



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Financiado
pela União Europeia



inapem



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



POLITECNICO
SETUBAL

CAPACITAÇÃO DE EMPREENDEDORES



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

**Rosa Galvão, Rui Alves, Paulo
Costa, João Tomas e Nuno
Teixeira**



Financiado
pela União Europeia



inapem



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



**POLITECNICO
SETÚBAL**

Capacitação de Empreendedores



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Serão abordados os principais temas que o empreendedor deve conhecer para poder tomar a decisão de criar ou desenvolver o seu negócio e fazer o adequado planeamento da actividade.

1 O negócio

2 As finanças do negócio

3 Obrigações legais do empreendedor

1. O NEGÓCIO

*Da Ideia ao
Negócio*



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Tudo começa com uma boa **IDEIA...**



Mas há alguns passos até
saber se a nossa **Ideia é boa** e se
vai dar **UM BOM NEGÓCIO**

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Inspiração e Criatividade são importantes para
começarmos a trabalhar a nossa ideia

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Em pouco tempo, achamos a nossa ideia
tão boa que ficamos super contentes!

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



E achamos que vamos ganhar muito dinheiro...

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Mas, rapidamente, aparece um obstáculo: a **Realidade!**

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Com a Realidade aparece a **Frustração**
E surge a pergunta **“Mas como vamos fazer isso?!”**

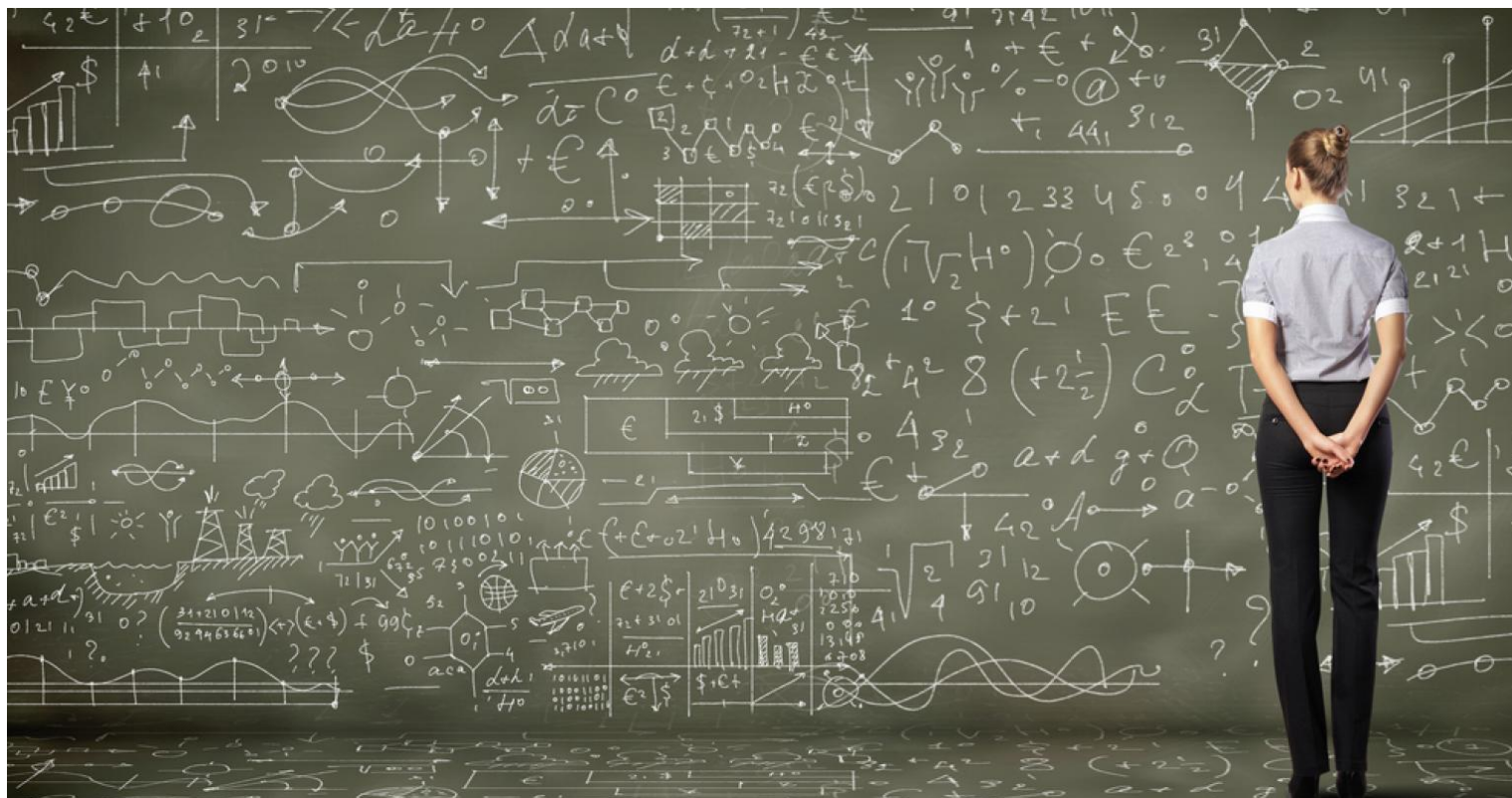
Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Haverá alguma uma fórmula “mágica” para criar um negócio de sucesso?

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que será mais
importante para
ter um bom
negócio?



Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

15:00

O que será mais
importante para
ter um bom
negócio?



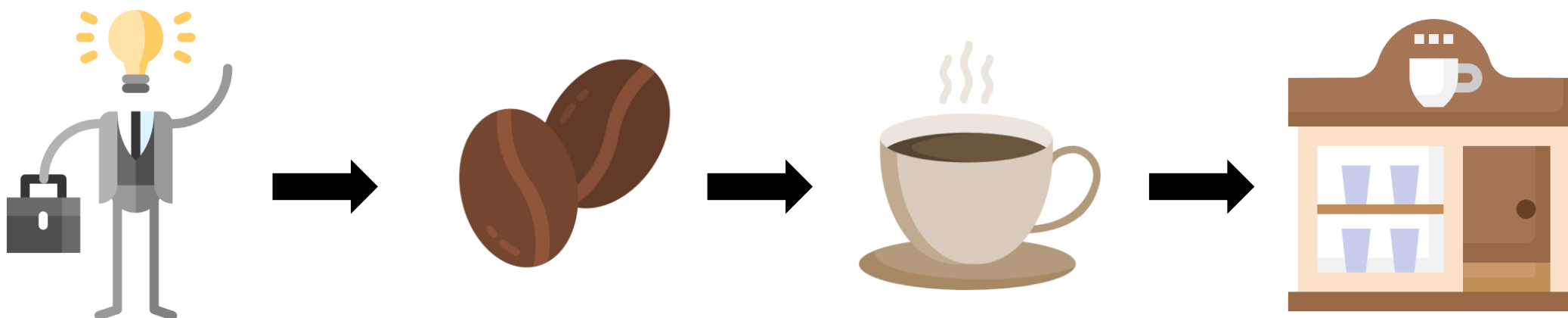
Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Uma boa ideia não é suficiente para termos um negócio bem-sucedido. Será importante transformar essa ideia num **produto** ou **serviço** que os **nossos clientes gostem, usem e... principalmente, comprem!**



Importante Pensar



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



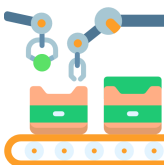
1. Qual será o nosso produto ou serviço?



2. Quem será o nosso cliente (mercado)?



3. Quem são os nossos principais concorrentes?

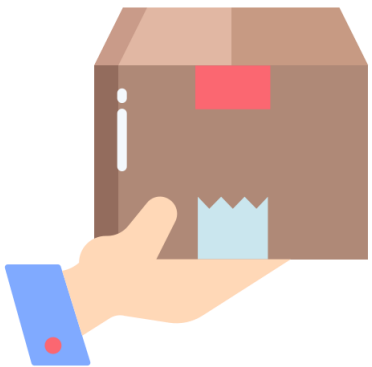


4. Que recursos temos ou conseguiremos arranjar?

1. Qual o Produto ou Serviço?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Qual é o **produto ou serviço** que quero colocar no mercado?
- Quais são as **características** desse produto ou serviço? (ex: embalagem, qualidade, preço, acessível, etc.)
- Quais os **benefícios** que esse produto ou serviço pode trazer aos meus clientes? (ex: rapidez no atendimento, fácil acesso, preço baixo, etc.)
- Será que posso disponibilizar **serviços adicionais** aos meus clientes? (ex: padaria que serve refeições rápidas ao almoço)

2. Quem são os Clientes?



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Definir o mercado potencial onde o produto ou serviço pode vender bem.

