Pariango com 18 %. Apesar de os concorrentes terem elementos fortes para convencer os clientes, a empresa também tem muitas opções de pagamento, e atendimento personalizado tornando assim o serviço diferenciado.

Tabela 3 - Avaliação dos concorrentes

Posição concorrencial	Fatima's	Pariango	7 de Abril	Peso	Pontuação	Resultado final
Atendimento	0.12	0.13	0.15	0.15	3	0.45
Pagamento a vista	0.08			0.08	1	0.08
Capacidade alojamento			0.1	0.1	1	0.1
Cartão de débito	0.06	0.06	0.06	0.06	2	0.12
Desconto	0.07	0.07	0.07	0.07	2	0.14
Internet banking			0.06	0.06	1	0.06
Localização na praia	0.05	0.05		0.05	3	0.15
Mpesa			0.04	0.04	1	0.04
Prazo de pagamento			0.04	0.04	1	0.04
Preço Baixo	0.05	0.05		0.05	2	0.1
Total	30%	18%	52%			100%

Fonte: Autora (2018)

3.3.9. Potenciais clientes da empresa

O gráfico mostra que foram distribuídos 29 questionários na província de Inhambane, em particular no mercado central e na praia de tofo. Deste total de 29, 75 % responderam que estariam em condições de pagar pelo serviço, e 25 % responderam que não estariam em condições de pagar pelo serviço. Do percentual de 75 %, 41 % correspondia ao aluguer do espaço sem tenda, e 34 % correspondia ao aluguer do espaço com a tenda, como mostra a figura 3 a baixo.

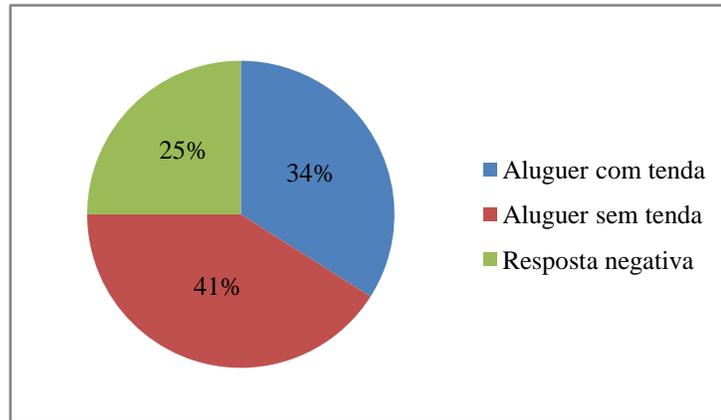


Figura 3 – Potenciais clientes da empresa

Fonte: Autora (2018).

3.3.10. Plano de marketing

Neste ponto são apresentados os serviços, preços e as estratégias que serão utilizadas para a divulgação.

Serviços

O parque de campismo a ser implementado tem como serviço principal o aluguer do espaço sem tenda e com tenda, com direito a wireless gratuito para os clientes, participar em festas associadas a agricultura, acesso a zona de recreio para realizar actividades tais como jogar futebol, sentar numa cama de rede. O serviço complementar é a venda de bebidas alcoólicas para os clientes.

Preço

A época alta na cidade de Inhambane verifica-se nos seguintes meses: Janeiro, Abril, Outubro, Novembro e Dezembro, onde o preço normal de aluguer de espaço sem a tenda do parque, será de dois mil e trezentos e noventa e cinco meticais, (2.395,00). A época baixa na cidade de Inhambane verifica-se nos seguintes meses: Fevereiro até Setembro, onde o preço sofrerá um desconto de 5%, que corresponde a 119,75 meticais para mais de 3 pessoas, pagando assim, dois mil e duzentos e setenta e cinco meticais, (2.275,00).

Dados

Fórmula

Resolução

$$\text{Ctd} = 2.035,41 \text{ mzn} \qquad \text{Pr} = \frac{\text{custo total diário}}{(1 - \% \text{ desejada})} \qquad \text{Pr} = \frac{2.035,41}{(1 - 0,15)}$$

$$(1 - \% \text{ desejada}) = 15\% \qquad \text{Pr} = 2.395,00.$$

O preço com direito aluguer de tenda será de dois mil e quinhentos e quarenta e quatro metcais (2.544,00). O preço sofrerá um desconto de 5%, que corresponde a 127,21 metcais para mais de 3 pessoas, pagando assim, 2.417,04.

Dados	Fórmula	Resolução
Ctd = 2.035,41 mzn	$\text{Pr} = \frac{\text{custo total diário}}{(1 - \% \text{ desejada})}$	$\text{pr} = \frac{2.035,41}{(1 - 0,2)}$
(1 - % desejada) = 20%		pr = 2.544,00

Estratégias promocionais

A empresa irá utilizar diversas formas para divulgar os seus serviços, fazendo com que estes cheguem ao público-alvo, nomeadamente:

- a) Participação em feira Facim;
- b) Marketing digital (criação de sites tais como, Facebook, Instagram, Youtube, Blogue).
- c) Atendimento personalizado ao cliente via correio electrónico, para mostrar a importância da opinião dos clientes;
- d) Será feita uma promoção dos preços nas épocas baixas;
- e) Descontos no preço a partir de 3 pessoas.

3.3.11. Plano operacional

O plano operacional é composto pelo layout, capacidade produtiva, processos operacionais e a necessidade do pessoal. Por sua vez, o plano financeiro inclui o estudo de pré-viabilidade económica e financeira, como pode observar-se a baixo.

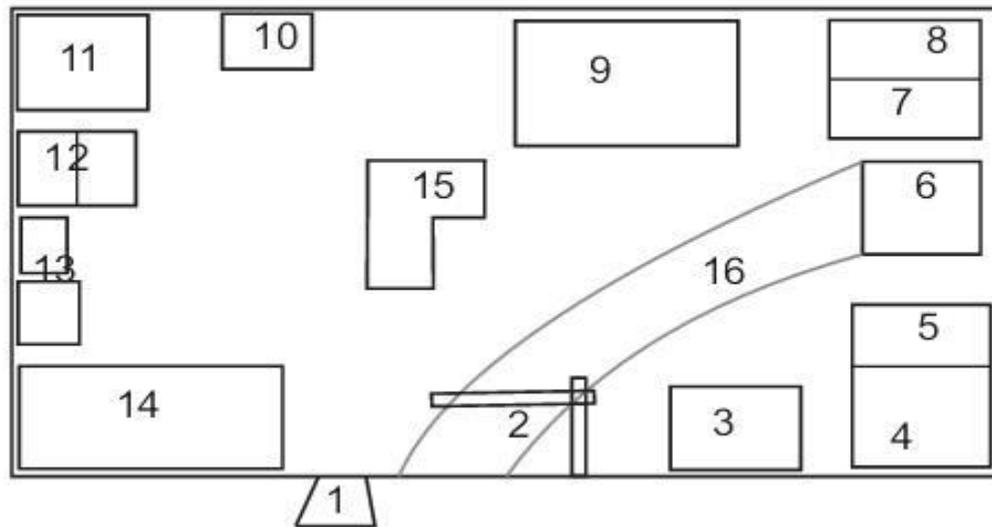


Figura 4 – Layout da empresa.