- **Onde será vendido** o produto ou serviço? (ex: cidade, região, país, continente, etc. Ou ainda, loja própria, venda ambulante, revendedores, ...)
- **Quem serão os clientes** destes produtos ou serviços? (ex: as pessoas do bairro, os vendedores de fruta, as pessoas que procuram transporte rápido, ...)
- **Quais são as características desses clientes?** (ex: sexo, idade, rendimento, estilo de vida, preferências...)?

3. Quem são os Concorrentes?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Um negócio não depende de si próprio → Depende também dos seus concorrentes.

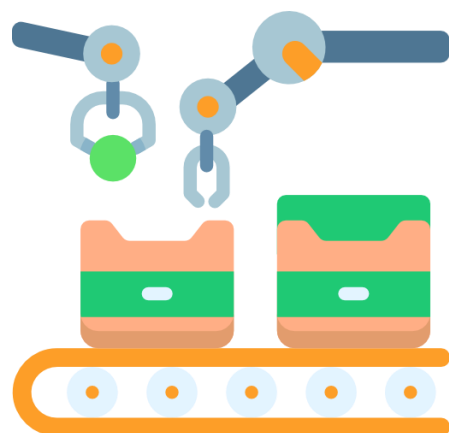
- Quais são os **3 principais concorrentes** no teu negócio?
- Quais são as **principais características** dos produtos deles?
- Que **benefícios** eles oferecem?
- É fácil alguém **criar um negócio igual ao teu**?
- O que **distingue o teu produto** relativamente à tua concorrência?



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

4. Que Recursos Dispomos?



- Quais os **recursos humanos** necessários para viabilizar esta ideia? (ex: vendedor, motorista, padeiro, contabilista, ...)
- Que **outros recursos** são precisos? (ex: matérias primas, veículos, máquinas, computadores, ...)
- Quais os **recursos financeiros** necessários? Quanto dinheiro preciso para avançar com o negócio?
- Quais as **fontes de financiamento**? Onde vou buscar esse dinheiro? (ex: meu dinheiro, família, bancos, ...)

FACTORES CHAVE PARA O SUCESSO (EX: PADARIA DE BAIRRO)



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Factores Chave de Compra (O que leva as pessoas a comprar)	Factores de Competição (O que os meus concorrentes fazem bem)	Factores Chave para o Sucesso (O que é preciso ter/fazer neste negócio para ter sucesso)
Pão de qualidade e variedade na oferta	Pessoal qualificado no fabrico, boa maquinaria, farinha de qualidade.	Recursos adequados
Preço acessível	Eficiência na produção	Boa relação entre custo de produção e preço de venda final
Bom atendimento	Pessoal qualificado no atendimento	Boa imagem e notoriedade
Possibilidade de reservar pão e levantar mais tarde	Bom sistema de inventário e de controlo da produção.	Qualidade do Serviço

FACTORES CHAVE PARA O SUCESSO

(EX: EMPRESAS DE ALUGUER DE VIATURAS COMERCIAIS)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Factores Chave de Compra (O que leva as pessoas a comprar)	Factores de Competição (O que os meus concorrentes fazem bem)	Factores Chave para o Sucesso (O que é preciso ter/fazer neste negócio para ter sucesso)
Processo de Reserva	Website, Aplicativo, Canais de venda, Diversidade de viaturas	Rapidez de resposta
Preço e taxas	Custos com a aquisição da frota e manutenção. Pessoal qualificado. Serviços associados	Bom preço e condições de pagamento adequadas
Qualidade/variedade das viaturas	Recomendações de clientes. investimento em Comunicação (Anúncios, redes sociais, parceiros,...) Parceiros estratégicos	Imagem e notoriedade da Empresa
Processo de levantamento/entrega da viatura. Seguros incluídos.	Localização da loja. Rapidez dos processos.	Qualidade do serviço

Importante Pensar!



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



O QUE É A IDEIA E PORQUÊ?

- Que problema / oportunidade identificámos?
- Que benefícios para o cliente?
- Qual a nossa motivação?



QUEM IRÁ UTILIZAR E/OU COMPRAR ESTE PRODUTO?

- Quem são os clientes?
- Que problemas enfrentam?
- Como vamos chegar até eles?



O QUE HÁ DE PRODUTOS CONCORRENTES?

- Produtos que resolvem os mesmos problemas?
- Qual a dimensão do mercado?
- Há produtos substitutos?



COMO VAMOS SER DIFERENTES?

- Que inovação iremos trazer?
- Como vamos vender a ideia?
- Como vamos ganhar dinheiro?

Da Ideia ao Negócio: Resumo



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



1. Identificar um problema/oportunidade
2. Saber quem são os nossos clientes
3. Criar uma boa oferta para o cliente
4. Operacionalizar o nosso negócio
5. Reunir os recursos necessários
6. Testar a ideia no mercado;
7. Planear o futuro e crescer.

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que será mais
importante avaliar
numa ideia de
negócio?



Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

15:00

O que será mais
importante avaliar
numa ideia de
negócio?



Importante para Avaliar a Ideia



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Identificar se o problema é causado por maus produtos/serviços no mercado ou por falta deles.
- Analisar se o problema tem solução. Se sim, de que forma pode ser solucionado?
- Estudar as tendências do mercado. O que as pessoas estão a comprar e a forma como estão a comprar?
- Basear sempre a análise do problema em pesquisa real e nunca em palpites.

Avaliar os Clientes e o Mercado



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- **Falem com pessoas** que vocês acham que são (ou que poderão ser) os vossos clientes.
- Percebam **o que elas fazem**, que **problemas** têm e quais as suas **expectativas**.
- Percebam se essas pessoas estão **dispostas a pagar** pelo vosso produto.
- Identifiquem e tomem nota das **características** do vosso cliente.
- Não cometam o erro de pensar que “os nossos clientes são todos aqueles que gostam de...”. **Isto não é uma boa estratégia de segmentação.** (ex: se eu vou vender fruta, os meus clientes não são todos aqueles que gostam e compram fruta. Há algo mais, como, por ex., aqueles que compram pelo preço, ou pela qualidade, ou pelo tipo de fruta, etc.)

Ajustar a Solução ao Problema



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O sucesso do ajuste da **Solução ao Problema** ocorre quando:



É criada uma **Oferta ao Cliente** para ir ao encontro de:

O que fazem no dia-a-dia

Os problemas que enfrentam

O que os faria feliz



Ajustar a Solução ao Problema



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Por onde começar?

1. Ir à descoberta de **quem** é o cliente.
2. Perceber **como se comporta** e quais os **problemas** e **desejos** que mais importam.
3. Trabalhar a **oferta de valor** para que seja a **solução** desses mesmos **problemas**.



Melhor Abordagem para Testar e Validar um Produto



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Será fundamental **testar** o produto com os clientes, **receber comentários** e **implementar melhoramentos**, tantas vezes quantas as necessárias até ser atingido o produto que o cliente, realmente, deseja.



IDEIA



1º PRODUTO



1º MELHORAMENTO

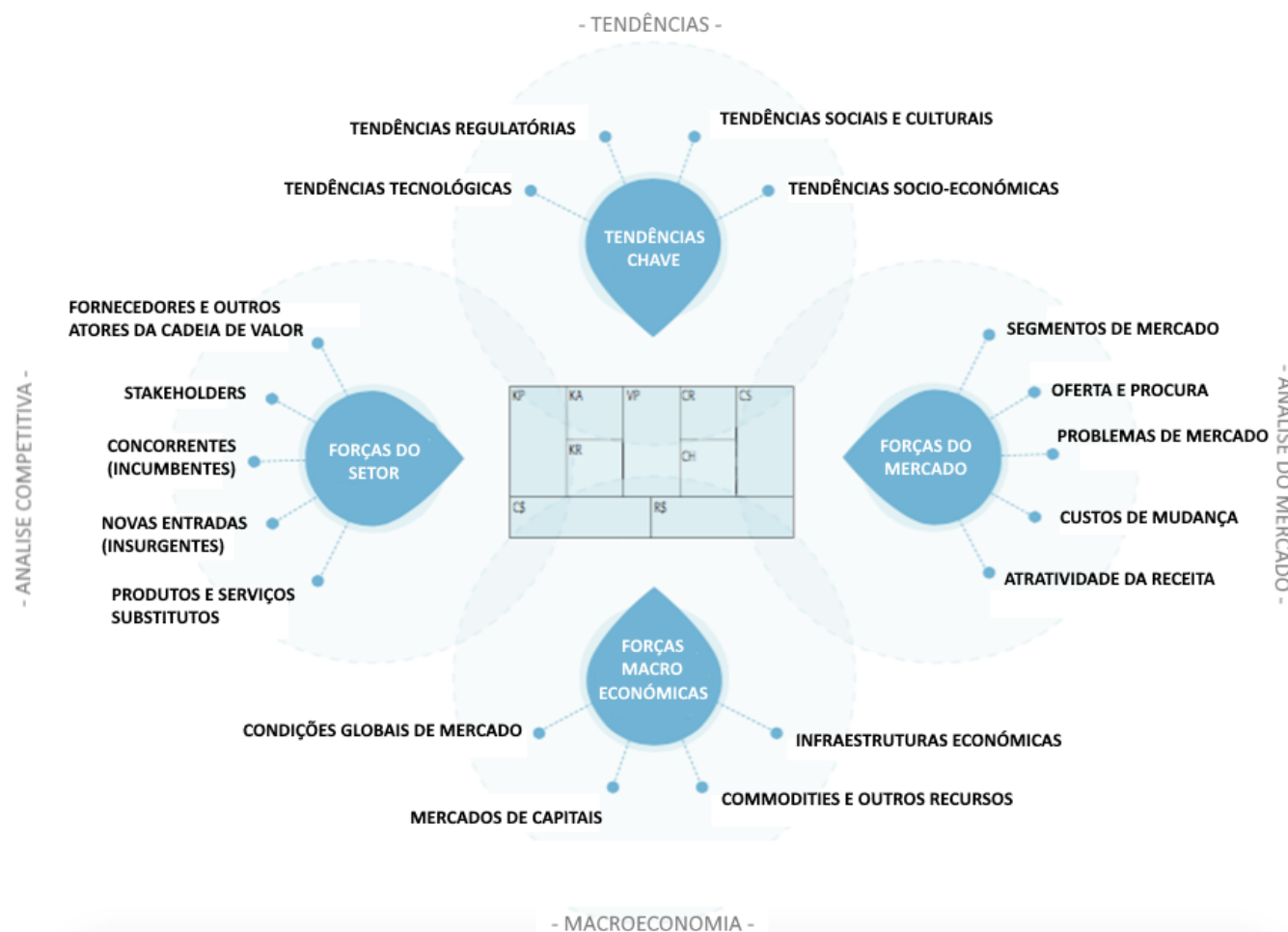


2º MELHORAMENTO

Para Concluir... Desenhar uma Estratégia



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Para Concluir... Desenhar uma Estratégia



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



2. AS FINANÇAS DO NEGÓCIO



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



2.1

Proveitos

2.2

Investimentos necessários e custos

2.3

A margem do negócio

2.4

Gestão dos lucros e poupança

2. AS FINANÇAS DO NEGÓCIO

2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2.1 Proveitos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Estimar a margem operacional do negócio:

Proveitos > Custos



Proveitos < Custos



2. Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Principal fonte de receita do negócio: vendas de bens ou serviços

No planeamento do negócio, as vendas devem ser estimadas de forma razoável (não devem ser demasiadamente otimistas), tendo em consideração os pressupostos que já definiram no negócio:

Qual é o mercado?

Quem vão ser os clientes?

Qual a capacidade de produção que a empresa vai ter?



2.1 Proveitos

Como elaborar a estimativa de Vendas?

Definir o nível de atividade. Esta é uma area crucial que vai influenciar o resto do planeamento da atividade do negócio. Maioritariamente o que falha nas previsões são as vendas e não os custos.



Questões essenciais a responder:

- Qual é a previsão da quantidade a vender (mensal e anual) de bens e/ou serviços (detalhar por cada bem e serviço)?
- Qual vai ser o preço de venda unitário?
- Qual o crescimento anual previsto?
- Quando vamos receber dos clientes?

2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

COMO ELABORAR A ESTIMATIVA DE VENDAS

1º passo *(Já deverá ter esta informação da análise que fez do seu negócio):*

- Listar todos os produtos bens/serviços: elaborar uma relação de todos os itens que a empresa comercializa/produz, preferencialmente (para simplificar os cálculos), subdivida e agrupada por famílias de produtos, linhas de produtos, tipos de produtos, segmentos, marcas, etc.

Exemplo: restaurante



Peixe grelhado
Moamba de galinha
Caril de lagosta
Pizza
Café
Etc.

2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

COMO ELABORAR A ESTIMATIVA DE VENDAS

1º passo *(Já deverá ter esta informação da análise que fez do seu negócio):*

- Definir canais de distribuição, como é que vende o seu bem/serviço: lojas físicas ou online, revendedores, representantes comerciais, distribuidores, clientes, porta a porta, etc. **Exemplo: restaurante**

- Tem um espaço físico para o restaurante?
- Tem take away?
- Entrega em casa?

O preço de venda do caril de lagosta no restaurante será igual ao que é entregue em casa?



2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Como elaborar a estimativa de Vendas?

2º passo – definir as quantidades a vender

Qual a quantidade que quer vender ?

Qual a quantidade que **consegue** vender ?



2.1 Proveitos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Cada negócio tem características específicas

Sazonal



Unidade de venda: unidades



Unidade de venda: unidade,
embalagem, pack, litro



Unidade de venda: horas
homem

2.1 Proveitos

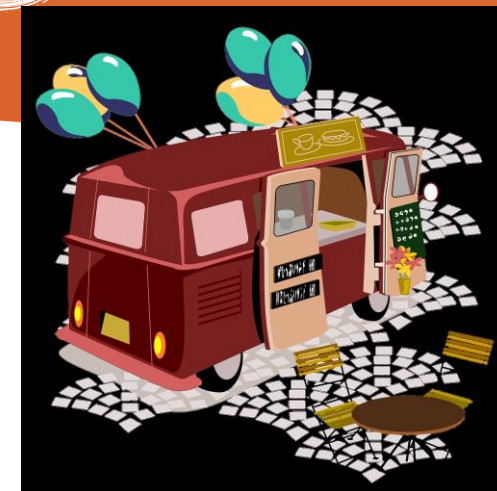


ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Como elaborar a estimativa de Vendas?

2º passo – definir as quantidades a vender



Na estimativa das quantidades a vender deve ser tido em conta fatores como:

- O histórico de vendas, caso exista (quantidades e valores vendidos anteriormente);
- Carteira de clientes, a atividade desenvolvida pelos concorrentes diretos;
- Capacidade instalada, quanto consegue produzir de bens e/ou serviços;
- Condições económicas atuais e esperadas, condições de mercado (procura e oferta);
- Avaliar se existem épocas em que é esperado vender mais ou menos (sazonalidade);
- Previsão pelo menos para 12 meses (planear a atividade).

2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

3º Passo: Qual o seu preço de venda?

Após definir as quantidades, perceber qual o preço que consegue vender:

- Na formação do preço de venda é preciso saber antecipadamente o custo de compra ou produção dos bens ou serviços a comercializar, e ainda, conhecer os preços praticados pela concorrência, para garantir que a empresa está a trabalhar com uma margem de lucro positiva e consegue destacar-se no mercado.



2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Fatores que influenciam o preço

FATORES EXTERNOS

- Valor para o cliente
- Mercado/procura
- Concorrência

FATORES INTERNOS

- Custo de compra/produção
- Capacidade instalada



Do que é que depende o preço de venda? Consegue vender consoante o custo de produção ou está num mercado em que o preço já está definido? Os seus concorrentes detêm o poder e definem o preço de venda?

2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Preço de venda estabelecido com base na concorrência, exemplo para um restaurante:

Serviço	Restaurante 1	Restaurante 2	Restaurante 3	Preço médio
Churrasco	8500 Kz	9500 Kz	11000 Kz	9667 Kz
Moamba	8000 Kz	9000 Kz	10500 Kz	9166 Kz

$$9166 = (8000 + 9000 + 10500) / 3$$

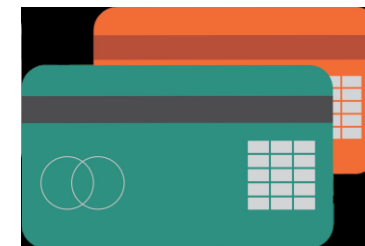
2.1 Proveitos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

E como é que vai receber?