Fonte: Arnaldo Machava (2018).

Legenda:

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------------|
| 1. Entrada principal | 7. Administração | 12. Balneários |
| 2. Cancela para acesso | 8. Instalações dos | 13. Lavandaria |
| 3. Serviços de guarda | trabalhadores | 14. Zona de camping |
| 4. Recepção | 9. Zona de recreio | 15. Bar |
| 5. Loja de conveniência | 10. Furo de água | 16. Pavê |
| 6. Parque de estacionamento | 11. Cozinha e área de churrasco | |

Capacidade

O empreendimento turístico terá a capacidade de hospedar 70 campistas. Na fase inicial espera-se receber 3 campistas por dia.

Processos operacionais

Com a chegada do campista na recepção após o pagamento da hospedagem, será dirigido para a zona do acampamento, onde será demonstrado as casas de banho, os lavatórios e esticadores de roupa, de loiça, zona de churrasco, e recreio. Findo os dias de hospedagem, o campista deve fazer o check out na recepção.

3.3.12. Formação de pessoal

Uma equipe doptada de conhecimentos, e bem treinada no atendimento ao cliente é a chave para o aumento das vendas, e participação maior na quota de mercado. Desta forma, os funcionários deverão ter uma formação adequada de acordo com as necessidades levantadas para prestar um serviço de qualidade e diferenciado.

O quadro 7 mostra a mão-de-obra necessária para o funcionamento da empresa.

Quadro 7 - Recrutamento da mão-de-obra

Cargo/Função	Qualificações necessárias
Gestor geral da empresa	Gestão empresarial
Recepcionista	Secretária Executiva
Bar man	Ensino Médio
Faxineira	Ensino Médio
Guarda	Ensino Médio

Fonte: Autora (2018)

3.3.13. Plano financeiro

Neste ponto são apresentados todos equipamentos e utensílios necessários para o funcionamento da empresa, como ilustram todas tabelas apresentadas.

Tabela 4 – Equipamentos

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário MZN	Total MZN
1	Computador	3	20.000,00	60.000,00
2	Impressora	1	5.390,00	5.390,00
3	Ventilador	2	2.500,00	5.000,00
4	Extintor	2	4.500,00	9.000,00
5	Grampeador	2	350,00	700,00
6	Removedor de grampos	2	100,00	200,00
Subtotal				80.290,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 5 – Móveis

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário MZN	Total MZN
1	Secretária	2	6.921,00	13.842,00
2	Cadeira de encosto	3	3.500,00	10.500,00
3	Cadeira plástica	8	500,00	4.000,00
4	Banco de barman	1	2.599,00	2.599,00
5	Sofá de palha	1	5.000,00	5.000,00
6	Mesa plástica	1	2.500,00	2.500,00
Subtotal				38.441,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 6 – Utensílios

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário MZN	Total MZN
1	Geleira	1	18.500,00	18.500,00
2	Congelador	1	17.648,00	17.648,00
3	Microondas	1	8.265,00	8.265,00
4	Fogão a gás	1	9.500,00	9.500,00
5	Churrasqueira	1	2.300,00	2.300,00
6	Frigideira	1	1.640,00	1.640,00
7	Jogo de talheres	1	775,00	775,00
8	Pratos	10	69,00	690,00
9	Jogo de painéis	10	2850	2.850,00
Subtotal				62.168,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 7 - Total de investimentos fixos

Subtotal	Total MZN
80.290,00 + 38.441,00 + 62.168,00	180.899,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 8 - Estimativa de estoque inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário MZN	Total MZN
1	Resma A4	2	380,00	760,00
2	Clipe de papel	10	85,00	850,00
3	Pasta de arquivo	6	180,00	1.080,00
4	Livro de ponto	1	500,00	500,00
5	Livro de recibo	1	400,00	400,00
6	Cesto de lixo	2	400,00	800,00
7	Tendas	5	5.314,00	26.570,00
8	Passadeira	1	1.379,00	1.379,00
9	Ferro de engomar	1	700,00	700,00
10	Ancinho de folha	2	150,00	300,00
11	Vassoura	2	300,00	600,00
12	Mope	2	150,00	300,00
Total		35	9.938,00	34.239,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 9 - Contas a receber

Prazo médio das vendas	%	Número de dias	Média ponderada em dias
a vista	90	0	0
a prazo 1	5	2	10
a prazo 2	5	2	10
Prazo médio total			20

Fonte: Autora (2018)

Tabela 10 – Fornecedores

Prazo médio das vendas	%	Número de dias	Média ponderada em dias
a vista	50	0	0
a prazo	50	5	25
Prazo médio total			25

Fonte: Autora (2018)

Tabela 11 - Necessidade média de estoques

	Número de dias
Necessidade média de estoques	15

Fonte: Autora (2018)

Tabela 12 - Necessidade líquida de capital de giro em dias

	Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a receber	20
2. Estoques	15
Subtotal 1 (1+2)	35
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores	25
Subtotal 2	25
Necessidade líquida de capital de giro	
Subtotal 1 - Subtotal 2	10

Fonte: Autora (2018)

Tabela 13 - Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	59.902,42
2. Custo variável mensal Subtotal 2	1.160,00
3. Custo total da empresa (1+2)	61.062,42
4. Custo total diário (3/30)	2.035,41
5. Necessidade de capital de giro	10
Total de Caixa mínimo (4*5)	20.354,14

Fonte: Autora (2018)

Tabela 14 – Capital de giro (resumo)

Investimentos financeiros	Valor MZN
Estoque inicial	34.239,00
Caixa mínimo	20.354,14
Total (A+B)	54.593,14

Fonte: Autora (2018)

Tabela 15 – Investimento pré-operacionais

Descrição	Quantidade	Preço unitário MZN	Total MZN
Obras civis			2.084.560,40
Balde de lixo	6	990,00	5.940,00
Pintura	6	1.400,00	8.400,00
Torneira	14	1.050,00	14.700,00
Máquina de lavar roupa	1	19.194,00	19.194,00
Corda do estendal	5	200,00	1.000,00
Cortina de Banho	11	269,00	2.959,00
Escova de sanita	11	84,00	924,00
Rolo de pintura	3	200,00	600,00
Painel Solar			80.000,00
Telefone fixo	1	6.000,00	6.000,00
Lavatório de casa de banho	11	3.050,00	33.550,00
Sanitas	11	3.500,00	38.500,00
Chuveiro	11	500,00	5.500,00
Lâmpada de escritório	21	100,00	2.100,00
Árvores de fruta	16	150,00	2.400,00
Plantas decorativas	20	75,00	1.500,00
Legação da empresa			94.070,00
Kit de primeiro socorro			3.000,00
Total			2.404.897,40