- Definir a política de concessão de crédito a clientes (consegue receber a pronto ?)





ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- **Faça a estimativa de vendas do seu negócio**
- **Tempo de realização: 15 minutos**



15:00



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- Faça a estimativa de vendas do seu negócio
- Tempo de realização: 15 minutos



2. AS FINANÇAS DO NEGÓCIO

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

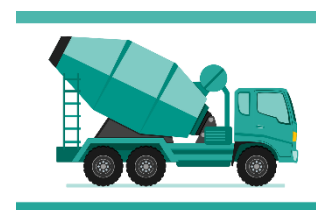
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que é que precisamos para iniciar o negócio e criar a empresa?

Qual o investimento necessário para viabilizar o negócio?

Tipos de Investimentos:

- Equipamentos produtivos;
- Terrenos e edifícios;
- Viaturas;
- Equipamentos Informáticos (hardware e software);
- Mobiliário;
- Patentes.



Existe dinheiro para adquirir o investimento?

É necessário financiamento?



2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Precisa de financiamento na sua atividade?

Capital do empreendedor

Microcrédito

Crowdfunding

Empréstimo bancário (mutuo)

Factoring/confirming

Leasing

...



Juros: custo do
financiamento



2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Amortização:

O equipamento adquirido para facilitar a atividade de negócio está sujeito a desgaste, ou seja, com a sua utilização vai se desgastando pelo que no futuro terá de ser substituído, por isso é necessário atribuir um custo a esse desgaste.

Como calcular?

- Determine a vida útil do equipamento (quantos anos prevê que o equipamento se mantenha em funcionamento)
- Divida o valor de aquisição do equipamento pela vida útil, obtém o valor da amortização

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Exemplo:

Empilhador: 45.000.000 Kz; vida útil 8 anos

$$\text{Amortização anual: } \frac{45.000.000}{8 \text{ anos}} = 5.625.000 \text{ Kz}$$

A cada ano que passa o empilhador vale menos 5.625.000 Kz.

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

ESTIMAR OS CUSTOS

Para fazer dinheiro também é preciso gastar dinheiro

Principais custos que o negócio incorre:

Custos iniciais (custos de instalação)

Custos com pessoal

Custos de mercadorias vendidas (custo dos bens a comercializar)

Custo de matérias primas a utilizar na produção

Custo com a aquisição de bens e serviços fornecidos por entidades externas



Custo é diferente de investimento

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Quanto mais produz/vende, mais custos tem na atividade. Mas nem todos os custos se comportam da mesma forma.

Custos variáveis/fixos

Custos Variáveis – Compreendem todos os gastos que sofrem variações como consequência das alterações do volume de produção ou de venda. Exemplo: matérias primas, energia elétrica consumida pelo equipamento fabril, o transporte das vendas, etc.

Custos Fixos – São os gastos que não variam, a curto prazo, com as alterações dos níveis de atividade, mantém-se no mesmo valor independentemente do volume de negócios/produção, até à capacidade instalada. Exemplo: Depreciações, gastos com pessoal, seguros, etc.

$$\text{Custos Totais} = \text{Custos Variáveis} + \text{Custos Fixos}$$

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Restaurante:

Custos Variáveis:

Legumes, azeite, pão, carne, peixe, água, etc.

Custos Fixos:

Aluguer do espaço, salário do empregado de mesa, seguro de incêndio

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custos iniciais:

São custos que ocorrem normalmente no início da atividade (alguns apenas uma vez), tais como:

- Registos (da empresa, da marca, etc)
- Licenças e autorizações necessárias ao funcionamento da atividade
- Pesquisas de mercado (custos com telefonemas, viagens, em carro próprio ou não, questionários, etc.).

2.2 Investimentos Necessários e Custos



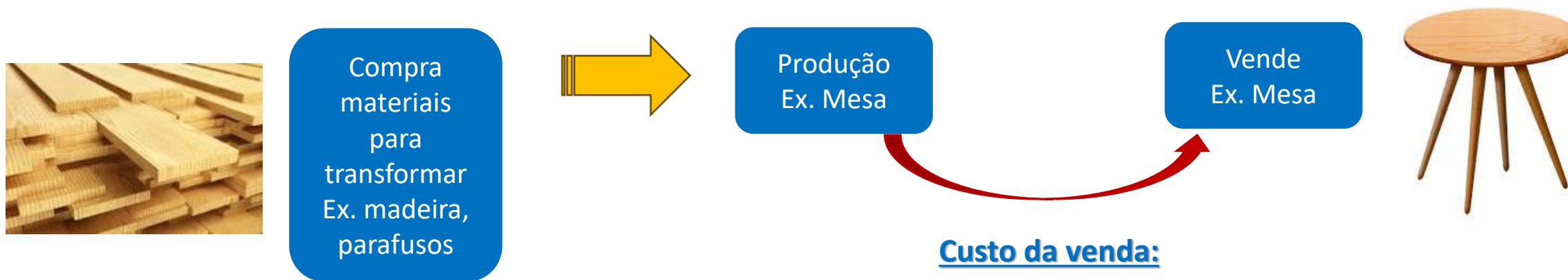
ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custo da venda:

Empresa INDUSTRIAL

As empresas industriais, compram bens (matérias) e transformam essas matérias em novos bens. Neste caso, para esta empresa, os bens que vão ser vendidos chamam-se PRODUTOS.



CIPV (Custo Industrial dos Produtos Vendidos)

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custo da venda:

Empresa COMERCIAL

As empresas comerciais compram bens e vendem esses bens sem qualquer transformação. Neste caso, para esta empresa, os bens chamam-se MERCADORIAS.



Compra
Ex. Mesa

Custo da venda:

CMV (Custo das Mercadorias vendidas)

Vende
Ex. Mesa



2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custo da venda:

Empresa de SERVIÇOS

As empresas de serviços executam um serviço solicitado pelo cliente. Neste caso, para esta empresa, as suas vendas chamam-se PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS.



Compra
materiais de
consumo
Ex. Papel,
tinteiros



Execução de um
Serviço
Ex. Contabilidade



SERVIÇO

Custo da venda:

CPS (Custo das Prestações de Serviços)



2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custos com Pessoal

Definir o número total de colaboradores que serão contratados. Considerar todos os encargos associados.



Considerar:

- Vencimentos brutos acordados com os funcionários (inclui subsídio de férias e Natal);
- Comissões de vendedores;
- Encargos obrigatórios sobre vencimentos;
- Prémios aos funcionários;
- Indemnizações;
- Seguro de acidentes de trabalho;
- Material de proteção;
- Formação;
- Outros gastos com o pessoal.



Os salários estão, de um modo geral, sujeitos às seguintes contribuições e impostos:

IRT

INSS - Entidade empregadora

INSS - Trabalhador

2.2 Investimentos Necessários e Custos



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Custos com outros bens ou serviços fornecidos por entidades externas:

Custos com subcontratos

Combustíveis

Eletricidade

Rendas de edificios

Água

Seguros

Amortizações

...





ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- **Faça a estimativa dos custos do seu negócio**
- **Tempo de realização: 20 minutos**



20:00



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- Faça a estimativa dos custos do seu negócio
- Tempo de realização: 20 minutos



2. AS FINANÇAS DO NEGÓCIO

2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

RESULTADO = PROVEITOS - CUSTOS

O resultado da atividade, resulta da comparação dos proveitos gerados com os custos incorridos em determinado período. Os resultados podem ser **positivos (Lucro)** ou **negativos (Prejuízo)**.

Margem de contribuição = Proveitos operacionais – custos variáveis
(unitária: mc = preço de venda unitário – Custos variáveis unitários)

Margem operacional = Proveitos operacionais – custos variáveis – custos fixos

2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

CÁLCULO DA MARGEM DA VENDA (unitária e total)

Empresa industrial:

Cálculo da margem da venda = **Preço de venda ao público - Custo dos produtos vendidos**

Empresa comercial:

Cálculo da margem da venda = **Preço de venda ao público - Custo das mercadorias vendidas**

Empresa de serviços:

Cálculo da margem da venda = **Preço de venda ao público - Custo das prestações de serviços prestados**

2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

	Valor
Vendas / Prestação de serviços	
Custos variáveis	
Margem contribuição	
Custos fixos	
Resultado	

Margem de contribuição = Vendas/prestação
serviços – Custos variáveis

Resultado = Margem de contribuição – Custos
fixos

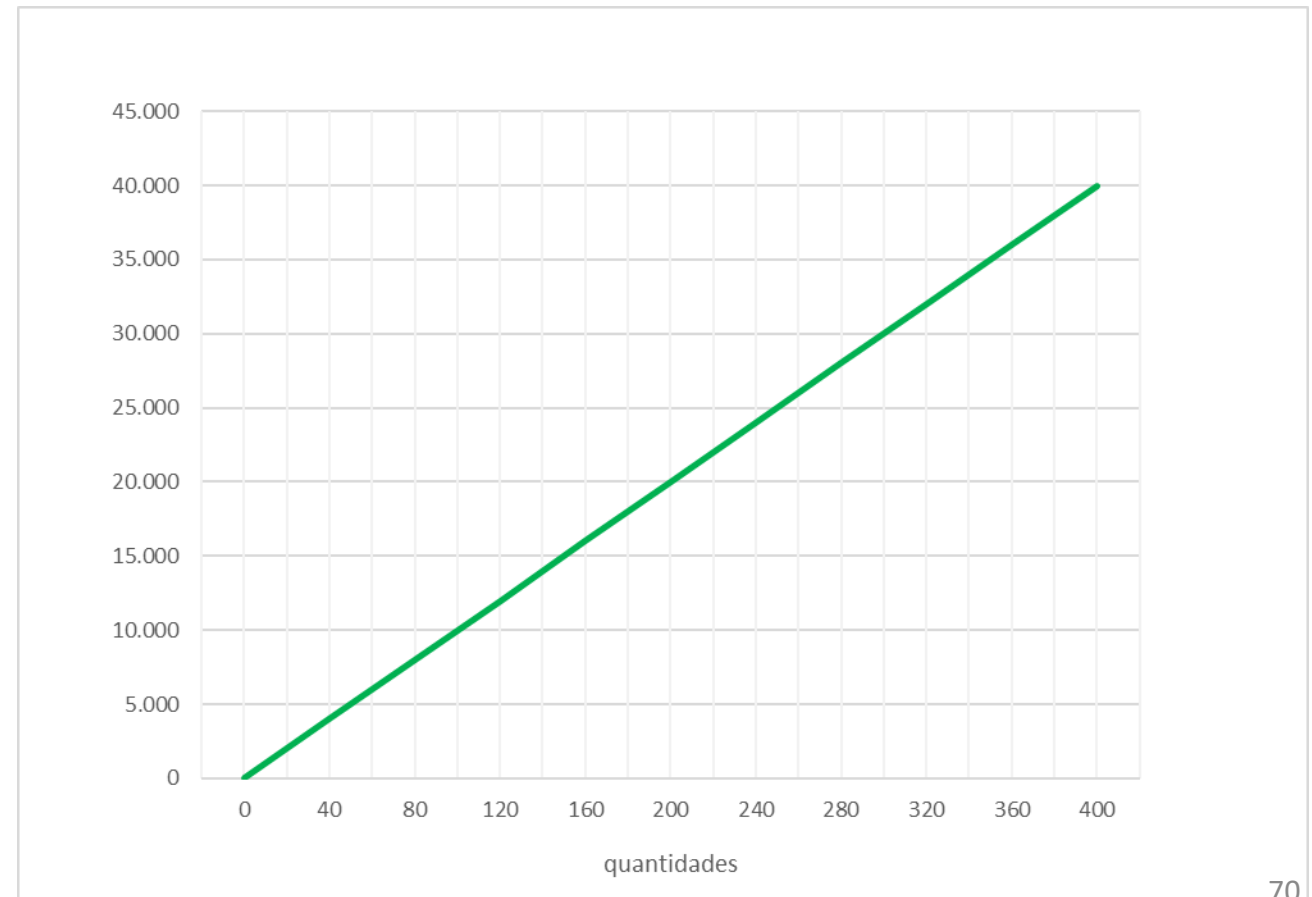
2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

PROVEITOS

- Os PROVEITOS dependem das quantidades vendidas e/ou do n.º de serviços prestados.
- Os PROVEITOS são crescentes ... quanto maior a quantidade vendida e/ou o n.º serviços prestados, maior são os proveitos.
- A recta dos PROVEITOS nasce no ponto: 0 quantidades 0 kwanzas. O seu crescimento depende do preço de venda unitário.



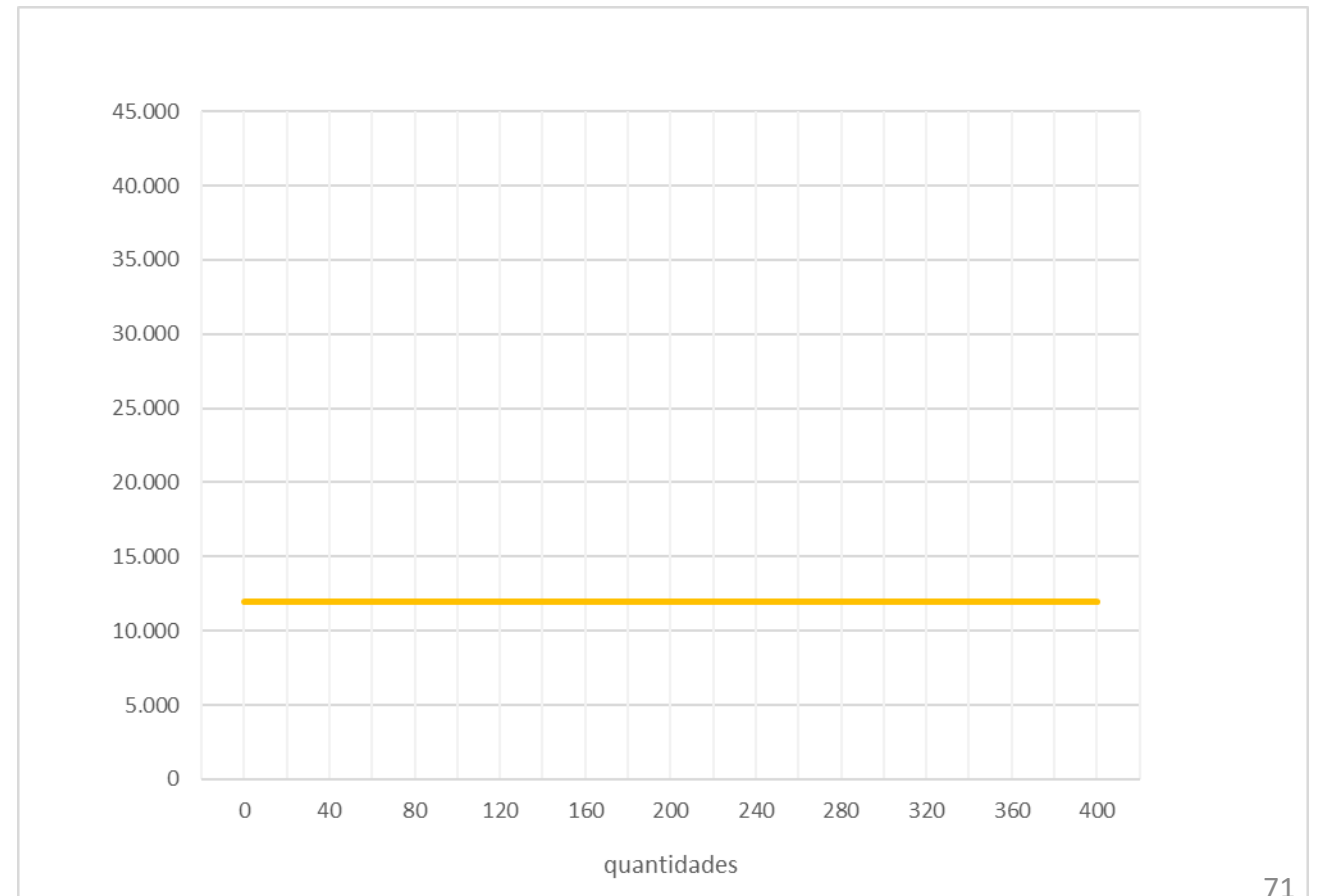
2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

CUSTOS FIXOS

- Os CUSTOS FIXOS não dependem das quantidades vendidas e/ou do n.º de serviços prestados.
- Os CUSTOS FIXOS são constantes ... até uma determinada capacidade.
- A recta dos CUSTOS FIXOS nascem no ponto: 0 quantidades – x kwanzas, em que x é o valor dos CUSTOS FIXOS (neste exemplo: 12.000 kwanzas).