Fonte: Autora (2018)

Tabela 16 – Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor MZN
1. Investimentos fixos	180.899,00
2. Capital de giro	54.593,14
3. Investimentos pré-operacionais	2.404.317,40
Total	2.639.809,54

Fonte: Autora (2018)

Tabela 17 – Fonte de recursos

	Valor MZN	(%)
1. Recursos próprios	400.000,00	40
2. Recursos de terceiros	2.239.809,54	60
Total	2.639.809,54	100

Fonte: Autora (2018)

Tabela 18 – Estimativa de facturamento mensal

Serviço	Quantidade	Preço de venda	Facturamento diário	Facturamento mensal MZN	Facturamento Anual MZN
Camping	3	2.335,12	7.005,36	210.160,80	2.521.929,60
Tenda	1	2.480,65	2.480,65	74.419,50	893.034,00
Total		2.815,77	9.486,01	284.580,30	3.414.963,60

Fonte: Autora (2018)

Tabela 19 - Estimativa do custo de comercialização

Descrição	%	Facturamento estimado	Custo Total MZN	Custo Total anual
1. taxas				
ISPC	3	284.580,30	8.537,40	34.149,63
INSS	4		11.383,21	956.189,80
Seguro contra fogo	2		5.691,60	68.299,27
TAE anual				10.200,00
Subtotal 1				1.068.838,70
2. Gastos com vendas				
Taxa de cartão de crédito do banco anual				500,00
Comissões do banco	3	9.486,01	284,58	102.448,80
Comissão da empresa do roteiro turístico	2	284.580,30	5.691,60	68.299,27
Wireless para cliente 4GB			6.600,00	79.200,00
Subtotal 2				250.448,07
Total (1+2)				1.319.286,77

Fonte: Autora (2018)

Tabela 20 - Apuração dos custos materiais directos

Material	Estimativa de vendas	Custo unitário MZN	Custo Total mensal MZN	Custo Total Anual MZN
Resma A4	2	380,00	760,00	3.040,00
Livro de recibo	1	400,00	400,00	4.800,00
Total	3	780,00	1.160,00	7.840,00

Fonte: Autora (2018)

Tabela 21 - Estimativa do custo com mão-de-obra

Função	Nº de empregados	Salário Mensal	%	Encargos sociais	Total Mensal MZN	Total Anual MZN
1. Gestor geral	1	12.000,00	3	360,00	11.640,00	139.680,00
4. Recepcionista	2	7.500,00 ³	3	450,00	14.550,00	174.600,00
5. Bar man	1	7.000,00	3	210,00	6.790,00	84.000,00
7. Faxineira	1	5.600,00	3	168,00	5.432,00	65.184,00
8. Guarda	2	5.700,00 ⁴	3	342,00	11.058,00	132.696,00
Total	7	51.000,00	3	1.530,00	49.470,00	596.160,00

Fonte: Autora (2018)

³ O valor de 7.500,00 que corresponde a recepcionista, foi multiplicado por 2.

⁴ O valor de 5.700,00 que corresponde ao guarda, foi multiplicado por 2.

Tabela 22 - Estimativa do custo com depreciação

Descrição	Vida útil (anos)	Depreciação anual MZN	Depreciação Mensal
Computador	3	12.330,00	1.027,50
Impressora	5	1.078,00	89,83
Ventilador	5	500,00	41,66
Extintor	5	900,00	75,00
Grampeador	5	70,00	5,83
Secretária	10	692,10	57,67
Cadeira de encosto	10	1.161,20	96,76
Cadeira plástica	10	50,00	4,16
Banco de barman	10	259,90	21,65
Sofá de palha	10	500,00	41,66
Mesa plástica	10	250,00	20,83
Geleira	10	1.850,00	154,16
Congelador	10	1.764,80	147,06
Churrasqueira	3	530,33	44,94
Fogão a gás	10	950,00	79,16
Painel solar	10	80.000,00	666,67
Máquina de lavar roupa	7	2.742,00	228,50
Total	133	33.628,33	2.802,36

Fonte: Autora (2018)

Tabela 23 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo total mensal MZN	Custo total anual MZN
Depreciação	2.802,42	33.629,04
Internet Wireless	3.900,00	46.800,00
Salários + encargos	51.000,00	596.160,00
Honorário do contabilista	2.000,00	24.000,00
Crédito para comunicação	200,00	2.400,00
Total	59.902,42	702.989,04

Fonte: Autora (2018)

3.3.14. Demonstrações financeiras

Neste ponto são apresentados os documentos financeiros da empresa, tais como o balanço patrimonial, demonstração de resultado e o fluxo de caixa a seguir.

Tabela 24 – Balanço patrimonial de 31 de Dezembro de 2019

Activo	Valor (MZN)	Passivo	Valor (MZN)
Caixa	54.593,14	Empréstimo a longo prazo	2.239.809,54
Total de activos circulantes	54.593,14	Total de exigível a longo Prazo	2.239.809,54
Obras civis	2.084.560,40	Situação líquida	Valor (MZN)
Equipamentos	80.290,00	Capital social	400.000,00
Outros investimentos de capital	455.185,00	Total da situação líquida	400.000,00
Total de activos não circulantes	2.585.216,40		
Total de activos	2.639.809,54	Total de Passivo e situação líquida	2.639.809,54

Fonte: Autora (2018)

Tabela 25 - Demonstração de resultado de 31 de Dezembro de 2019

Descrição	Valor (MZN)
1. Receita total	3.414.963,60
2. Custos variáveis totais	
(-) Custos com materiais directos	7.840,00
(-) Imposto sobre as vendas	1.068.838,70
(-) Gastos com vendas	250.448,07
Subtotal	1.327.126,77
3. Margem de contribuição	2.087.836,83
4. (-) Custos fixos totais	702.989,04
5. Resulta operacional	1.384.847,79
(-) Taxa de juro anual	475.165,71
(-) Prestação do empréstimo anual	739.146,66
Lucro ou prejuízo	170.535,42

Fonte: Autora (2018)

Tabela 26 - Fluxo de caixa⁵

Rúbricas	2019	2020	2021	2022	2023	Total
Saldo inicial	54.593,14	225.128,56	1.152.662,98	6.244.048,93	15.490.769,78	54.593,14
Entradas	3.414.963,60	4.334.184,00	8.668.368,00	13.002.552,00	17.336.736,00	46.756.803,60
Total de caixa	3.469.556,74	4.559.312,56	9.821.030,98	19.246.600,93	32.827.505,78	46.811.396,70
Saídas	3.244.428,18	3.406.649,58	3.576.982,05	3.755.831,15	3.943.622,70	17.927.513,66
Saldo final	225.128,56	1.152.662,98	6.244.048,93	15.490.769,78	28.883.883,08	28.883.883,04

Fonte: Autora (2018)

⁵ O ensaio para a projecção do fluxo de caixa está nos apêndices, pagina 58.