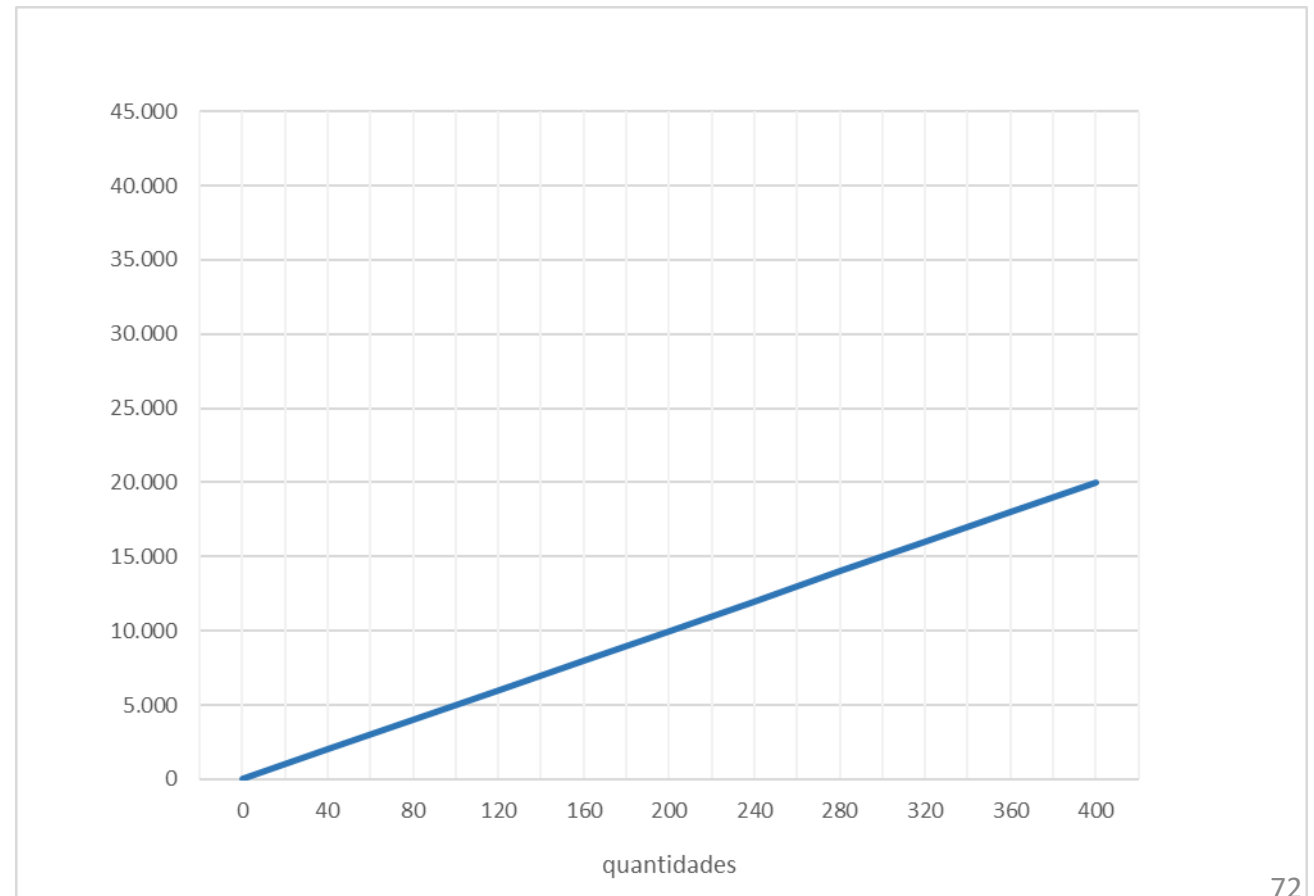
2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

CUSTOS VARIÁVEIS

- Os CUSTOS VARIÁVEIS dependem das quantidades vendidas e/ou do n.º de serviços prestados;
- Os CUSTOS VARIÁVEIS são crescentes ... quanto maior a quantidade vendida ou o n.º serviços prestados, maior são os CUSTOS VARIÁVEIS.
- A recta dos CUSTOS VARIÁVEIS nasce no ponto: 0 quantidades 0 kwanzas. O seu crescimento depende do custo por cada unidade de mercadoria/produto/serviço.



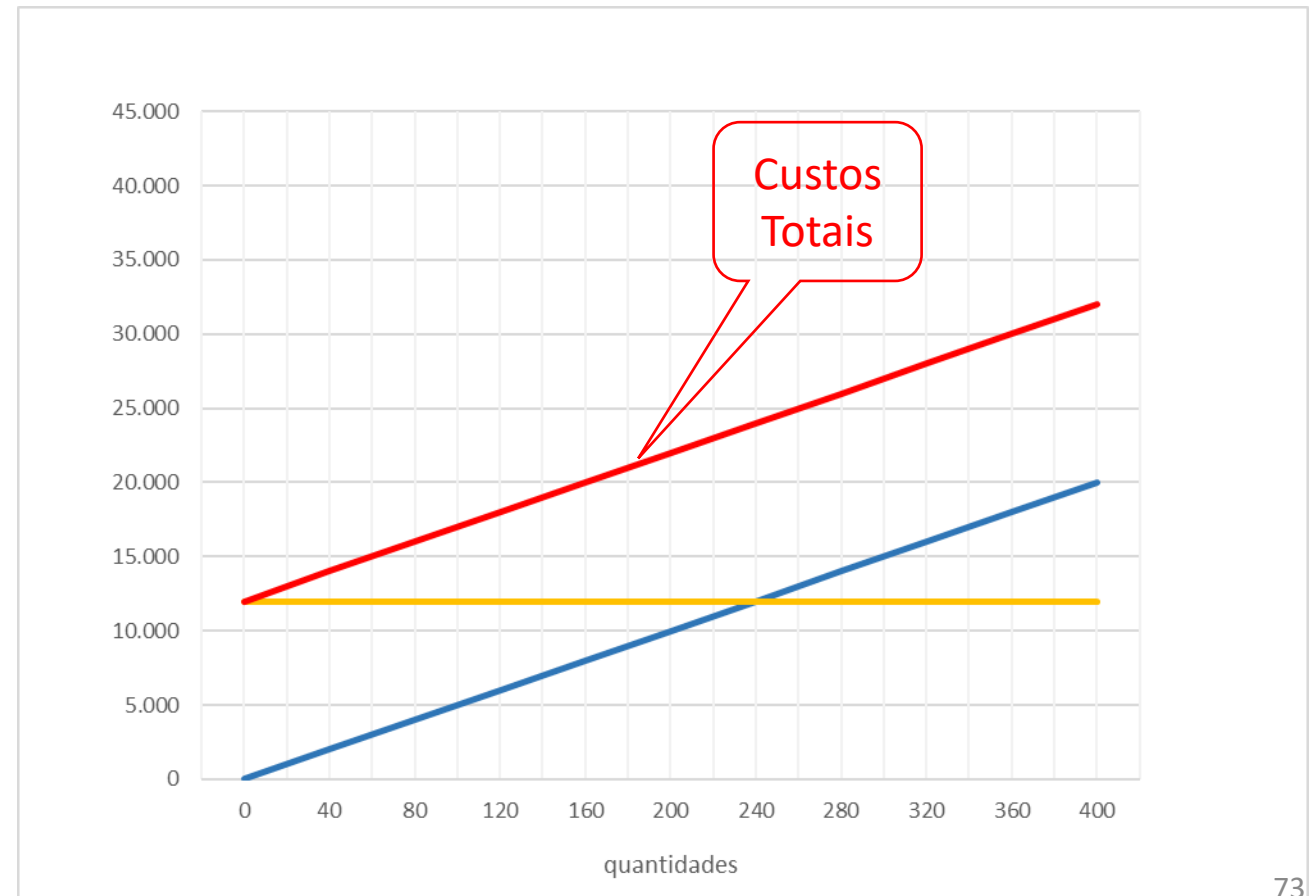
2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

CUSTOS TOTAIS

- Os CUSTOS TOTAIS corresponde à soma dos CUSTOS FIXOS com os CUSTOS VARIÁVEIS.
- Os CUSTOS TOTAIS são crescentes.
- A recta dos CUSTOS TOTAIS nasce no ponto: 0 quantidades x kwanzas, em x é o valor dos CUSTOS FIXOS (neste exemplo: 12.000 kwanzas) . O seu crescimento depende do custo por cada unidade de mercadoria/produto/serviço, ao mesmo ritmo que a recta dos CUSTOS VARIÁVEIS.



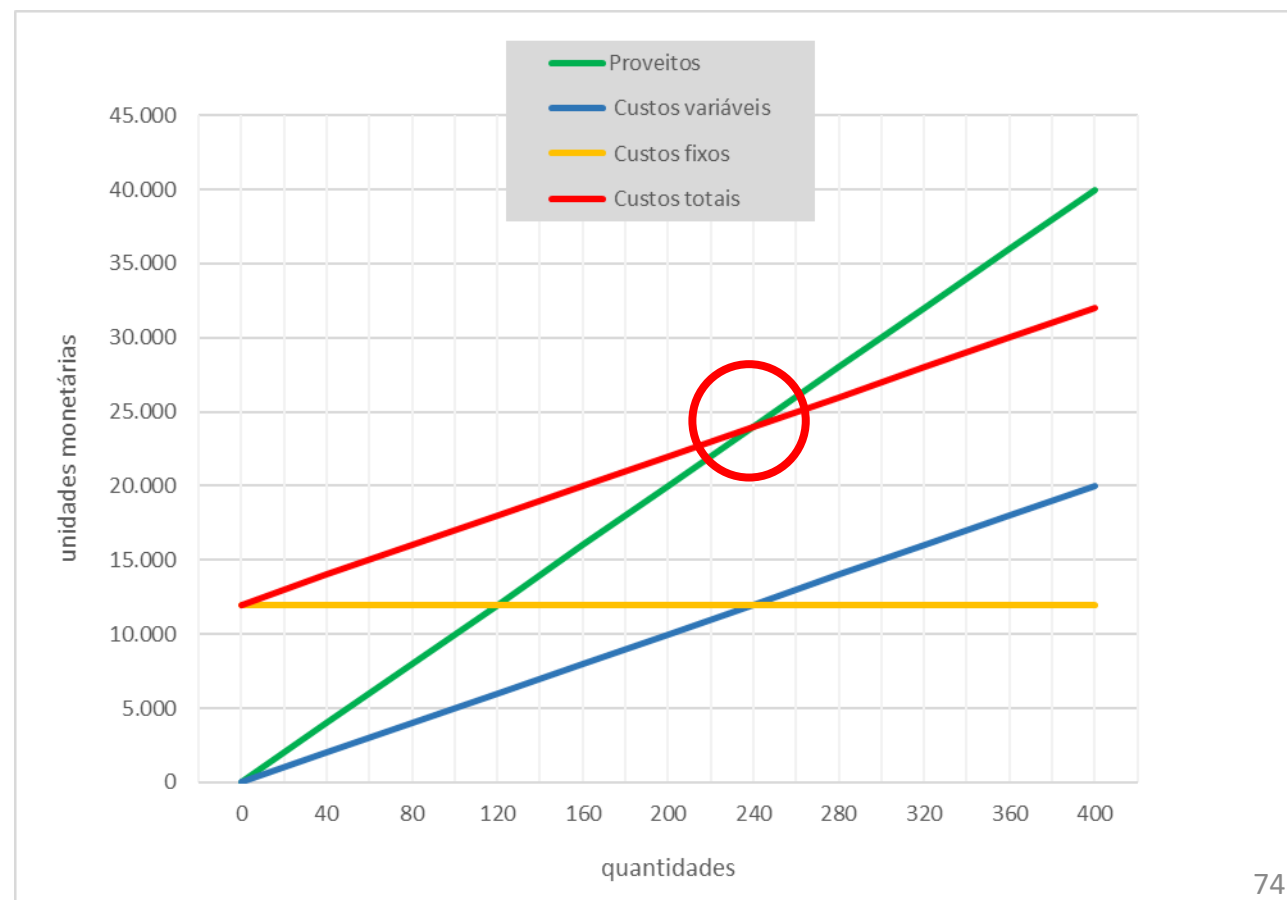
2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

PONTO CRÍTICO DAS VENDAS (Económico)

- Chama-se PONTO CRÍTICO DAS VENDAS (PCV) ao ponto (pode ser mencionado em quantidade ou valor) em que os PROVEITOS são iguais aos CUSTOS TOTAIS.
- No PONTO CRÍTICO DAS VENDAS o RESULTADO é igual a 0 (zero).
- Acima do PCV o RESULTADO será **positivo**.
- Abaixo do PCV o RESULTADO será **negativo**.



2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

$$R = V - CV - CF$$

(Como o valor total se obtém, multiplicando a quantidade vendida (Q) pelo preço unitário da venda (pv) ou custo unitário variável (cv), substituindo temos:)

$$R = (Q \times pv) - (Q \times cv) - CF$$

R = Resultado

V = Vendas

CV = Custos variáveis

CF = Custos fixos

Q = Quantidade vendida

$$R = Q (pv - cv) - CF$$

PCV → $0 = Q^* (pv - cv) - CF$

Fórmula de cálculo:

Em quantidade	$Q^* = \frac{CF}{pv - cv}$
------------------	----------------------------

Em valor	$V^* = Q^* \times pv$	ou	$V^* = \frac{CF}{1 - \frac{cv}{pv}}$
-------------	-----------------------	----	--------------------------------------

Ponto crítico das vendas (ou break-even point): nível de vendas (quantidade e/ou valor) que o negócio precisa realizar para atingir um resultado nulo).

2.3 A Margem do Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Exemplo

Qual o PCV da empresa ESCE, em valor e quantidade?

$$pv = 70$$

$$gv = 10 + 32 = 42$$

$$GF = 84.000$$

Demonstração dos resultados

	Euros	
Proveitos (vendas)	224.000	100%
Custos variáveis	134.400	60%
Margem de contribuição	89.600	40%
Custos operacionais fixos	84.000	
Resultado operacional (RO)	5.600	

$$0 = (Q' \times 70 - Q' \times 42) - 84.000 \Rightarrow Q' = 84.000 / 28 \Rightarrow Q' = 3.000 \text{ un}$$

$$V' = Q' \times pv = 3.000 \text{ un} \times 70$$

$$\text{ou } 0 = V' - CV' - GF; 0 = V' - 0,6V' - 84.000$$

$$\text{ou } V' = 84.000 / 0,4$$

$$V' = 210.000$$



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- **Faça a estimativa da margem do seu negócio**
- **Tempo de realização: 15 minutos**



15:00



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



ATIVIDADE PRÁTICA EM SALA

- Faça a estimativa da margem (resultado) do seu negócio
- Tempo de realização: 15 minutos



GESTÃO DOS LUCROS E POUPANÇA



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2. AS FINANÇAS DO NEGÓCIO

2.4 Gestão dos Lucros e Poupança



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2.4 Gestão dos lucros e da poupança



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O negócio dá lucro. E gera dinheiro?



Margem líquida positiva nem sempre é sinónimo de dinheiro (liquidez)



Crédito concedido a clientes / Crédito obtido de fornecedores

2.4 Gestão dos lucros e da poupança



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Como prever o DINHEIRO gerado

- Normalmente os RECEBIMENTOS correspondem às Vendas e/aos Serviços Prestados, mas
- Os **CUSTOS $\neq$ PAGAMENTOS**, porque:
 - Existem custos ao qual não correspondem pagamentos (exemplo: Amortizações), e
 - Existem pagamentos que não são custos (Pagamento de empréstimo).