3.3.15. Sistema de amortização constante do empréstimo

A sociedade 7 de Abril irá fazer o empréstimo numa importância de 2.639.809,54 na instituição financeira chamada Sociedade de investimento GAPI, a uma taxa de juro de 18% ao ano. Esta instituição utiliza o sistema constante para amortização do empréstimo.

Dados	Fórmula	Resolução
$sd = 2.639.809,54$	$m = \frac{DO}{n}$	$m = \frac{2.639.809,54}{10}$
$i = 18 = 0.18 \text{ a.a}$	$r = m+J$	$m = 263.980,95$
$n = 10$		
$R = ?$		

Tabela 27 – Plano de amortização do sistema constante

N	Data de vencimento	Prestação	Juro normal	Juro diferido	Quota de amortização	Dívida amortizada	Saldo devedor
1	2019	0	0	559,00	559,00	2.639.809,54	2.639.809,54
2	2020	0	0	559,00	559,00	2.639.809,54	2.639.809,54
3	2021	0	0	559,00	559,00	2.639.809,54	2.639.809,54
4	2022	739.146,66	475.165,71	0	263.980,95	263.980,95	2.375.828,59
5	2023	691.630,09	427.649,14	0	263.980,95	527.961,90	2.111.847,64
6	2024	644.113,52	380.132,57	0	263.980,95	791.942,85	1.847.866,69
7	2025	596.596,95	332.616,00	0	263.980,95	1.055.923,80	1.583.885,74
8	2026	549.080,39	285.099,43	0	263.980,95	1.319.904,75	1.319.904,79
9	2027	501.563,81	237.528,86	0	263.980,95	1.583.885,70	1.055.923,84
10	2028	454.047,24	190.066,29	0	263.980,95	1.847.866,65	791.942,89
11	2029	406.530,67	142.549,72	0	263.980,95	2.111.847,60	527.961,94
12	2030	359.014,09	95.033,14	0	263.980,95	2.375.828,55	263.980,99
13	2031	311.497,52	47.516,57	0	263.980,95	2.639.809,50	0.04
Total		5.110.671,24	2.613.357,43	1.677,00	2.641.486,50		

Fonte: Autora (2018)

3.3.16. Elaboração de cenários prováveis para o projecto de investimento

Nesta tabela são apresentados os cenários prováveis, onde no cenário pessimista estimou-se um aumento de 5% nos custos totais anuais, como ilustra a tabela.

Tabela 28 - Cenários prováveis

	Cenário provável	Cenário pessimista	Cenário optimista
	Valor (MZN)	Valor (MZN)	Valor (MZN)
1. Receita total	3.414.963,60	4.334.184,00	8.668.368,00
2. Custos variáveis totais			
(-) Custos com materiais directos	7.840,00		
(-) Impostos sobre vendas	1.068.838,70		
(-) Gastos com vendas	250.448,07		
Subtotal 1	1.327.126,77		
3. Margem de contribuição	2.087.836,83		
4. (-) Custos fixos totais	702.989,04		
5. Lucro bruto	1.384.847,79		
6. (-) Taxa de juro	475.165,71		
(-) Prestação do empréstimo anual	739.146,66	3.406.649,58	3.576.982,05
7. Lucro líquido ou prejuízo	170.535,42	1.152.662,98	6.244.048,93

Fonte: Autora (2018)

3.4. Avaliação económica e financeira

Valor actual líquido

Dados	Fórmula	Resolução
$\sum cf = 51.996.493,33$	$val = \sum \frac{cf}{(1+c)^t} - I$	$Val = \frac{51.996.493,33}{(1+0,1)^5} - 2.639.809,54$
Factor de actualização =	$(1 + C)^T$	$val = \frac{51.996.493,33}{1,61051} - 2.639.809,54$
$I = 2.639.809,54$		$val = 32.285.731,43 - 2.639.809,54$
Val = ?		$val = 29.645.921,89$

R: o valor actual líquido deste projecto de investimento é de 29.645.921,89.

Taxa interna de rentabilidade

Dados	Fórmula	Resolução
$i_1 = 10 \%$	$tir = i_1 + \left[(i_2 - i_1) \cdot \frac{val_1}{val_1 + val_2} \right]$	
$i_2 = 82 \%$		$tir = 0,1 + \left[(0,82 - 0,1) \cdot \frac{29.645.921,89}{ 29.645.921,89 + 539.873,57 } \right]$
$val_1 = 29.645.921,89$		$tir = 0,1 + \left[(0,72) \cdot \frac{29.645.921,89}{30.185.795,46} \right]$
$val_2 = - 539.873,57$		$tir = 0,1 + 0,707122785$
Tir = ?		TIR = 0,80 * 100

$$TIR = 80 \%$$

R: a taxa interna de rentabilidade deste projecto de investimento é de 80 % ao ano.

Payback

Dados	Fórmula	Resolução
$I = 2.639.809,54$	$pb = \left(\frac{I}{\frac{R}{N}} \right)$	$pb = \left(\frac{2.639.809,54}{\frac{51.996.493,33}{5}} \right)$
$\Sigma cf = 51.996.493,33$		$pb = \left(\frac{2.639.809,54}{10.399.298,67} \right)$
$N = 5$		$pb = 0,253844958$
Payback =?		$pb = 3,0461$

R: o prazo de retorno do investimento é de 3 anos e 4 meses e 61 dias.

Índice de rentabilidade

Dados	Fórmula	Resolução
$\Sigma cf = 51.996.493,33$	$IR = \sum_{P=0}^N \frac{R_P}{\frac{(1+i)^P}{I}}$	$IR = \frac{51.996.493,33}{\frac{(1+0,1)^5}{2.639.809,54}}$
$I = 2.639.809,54$		$IR = \frac{32.285.731,43}{2.639.809,54}$
IR =?		$IR = 12 \%$

R: o índice de rentabilidade é de 12 % ao ano.

Índice de lucratividade

Dados	Fórmula	Resolução
$VP = 29.645.921,89.$	$IL = \frac{VP}{I_0} * 100$	$IL = \frac{29.645.921,89}{2.639.809,54} * 100$
$I = 2.639.809,54$		$IL = 11 \%$
IL =?		

R: o índice de lucratividade é igual a 11% ao ano.

Índice de endividamento geral

Dados	Fórmula	Resolução
Activo total	$IEG = \frac{ACTIVO\ TOTAL}{PASSIVO\ TOTAL}$	$IEG = \frac{2.639.809,54}{2.639.809,54} * 100$

Passivo total	$IEG = 1 * 100$
IEG = ?	IEG = 100

R: o índice de endividamento geral da empresa é igual a um (1), logo a empresa é financiado pelo capital de terceiros.

3.5. Análise de risco

Ponto de equilíbrio contável

Dados	Fórmula	Resolução
CF = 702.989,04	$PE_0 = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{PV}}$	$PE_0 = \frac{702.989,04}{1 - \frac{7.840,00}{2.815,77}}$
CV = 7.840,00		PE ₀ = 393.981,85
PV = 2.815,77		
PEC = ?		

R: o ponto de equilíbrio contável é de 393.981,85 pois é neste ponto que a empresa não possui perdas e nem lucros.

Margem de segurança

Dados	Fórmula	Resolução
VP = 3.414.963,60	$MS\% = \frac{VP}{VPC} - 1$	$MS\% = \frac{3.414.963,60}{393.981,85} - 1$
VPC = 393.981,85		MS% = 8 %
MS% = ?		

R: A margem de segurança é de 8 %, isto é, qualquer valor obtido acima desta margem, a empresa terá lucros extraordinários.

3.6. Matriz de envolvimento do parque de campismo

Esta matriz tem como objectivo ilustrar as acções a ser implementadas e a responsabilidade de cada um, como mostra o quadro a seguir.

Quadro 8 – Matriz de envolvimento

Acções	Responsável pela implementação
Regularização do terreno Duat	Conselho Municipal de Inhambane
Registro da empresa	Conservatória de Inhambane
Submissão do projecto aprovação	Conselho Municipal de Inhambane
Registo no Instituto Nacional de Segurança Social	Instituto Nacional de Segurança Social de Inhambane
Submissão do projecto	Direcção Provincial da Cultura e Turismo de Inhambane
Obtenção de P.O.S	Banco Comercial e Investimento, SA do distrito de Inhambane
NUIT e Início das actividades económicas	Autoridade Tributária de Inhambane, repartição de Finanças
Licença ambiental	Direcção Provincial da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural de Inhambane
Contrato de seguro da empresa	EMOSE, SA
Construir o muro de vedação do terreno, e as rampas	Sig construções
Montagem da cancela centurion	Extin
Construir casa de guarda	Sig construções
Construir recepção e bar	
Construir parque de estacionamento	
Construir Repartição de administração	
Construir casa de banho para trabalhadores	
Construir uma cozinha	
Vendar a área de churrasco	
Construir a lavandaria	
Construir 16 casa de banhos	
Construir a loja de conveniência	
Abertura do furo de água	Ezigro Perfurações
Plantar as árvores de fruta	Associação 7 de Abril
Pavimentar as ruas internas	Sig construções
Plantar a relva no campo de futebol	Associação 7 de Abril
Montagem de painel solar	Solar work

Fonte: Autora (2019)

3.7. Discussão de Resultados

Segundo Barros (2008) $VAL > 0$: aceitamos o projecto por trazer maior retorno para os promotores, conforme ilustrado na apresentação de resultados, o valor actual líquido é de 29.645.921,89 meticais, logo o projecto deve ser aceite.

Conforme Barros (2008) $tir > c$: aceita-se o projecto porque a taxa interna de rentabilidade é de 80 %, que é maior que o custo de oportunidade de 10%, caso o valor fosse depositado no banco.

Segundo Mithá (2009) $payback < prazo_{fc}$: o projecto é aceite porque o prazo de recuperação é de 3 anos e 4 meses e 61 dias que é menor, quando comparado com a projecção do prazo de fluxo de caixa.

Conforme Barros (2008) $IR > 1$ - significa que o valor actual líquido é positivo projecto, o índice de rentabilidade é 12 % deste projecto, significa que o val é positivo logo o projecto é aceitável.

Segundo Assaf Neto e Lima (2011) citado por Pereira et al (2016, p.7) $IL > 1$ significa que a proposta deverá ser aceita, o índice de lucratividade é de 11 % para cada unidade investida.

A margem de segurança é de 8%, isto significa, acima desta percentagem o lucro será maior.

O índice de endividamento geral é igual a 1, isso quer dizer, que a empresa vai utilizar os recursos de terceiros para financiar as suas actividades da empresa.

Segundo Mithá (2009, p.339) “o projecto de investimento tem um risco cambial porque os preços são referenciados em dólares americanos, ajustando-se automaticamente aquando de uma desvalorização cambial”.

O risco de novas entradas no sector com tecnologia mais apurada e presença mais forte no mercado nacional e internacional.

Por fim, o risco político pouco provável, mas se acontecer pode diminuir o fluxo turístico.

4. CONCLUSÃO

Após feita a pesquisa, conclui-se que a empresa tem como público-alvo crianças, jovens e adultos com ou sem deficiência de renda média a alta, localizados na província de Inhambane em particular. Pois o projecto de investimento estará localizado na cidade de Inhambane, no bairro siquiriva em particular.

O estudo de viabilidade económica e financeira feito neste projecto de investimento, mostra que o projecto é viável economicamente e financeiramente porque consegue cobrir com todos os custos que possui, obter um lucro de 11 % ao ano, com um valor actual líquido de 29.645.921,89 meticais que poderá beneficiar todos os intervenientes, pois o seu prazo de recuperação é de 3 anos e 4 meses 61 dias, com uma taxa interna de rentabilidade de 80%, que é maior que o custo de oportunidade de depósito a prazo. E o ponto de equilíbrio em valor é de 393.981,85 meticais, pois é neste valor que a empresa não possui prejuízo e nem lucros.

Deve-se apostar nas forças e oportunidades para fazer face a concorrência, e ganhar a quota de mercado, porém os promotores devem apresentar o projecto as entidades competentes para a sua apreciação e orientação para os passos seguintes.

A análise de risco com base de margem de segurança é um valor positivo, isso quer dizer, que acima daquela percentagem, o risco é menor, e a empresa terá lucros. Caso contrário, o risco é maior porque estará a operar com prejuízos.

4.1. Limitações

Como toda pesquisa tem suas limitações esta também não foge da regra, pois houve dificuldades na recolha de informações, porque algumas instituições públicas recusaram-se a dar a informação, por isso esses dados são dados finais.

Apesar da existência de uma lei de direito a informação ao cidadão moçambicano, basta que este esteja identifique-se, infelizmente esta lei não aplicada em todas as instituições públicas, o que constitui uma fraqueza para o desenvolvimento do turismo por parte de investidores nacionais, pois enfrentaram dificuldades para obter informações precisas sobre o que desejam saber.

4.2. Recomendações

- ✓ O município de Inhambane e os seus parceiros devem melhorar as vias de acesso no bairro Siquiriva;
- ✓ Aumentar o número de transportes públicos no bairro para facilitar a deslocação de pessoas e bens;
- ✓ Fornecer energia eléctrica no bairro, de modo a iluminar as vias de acesso principalmente de noite;
- ✓ A associação 7 de Abril deve criar parcerias com outros empreendimentos turísticos;
- ✓ A associação 7 de Abril deve criar parcerias com agências de viagens da cidade de Inhambane;
- ✓ A associação 7 de Abril deve dispor de várias formas de pagamento, tais como, p.o.s, internet banking, conta móvel.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Livros

1. ASSAF NETO, Alexandre. SILVA, Cezar Augusto Tibúrcio.(2012). *Administração do capital de giro*. 4. ed. São Paulo: Atlas.
2. BERTÓ, Dalvio José; BEULKE, Rolando. (2013) *Gestão de custos*. 3. ed. São Paulo: Saraiva.
3. BARROS, Hélio. (2008). *Análise de Projectos de Investimento*. 4ª ed. Europress, Lda: Lisboa. 177 p.
4. BERTI, Anélio. (2010). *Contabilidade e Análise de Custos*. 2. ed. Curitiba: Juruá.
5. CREPALDI, Sílvio Aparecido. (1999). *Curso básico de contabilidade de custos*. São Paulo: Atlas.
6. DECKER, Ada. (1998). *Métodos e Técnicas de Pesquisa em Turismo*. 5.ed. São Paulo: Futura, 1998.
7. FERNANDO, Abecassis. (2010). *Análise Económica e Financeira de Projectos*. 6ª ed. Fundação Calouste Gulbenkian: Lisboa. 333 p.
8. GITMAN, J. L. (2010). *Princípios Administração Financeira*. 12ª ed. Perarson Prentice Hall, São Paulo. 754 p.
9. HOJI, Masakazu. *Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
10. HIRSCHFELD, H. *Engenharia Económica e Análise de Custos*. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.
11. KASSAI, J. R. ET AL. *Retorno de Investimento: Abordagem Matemática e Contábil do Lucro Empresarial*. São Paulo: Atlas, 1999.
12. KOTLER, P. & ARMSTRANG, G. (1999). *Princípio de Marketing*. 7ª ed. LTC Editora, Rio de Janeiro. 583 p.
13. MARQUES, Albertino. (1998). *Concepção e Análise de Projectos de investimento*. Edições Sílabo, Lda: Lisboa. 319 p.
14. MEGLIORINI, E; VALLIM, M. (2009). *Administração Financeira: Uma Abordagem Brasileira*. 1ª ed. Pearson Education: São Paulo. 250 p.
15. MENEZES, Caldeira. H. (1987). *Princípios de Gestão Financeira*. 1ª ed. Editorial Presença: Entrada das Palmeiras. 455 p.
16. MITHÁ, Omar. (2009). *Análise de Projectos de Investimento*. Escolar: Lisboa. 491 p.
17. MUTIMOCUIO, Inocente. (2008). *Métodos de Investigação: Apontamentos*. Centro de desenvolvimento académico. 88p.
18. OMT (Organização Mundial do Turismo) (2001). *Introdução ao Turismo*. Roca: São Paulo. 366 p.
19. SERRA, Fernando Ribeiro; FERREIRA, Manuel Portugal; TORRES, Maria Candida; TORRES, Alexandre Pavan. 2012. *Gestão Estratégica: conceitos e prática*. 3ª ed. Lidel: Lisboa. 423p.
20. TEXEIRA, Sebastião. (2011). *Gestão Estratégica*. Escolar: Lisboa. 369 p.

Relatórios técnicos, Dissertações e Teses

1. DE LA TORRE, Oscar. *El Turismo Fenómeno social cidade de México – Fundo de cultura económico*, 1922.

2. FILHO, Marco. *Acampamentos no Brasil “Aspectos Históricos e Importância Social”*. 2003. 51 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Turismo) – Universidade São Paulo, 2003.
3. CANTERO, Leydi. *Projecto de Investimento para a Criação de uma Cafeteria na Praia do Tofo*. 2016. 144 f. Dissertação (Mestre em Turismo) - Curso pós-graduação, Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Estoril, 2016.
4. MARQUES, Cristina. *Análise económico-financeira de uma empresa*. 2009. 121 f. Dissertação (Mestrado em Gestão) – Curso pós-graduação, Faculdade de economia da Universidade de Coimbra, 2009.
5. NATÁLIA, Schwarzer. *Análise Custo/Volume/Lucro e Formação do Preço de Venda da Empresa Cartonagem Nergel Ltda*. 2016. 79 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Universitário Univates, 2016.
6. NEVES, Wagner. *Estudo de Viabilidade Económica Financeira Para Uma Empresa de Cosméticos*. 2010. 70 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2010.
7. SEBRAE. *Como Elaborar Um Plano De Negócios*. 2013. 164 f. - Brasília, 2013.
8. SENAR. *Turismo Rural Meios de Hospedagens*. 2006. 76 f. - São Paulo, 2006.
9. SERREIRA, Tânia. *Eventos como promotores culturais de um destino turístico*. 2014. 89 f. Dissertação (Mestrado em Marketing e promoção turística) – Curso pós-graduação, Instituto Politécnico de Leira – Escola Superior de Turismo e Tecnologia do mar, 2014.
10. VERAS, L. L. *Matemática financeira: uso de calculadoras financeiras, aplicações ao mercado financeiro, introdução à engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
11. SANTOS; CATARINO; MARTINS. *Guia técnico de investimento em turismo: o plano de negócios*. 2002.

Anais de Congressos, Conferências ou Seminários

1. GABRIEL; BIRCK; FANK, O. *Ponto de Equilíbrio, Margem de contribuição e Margem de Segurança*. In: SIMPÓSIO DE AGRONOMIA E TECNOLOGIA EM ALIMENTOS, 3., 7 p.
2. GOLDMAN, Pedrinho; Amorim, Sérgio Leusin. *Indicadores e Variáveis nos estudos de Viabilidade Econômica e Financeira – Identificação e Relevância para os empreendedores da Habitação*. Artigo Apresentado no VI Seminário Internacional LARES – POLI-USP. São Paulo, 2006.
3. MEDEIROS, Flaviani et al. *Gestão Econômica e Financeira: a Aplicação de Indicadores*. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 9., 2012.15 p.
4. PEREIRA, Djaverth et al. *Estudo da Viabilidade de Investimento em uma Indústria de Confeções: Utilização das técnicas VPL, TIR, Payback Descontado e Índice de Lucratividade*. In: CONGRESSO DE ADMINISTRAÇÃO DO SUL DO MATO GROSSO, 4., 2016. Mato Grosso: ISSN. 17 p.
5. ROCHA, E; SOUZA, C; DALFIOR, V. *Estudo de Viabilidade Econômica Financeira Caso Modelo – Edificação em São João Del Rei*. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 8., 16 p.
6. SOUZA, Tatiane. *Lazer e Turismo: Reflexões Sobre Suas Interfaces*. In: SEMINÁRIO DE PESQUISA EM TURISMO DO MERCOSUL, 6., 15p.
7. ZAGO; WEISE; HORNBERG, R. *A Importância do Estudo de Viabilidade Econômica de Projectos nas Organizações Contemporâneas*. In: CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO, 6., 2009. Brasil. 15 p.

8. SOTILLE, Mauro. *Capacitação em projectos*. 2014. 3 p.

Fontes Electrónicas Websites

1. GESTÃO. P. *Como elaborar um projecto de investimento credível 2014*. Disponível em <https://www.portal-gestao.com> João barroca. Acesso em 15 Setembro 2018.

Comunicação Pessoal

1. Alberto, (comunicação pessoal, 6 de Junho, 2018). Secretário do bairro siquiriva - Inhambane;
2. James, (comunicação pessoal, 7 de Agosto, 2018). Recepcionista de Fatima's Backpackers - Inhambane;
3. Joaquim, A. (comunicação pessoal, 7 de Agosto, 2018). Recepcionista do motel Pariango Beach - Inhambane;
4. Saide, A. (comunicação pessoal, data, 2018). Ex-presidente da associação 7 de Abril – Inhambane;

Legislação

1. CONSELHO DE MINISTROS. Decreto nº 49/2016, de 1 de Novembro (aprova o Regulamento de Empreendimentos Turísticos, Restauração e Bebidas e Salas de Dança). Publicada no Boletim da Republica nº 130, I serie, de 1 de Novembro de 2016.
2. CONSELHO DE MINISTROS. Decreto nº 54/2015, de 31 de Dezembro (aprova o Regulamento sobre o Processo de Avaliação do Impacto Ambiental). Publicada no Boletim da Republica nº 28, I serie, de 31 de Dezembro de 2015.

APÊNDICES

Apêndice A – Guião de entrevista estruturada dirigida a Associação 7 de Abril



Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane

Este guião de entrevista foi elaborado no âmbito da cadeira Trabalho de Fim do Curso, tendo como tema Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento: o Caso do Parque de Campismo em Siquiriva. O estudo em causa tem como objectivo a colecta de informações para fins científicos.

1. Qual é o nome da associação?
2. Qual é a actividade/ negócio da associação?
3. Quais são os principais produtos?
4. A associação tem um projecto de investimento para o sector do turismo?
5. A associação tem o plano de negócio?
6. A associação já fez um estudo de viabilidade económica e financeira?
7. Quais são os principais clientes (pessoas físicas ou jurídicas)?
8. Quais são as condições de pagamento?
9. A associação tem dinheiro para implementar o negócio? Se sim, quanto é que cada membro da associação vai tirar?
10. Há condições para a construção de um bar, lavadouros de loiça, tanques de lavar roupa, 4 casas de banho, recepção?
11. Sócio 1(nome, endereço, cidade, telefone, currículo e papel a desempenhar)?
12. Quais são os concorrentes?
13. Quais são os fornecedores?

Apêndice B – Guião de entrevista estruturada dirigida Fatima's BackPackers, Pariango Beach Motel



Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane

Este guião de entrevista foi elaborado no âmbito da cadeira Trabalho de Fim do Curso, tendo como tema Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento: o Caso do Parque de Campismo em Siquiriva. O estudo em causa tem como objectivo a colecta de informações para fins científicos.

	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Concorrente 1						
Concorrente 2						
Empresa						
Conclusão						

1. Quantas pessoas podem acampar?
2. Quais são os meses que recebem mais pessoas?
3. Tem feito desconto no preço?
4. Tem feito promoção do preço?
5. Há algum brinde para os clientes?

Apêndice C – Guião de entrevista estruturada dirigida aos Fornecedores



Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane

Este guião de entrevista foi elaborado no âmbito da cadeira Trabalho de Fim do Curso, tendo como tema Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento: o Caso do Parque de Campismo em Siquiriva. O estudo em causa tem como objectivo a colecta de informações para fins científicos.

Ordem	Descrição dos serviços a ser adquiridos	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

Apêndice D – Guião de entrevista semi-estruturada dirigido aos potenciais clientes



Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane

Este guião de entrevista foi elaborado no âmbito da cadeira Trabalho de Fim do Curso, tendo como tema Estudo de Viabilidade Económica e Financeira do Projecto de Investimento: o Caso do Parque de Campismo em Siquiriva. O estudo em causa tem como objectivo a colecta de informações para fins científicos.

1. Gostaria de praticar o camping no espaço rural siquiriva?
2. Estaria disposto a pagar pelo preço de camping?
3. Se sim, preço com ou sem tenda?

Apêndice E – Ensaio para a projecção do fluxo de caixa

CUSTOS 5 %

2019	2020	2021	2022	2023
Estimativa mensal				
Custo				
2.436.982,25	2.558.831,36	2.686.772,92	2.821.111,56	2.962.167,13

Facturamento

2019	2020	2021	2022	2023
Estimativa mensal				
2.407,88				
20	25	30	35	40
17.336.736,00	21.670.920,00	26.005.104,00	30.339.288,00	34.673.472,00

Apêndice F– Espaço identificado para implantação do empreendimento



Figura 5 – Espaço para a implantação da empresa.

Fonte: Autora (2018).

Dimensões das divisões do Parque de campismo

Entrada

Deve-se construir rampas em cada compartimento do parque, para facilitar o acesso das pessoas com deficiência física.

Cabine de Guarda

Esta local terá a dimensão de $3\text{ c} * 2\text{ l} = 6\text{ m}^2$, uma cadeira.

Recepção

A recepção e a loja de conveniência deve estar no mesmo edifício, mas dividido por uma parede, e área deste edifício deve ser de $7\text{ c} * 4\text{ l} = 28\text{ m}^2$.

A dimensão d será de $7\text{ c} * 2\text{ l} = 14\text{ m}^2$, deverá existir a checklist, um telefone fixo, uma cadeira, um computador, p.o.s do bci, impressora, resma A4.

Loja de conveniência

A dimensão será de $5 \text{ c} * 2 \text{ l} = 10 \text{ m}^2$. Para a venda de produtos que não podem ser adquiridos no bairro.

Parque de estacionamento

A dimensão será de $6 \text{ c} * 5 \text{ l} = 30 \text{ m}^2$ para o estacionamento de viaturas dos campistas.

Administração

A dimensão será de $5 \text{ c} * 4 \text{ l} = 20 \text{ m}^2$, onde terá computadores, cadeiras, secretárias, para o gestor geral, contabilista e gestor de recursos humanos, onde haverá uma parede que separa o gabinete do gestor geral dos outros funcionários.

Instalação de trabalhadores

A dimensão total será de $6 \text{ c} * 2 \text{ l} = 12 \text{ m}^2$, com uma casa de banho para os funcionários.

Zona de recreio

A dimensão total será de 26 m^2 , onde $3 \text{ c} * 2 \text{ l} = 6 \text{ m}^2$ será o espaço para fumadores. Enquanto o espaço para recreio será de $5 \text{ c} * 4 \text{ l} = 20 \text{ m}^2$, que deverá ter uma cama de rede com 210 cm, capacidade para duas pessoas, Baloço.

Cozinha

A dimensão será de $5 \text{ c} * 4 \text{ l} = 20 \text{ m}^2$, onde terá geleira, congelador, fogão a gás 4 bocas, talheres, panelas, pratos, lavatório de loiça.

Área de churrasco

A dimensão será de $5 \text{ c} * 2 \text{ l} = 10 \text{ m}^2$, onde haverá duas Churrasqueiras para grelhar as carnes.

Lavandaria

A dimensão será de $5 \text{ c} * 3 \text{ l} = 15 \text{ m}^2$, onde terá tanque de lavar roupa, secador de roupa, passadeira, e ferro de engomar a carvão.

Balneários masculinos e femininos

A dimensão total será de 80 m^2 para 10 casa de banhos masculino (5) e feminino (5), onde cada casa de banho terá $4 \text{ c} * 2 \text{ l} = 8 \text{ m}^2$.

A distância entre o furo de água e as casas de banho deverá ser de 20 metros, para evitar a cominação da água.

Zona de acampamento

A dimensão total será de $40,5 \text{ c} * 20 \text{ l} = 810 \text{ m}^2$, onde cada tenda vai ocupar 11 m^2 , e 15 m^2 para tenda na viatura. Esta zona terá capacidade para 60 tendas no chão, e 10 tendas nas viaturas.

Os espaços para acampamento serão separados por paredes, terão o piso cimentado e cobertura de chapa de zinco e tento falso.

Bar

A dimensão será de $7\text{ c} * 2\text{ l} = 14\text{ m}^2$, deverá existir uma cadeira, bebidas alcoólicas locais e não locais.

Apêndice G – Detalhes da lista de fornecedores

Ordem	Descrição	Nome do fornecedor	Preço unitário MZN	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
Escritório						
1	Resma A4	Computer shop	380,00	Pagamento a vista	1 Dia	Em frente ao Conselho Municipal
2	Clipe de papel		85,00			
3	Pasta de arquivo		180,00			
4	Livro de ponto	Alegria	500,00	Pagamento a vista	1 Dia	Rua do ginásio
5	Removedor de grampos		100,00			
6	Livro de recibo		400,00			
7	Grampeador	Qutation	350,00			Av. Karl Marx
8	Computador		20.000,00			
9	Cadeira de encosto		3.500,00			
10	Cesto de lixo pequeno	Game	500,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Marginal, Maputo
11	Impressora Pantum mono laser		5.390,00			
12	Cesto de lixo 70 L		800,00			
13	Estante 5 prateleira		8.800,00			
14	Secretária Dexter		6.921,00			
15	Lâmpada		100,00			
16	Banco de barman		2.599,00			
17	Tendas		5.314,00			
18	Sofá de Palha		5.000,00	Pagamento a vista	1 Dia	Mafureira
19	Internet wireless	Movitel	3.900,00			Av. Revolução
20	Telefone móvel	Vodacom	5.999,00	Pagamento a vista	1 Dia	AV. 25 Setembro
21	Ventilador	SAAK Internacional, lda	2.500,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Guerra Popular
22	Balde de tinta		1.400,00			
23	Fechadura		550,00			
24	Torneira		1.050,00			
25	P.O.S	BCI	Gratuito		1Semana	Av. Independência
26	Kit de primeiro socorro	Farmácia Salus	3.000,00	Pagamento a vista	1 Dia	Praça, Inhambane
Cozinha e zona de churrascos						
27	Extintor	Centro de extintores de Inhambane	4.500,00	Pagamento a vista	1 Semana	Muelé 1
28	Geleira		18.500,00			
29	Congelador		17.648,00			

30	Mesa Plástica	Nilesh	2.500,00	Pagamento a vista	1 Dia	Ao lado de Super mercado
31	Fogão a gás		9.500,00			
32	Cadeira plástica		500,00			
33	Churrasqueira em aço a carvão	Game	1.591,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Marginal, Maputo
34	Microondas Hisense		8.265,00			
35	Frigideira		1.640,00			
36	Jogo de Panelas		2.850,00			
37	Jogo de Talheres		775,00			
38	Pratos	Pep	69,00	Pagamento a vista	1 Dia	Rua da TVM
39	Lavatório de loiça	So Dicas	9,650,00			Avenida OUA
40	Botija de gás	Galp	5.000,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Guerra Popular
Lavandaria e Casa de Banho						
41	Máquina de lavar Samsung 8 kg	Game	19.194,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Marginal, Maputo
42	Passadeira Deluxe		1.379,00			
43	Corda para estendal		200,00	Pagamento a vista	1 Dia	
44	Ferro de engomar a carvão	Xiquelene	700,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Julius Nyerere
45	Cortina de banho	Pep	269,00	Pagamento a vista	1 Dia	Rua da TVM
46	Escova de sanita		84,00			
47	Rolo de pintura no cabo 225 mm	SAAK Internacional, lda	200,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Guerra Popular
48	Ancinho de folha	Game	150,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Marginal, Maputo
49	Vassoura de lixo		300,00			
50	Sanitas	Michelin	3.500,00			
51	Lavatório de Casa Banho	So Dicas	3.050,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. OUA
52	Espelho		3.500,00			
53	Tomada	Gindólo	200,00	Pagamento a vista	1 Dia	Rua de FIPAG
54	Chuveiro		500,00			
55	Mope	Wang rong	150,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Amilcar Cabral
56	Handy andy		150,00			
57	Povim		150,00			
58	Sabão em pó		200,00			
Árvores de fruta e jardim						
59	Laranjeira	Pannar	150,00	Pagamento a vista	1 Semana	Rua do Ginásio
60	Limoeiro					
61	Cajueiro	Pannar	150,00	Pagamento a vista	1 Semana	Rua do Ginásio
62	Ateira		150,00			
63	Papaieira		150,00			
64	Mangueira		150,00			
65	Bananeira		150,00			
66	Plantas decorativas	Alfredo Jossias	75,00	Pagamento a vista	2 Dias	Inhambane
67	Relva sul-africana		1.000,00			
68	Lâmpada	Electro ferragem	500,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Filipe Samuel Magaia
69	Construção civil	Sig construções	15.000.000,00		6 Meses	Av. Praça dos

						trabalhadores
70	Abertura de furo de água	Ezigro Perfurações	70.000,00	Pagamento a vista	3 Meses	Inhambane
71	Bomba 20 m	Speroni	15.000,00		1 Dia	Av. Karl Marx
72	Válvula ¾		15.000,00			
73	Tubo		5.000,00			
74	Gerador		20.000,00			
75	Tanque de água 1500 litros	Electro ferragem	15.000,00	Pagamento a vista	1 Dia	Av. Filipe Samuel Magaia
76	Painel solar	Solar work	80.000,00	Pagamento a vista e prestação durante 3 anos	2 Dias	Em frente a Construa, Maxixe