2.4 Gestão dos lucros e da poupança



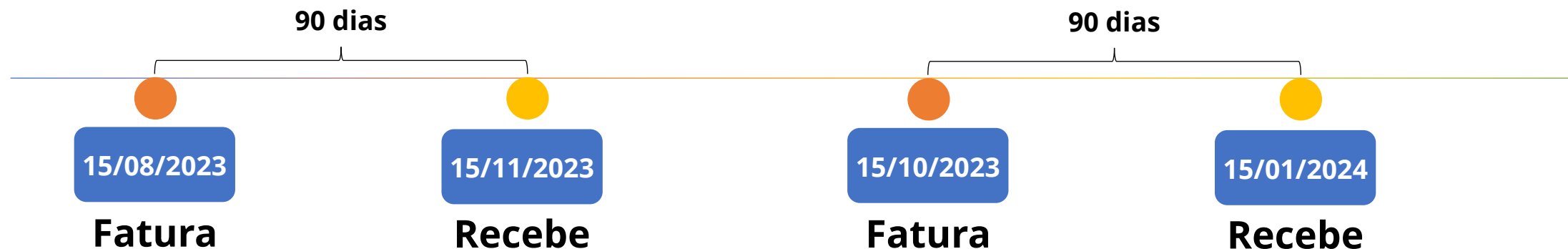
ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Exemplo:

Uma empresa faturou 100.000 Kwanzas, durante o ano N, mas tem previsto um prazo médio de recebimento para clientes empresariais (PMR) de **90 dias**, qual o valor das entradas monetárias na empresa?

- **Recebe** no ano N: $100.000 \text{ Kz} \times (270 \text{ dias} / 360 \text{ dias}) = \mathbf{75.000,00 \text{ Kz}}$
- **Não recebe** no ano N: $100.000 \text{ Kz} \times (90 \text{ dias} / 360 \text{ dias}) = \mathbf{25.000,00 \text{ Kz}}$



2.4 Gestão dos lucros e da poupança



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

É preciso saber se:

- A atividade está a libertar fundos (dinheiro);
- Existe uma falta temporária de dinheiro? Será necessário um financiamento?
- Existe folga de dinheiro que pode ser aplicado (poupança)?
- ...



2.4 Gestão dos lucros e da poupança



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Porquê poupar?

- Reserva para emergências;
- Acumulação de riqueza;
- Objetivos de curto prazo (despesas necessárias)
- Crescimento do negócio.

Importante:

A conta pessoal deve ser separada da conta da empresa. Ajuda a uma melhor gestão das finanças do negócio.

2.4 Gestão dos lucros e da poupança



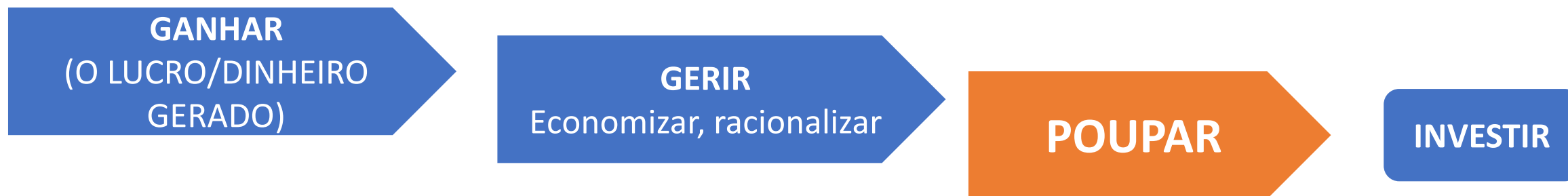
ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Para conseguir poupar é importante

Conhecer o lucro e dinheiro gerado pelo negócio;

Conhecer o orçamento familiar.



2.4 Gestão dos lucros e da poupança



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

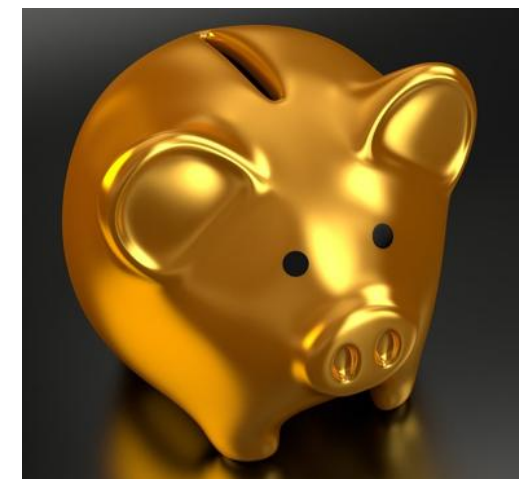
POUPAR E INVESTIR

Informalmente:

- Poupança conjunta com a família
- Grupos locais de crédito
- Kixikilas

Formalmente:

- Bancos e outras instituições financeiras(contas poupança, depósitos a prazo, títulos do tesouro, etc.)



3. OBRIGAÇÕES LEGAIS DO EMPREENDEDOR



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

A Empresa



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- **Empresa** – conjunto de factores de produção organizados pelo empresário com vista ao exercício da sua actividade.

Tipologia das sociedades comerciais



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Uma atividade económica pode ser realizada como:
 - Empresário em nome individual;
 - Sociedades comerciais.
- Só algumas sociedades comerciais permitem restringir a responsabilidade por dívidas ao património social (não afetam o património pessoal do empreendedor).

Tipologia das sociedades comerciais



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Existem 4 tipos de sociedades comerciais:
 - Sociedades em nome coletivo;
 - Sociedades por quotas;
 - Sociedades anónimas; e
 - Sociedades em comandita.

A personalidade jurídica e a capacidade das sociedades comerciais



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- A personalidade jurídica (existir como pessoa autónoma dos seus sócios) da sociedade comercial surge com o seu **registo comercial definitivo**;
- A capacidade jurídica está limitada ao conjunto de atos necessários ao desenvolvimento do objeto comercial e visa atingir o seu fim último, ou seja o lucro – às sociedades comerciais não é reconhecida a capacidade jurídica plena das pessoas humanas;
- Atos praticados sem a finalidade lucrativa não fazem parte do objeto de uma atividade comercial.

A limitação da responsabilidade dos sócios



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Nas sociedades em nome coletivo, existe uma responsabilidade ilimitada dos sócios. Neste tipo de sociedade existe uma forte componente personalista;
- Nas sociedades anónimas, existe uma responsabilidade limitada dos sócios, os quais por vezes, nem se conhecem. Neste tipo de sociedade, existe um forte componente capitalista;
- As sociedades por quotas, são um tipo intermédio, no qual predomina a limitação da responsabilidade dos sócios. A participação social, denomina-se de quota.

A limitação da responsabilidade dos sócios



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Pelas dívidas da sociedade, responde todo o seu património;
- A responsabilidade dos sócios corresponde à sua obrigação de entrada do capital social, o qual, no limite, pode ser perdido.
- O conceito de limitação da responsabilidade refere-se à impossibilidade de reversão das dívidas originárias da sociedade contra os sócios;

Constituição das Sociedades Comerciais



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

As fases típicas para a constituição da empresa, são as seguintes:

- Obtenção do certificado de admissibilidade de firma ou denominação;
- Depósito do capital social;
- Elaboração do projeto de contrato de sociedade;
- Celebração do contrato de sociedade;
- Declaração de início de atividade junto da repartição de finanças;
- Registo da sociedade no registo comercial (aquisição da personalidade jurídica).

Constituição das Sociedades Comerciais



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Atualmente, através do GUICHET ÚNICO DA EMPRESA (Decreto n.º 48/2003, 8/07 - <https://gue.gov.ao/portal/empresas-e-negocio-constituicao>), é possível ultrapassar, quer a necessidade de deslocação a diversas entidades, quer a demora na concretização de todas aquelas fases, realizando-as num único local (custo mínimo de 11.000,00 Kz).
- A estes passos acrescentar-se-ão os processos de licenciamento ou necessidade de obtenção de alvarás, certificações ou outras diligências para a execução de uma atividade (Exs: licença para poder construir ou para ocupação de um espaço para esplanada ou ainda para produção de determinado produto).

O capital social



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Noção de capital social:
 - Corresponde à soma de todas e cada uma das participações sociais (sem capital mínimo para as sociedades por quotas, USD 20.000,00 para as anónimas);
 - Não se confunde com o património social;
 - Pode haver um diferimento (pagamento mais tarde) para a sua realização;
 - É uma garantia dos credores, na medida em que não permite a distribuição de lucros que torne a situação líquida inferior a este capital social.

Outros aspectos importantes:



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Lei 01/04, de 13/Fev – sociedades comerciais
- Lei 15/03 – Defesa do Consumidor
- Decreto Lei 206/11 – Bases gerais dos preços
- Lei geral do trabalho

OBRIGADO!



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO