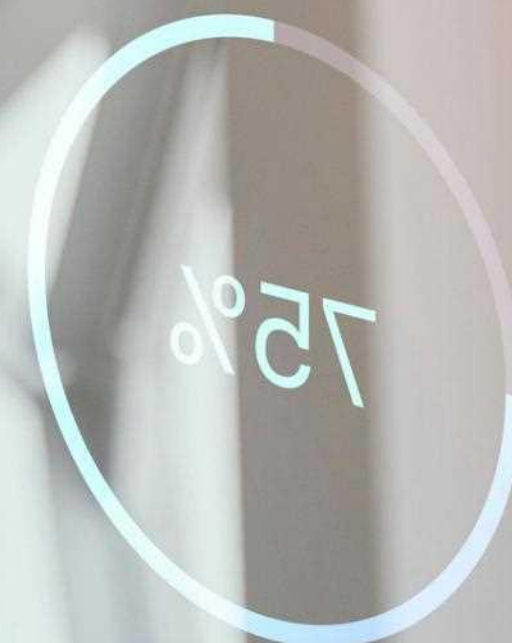




MÓDULO 1

Orçamentação e planeamento financeiro



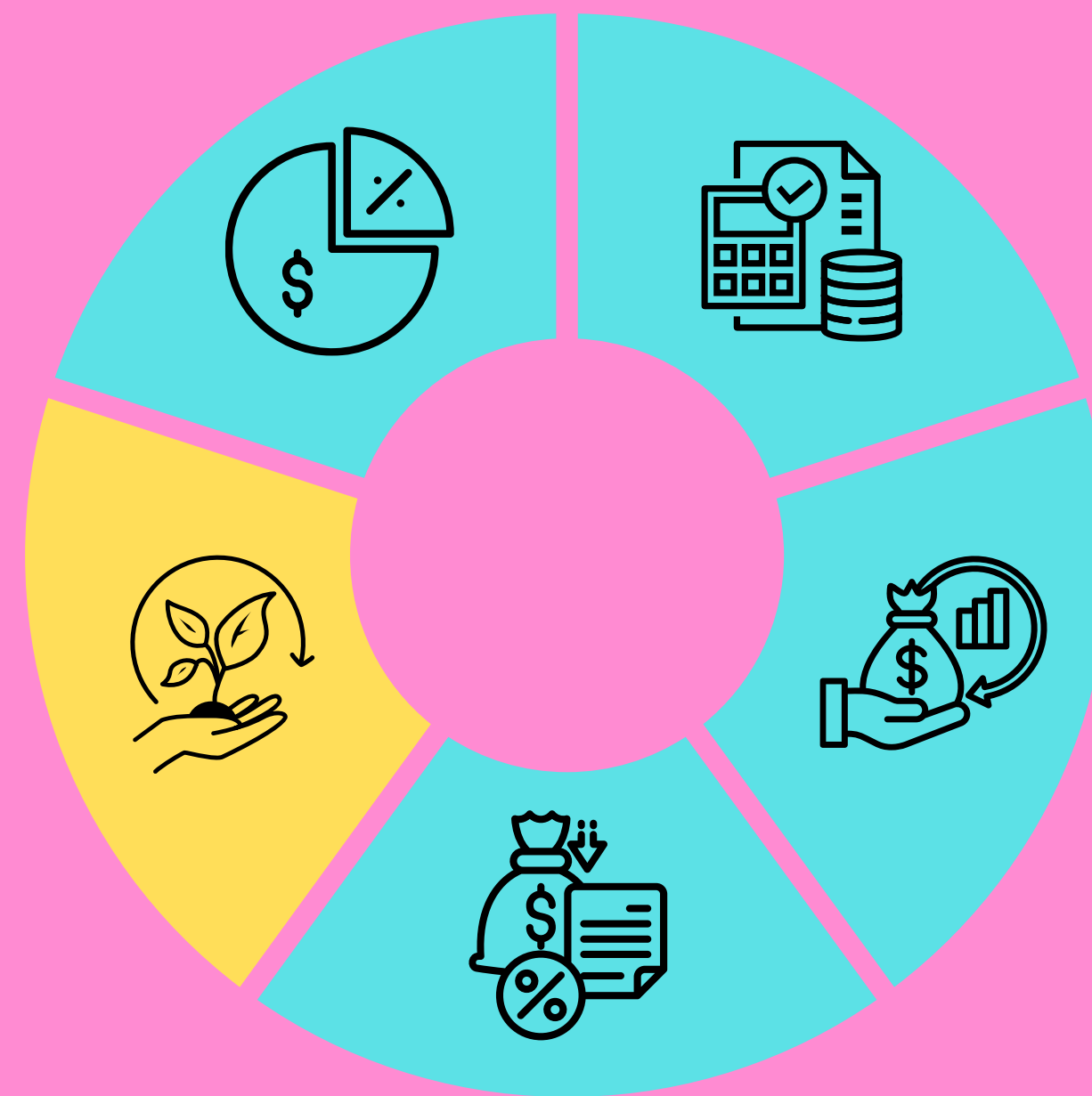
Cofinanciado pela
União Europeia

Cofinanciado pela União Europeia (UE). Os pontos de vista e opiniões expressos são da exclusiva responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os pontos de vista e opiniões da UE ou da Fundação para o Desenvolvimento do Sistema Educativo (FRSE). Nem a UE nem a FRSE são responsáveis pelos mesmos. **Projeto número 2024-1-PL01-KA220-VET-000244604**

Como é que este programa de formação funciona?

Este programa de formação inclui um total de cinco módulos e foi concebido para envolver o formando nos tópicos, nas questões e nas atividades que podem contribuir para adquirir ou melhorar competências financeiras avançadas, fundamentais para a tomada de decisões empresariais estratégicas.

Trata-se de um curso modular, o que significa que pode iniciar o percurso no ponto em que identificar necessidade de formação. Neste momento, encontra-se no **Módulo 1 – Orçamentação e planeamento financeiro.**



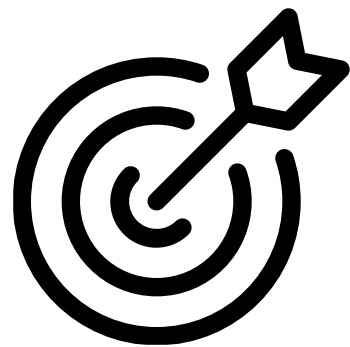
Bem-vinda ao Módulo 1

- 1** Neste módulo, serão abordados temas relacionados com planeamento financeiro, orçamentação e sustentabilidade nos negócios. Serão adquiridos conhecimentos sobre componentes e técnicas orçamentais, planeamento estratégico e definição de objetivos.
- 2** Será ainda possível compreender como projetar os resultados financeiros e operacionais futuros de uma empresa, tendo em conta as receitas, os custos, os gastos de capital e as fontes de financiamento previstas.
- 3** Por fim, será possível gerir e supervisionar com confiança o processo de orçamentação em contextos que exigem adaptabilidade e revisão estratégica.



Descrição do módulo

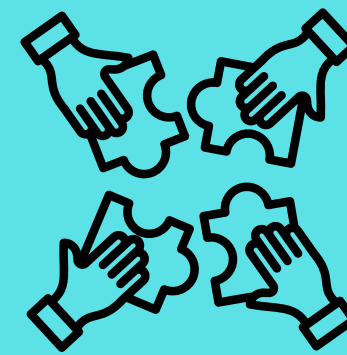
Neste módulo, encontrará:



Resultados da aprendizagem



Conteúdos



Atividades



Recursos

Resultados da aprendizagem

No final deste módulo, deverá ser capaz de

1

Compreender as técnicas de orçamentação e o papel do planeamento financeiro na sustentabilidade dos negócios

2

Identificar os principais componentes do planeamento financeiro estratégico, incluindo a previsão de receitas e a estruturação de custos

3

Desenvolver e implementar orçamentos empresariais utilizando ferramentas digitais de planeamento financeiro

Resultados da aprendizagem

No final deste módulo, deverá ser capaz de

4

Avaliar e ajustar planos financeiros em resposta a mudanças imprevisíveis no ambiente de negócios

5

Gerir e supervisionar o processo de orçamentação em contextos que exigem adaptabilidade e revisão estratégica

6

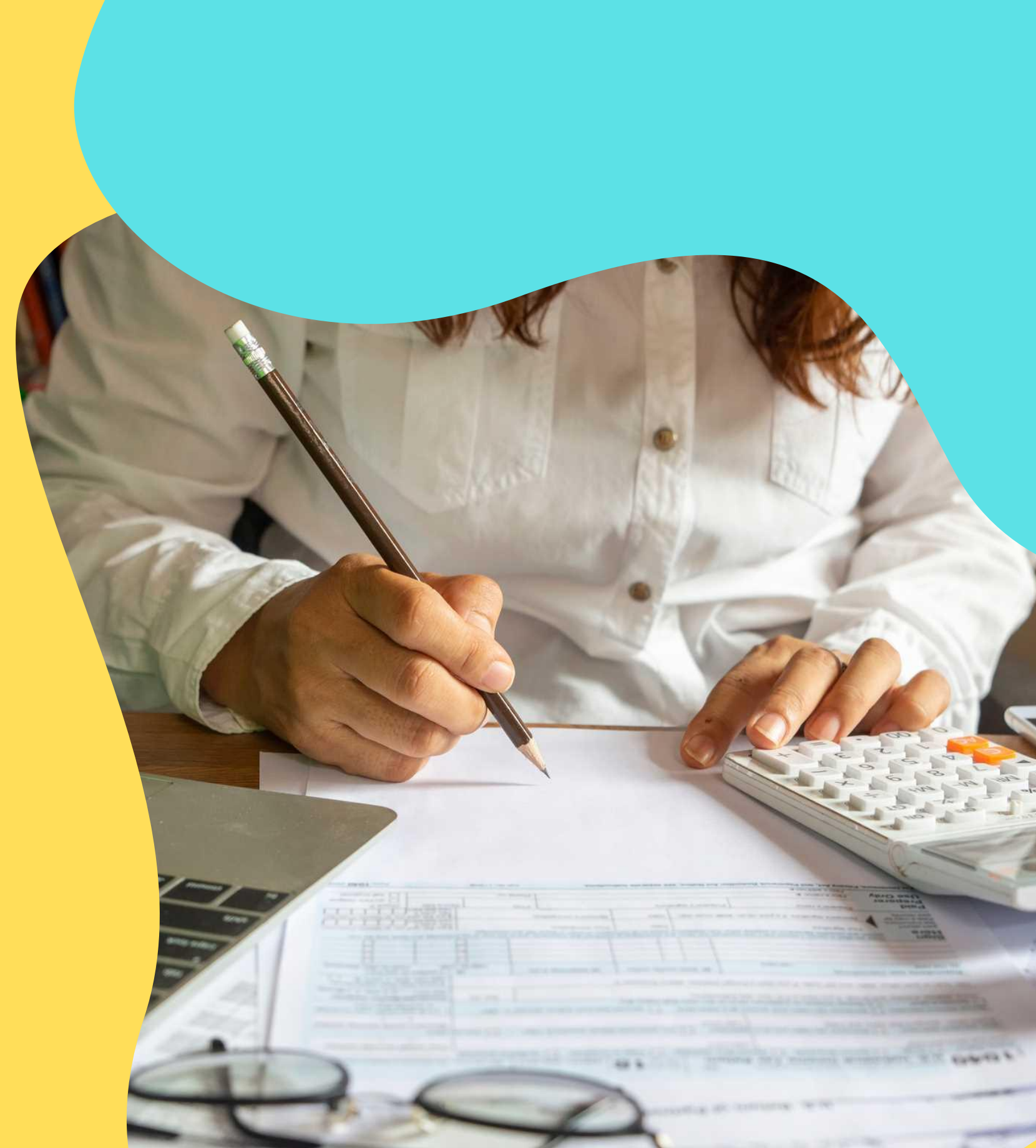
Refletir sobre os processos de planeamento financeiro para melhorar o desempenho pessoal e a eficácia da equipa

Conteúdos

Conhecimentos teóricos e/ou factuais para a ajudar a familiarizar-se com a orçamentação e o planeamento financeiro

Após concluir esta secção, espera-se que:

- 1 Compreenda as técnicas de orçamentação e o papel do planeamento financeiro na sustentabilidade dos negócios
- 2 Identifique os principais componentes do planeamento financeiro estratégico, incluindo a previsão de receitas e a estruturação de custos



Orçamentação

Um orçamento é um plano que mostra as suas receitas e despesas, bem como os seus outros objetivos financeiros. Os orçamentos são normalmente planeados para um período de 12 meses. Devem ser muito detalhados, com uma lista de cada despesa planeada e o seu custo exato.

Disponibiliza uma estrutura para a gestão financeira, ajudando as empresas a alocar recursos, controlar custos e tomar decisões informadas para atingir os seus objetivos estratégicos.

As estimativas financeiras são utilizadas como instrumentos táticos para a preparação, atribuição de ativos e supervisão dos resultados financeiros. É possível às organizações alcançar um crescimento sustentável, mitigar riscos e otimizar os resultados financeiros, alinhando os seus objetivos orçamentais com os objetivos comerciais e a dinâmica do mercado.



Manter-se atualizado



Orçamento para *start-ups*

www.youtube.com/watch?v=WdSeacEIYkk



Noções básicas de orçamentação

www.youtube.com/watch?v=ELddtcZouP0



O que é orçamentação?

www.informi.co.uk/finance/what-budgeting



Cofinanciado pela
União Europeia

Tipos de orçamento

A forma como são geridas as finanças pode ser influenciada pela dimensão da organização, pelo setor de atividade e pelas respetivas necessidades financeiras.

O orçamento operacional corresponde ao registo das receitas e despesas diárias da organização. O orçamento de capital apresenta os investimentos de longo prazo em equipamentos, máquinas e infraestruturas. O orçamento de caixa descreve as entradas e saídas de dinheiro. Alterações no ambiente de negócios podem ser geridas com pequenos ajustes, desde que o orçamento se mantenha flexível.

O orçamento de vendas estima os volumes de vendas e as receitas. O orçamento principal representa o plano financeiro global, que integra todos os orçamentos individuais dos departamentos. Um orçamento de projeto é desenvolvido para um projeto específico e inclui despesas, rentabilidade do projeto e estratégias de redução de custos.



Manter-se atualizado



Tipos de orçamento

www.youtube.com/watch?v=HfZJhY7aHmI



Planeamento financeiro e orçamentação

www.youtube.com/watch?v=mRkyuGsOBpI



Despesas de caixa e de capital

www.youtube.com/watch?v=eIS2jLPhlsw



Cofinanciado pela
União Europeia

Planeamento financeiro

Um plano financeiro é um documento que apresenta os custos e as receitas previstos para uma determinada organização ou projeto. No caso das organizações, constitui a base para o plano de despesas num período definido.

Quando se perspetiva o arranque de um novo negócio, é necessário elaborar um plano de negócios que descreva a estratégia da organização, o mercado, os produtos e serviços a disponibilizar, os elementos diferenciadores da iniciativa e o respetivo plano de marketing.

O plano financeiro surge na fase final e traduz o plano de negócios em números e projeções. Caso exista a necessidade de financiamento externo, os investidores poderão compreender o resultado financeiro previsto da atividade.



Manter-se atualizado



Orçamento *versus* planeamento financeiro

www.youtube.com/watch?v=7mielvOEylok



Webinar sobre planeamento financeiro

www.youtube.com/watch?v=gw332rzIvPY



Como elaborar um plano de negócios

www.youtube.com/watch?v=ZEMbKzy7FD8



Cofinanciado pela
União Europeia

Plano de negócios

Um plano de negócios é uma declaração escrita das expectativas de uma futura iniciativa empresarial, contendo um plano detalhado para o respetivo desenvolvimento. Este plano deve incluir a descrição dos objetivos de curto e longo prazos da organização, os produtos ou serviços disponibilizados, bem como uma análise das oportunidades de mercado e dos meios para alcançar os objetivos num determinado contexto.

A análise financeira constitui a parte final de um plano de negócios e, juntamente com a análise de mercado, representa um dos seus componentes mais relevantes. O conteúdo desta secção pode variar consoante a entidade que o elabora e a finalidade a que se destina. Ainda assim, existem três elementos essenciais que devem ser sempre incluídos: Balanço patrimonial; Conta de resultados (com despesas de capital projetadas); Demonstração de fluxos de caixa



Manter-se atualizado



Guia para o plano de negócios

www.youtube.com/watch?v=YYpDOu4PgCW



Como redigir um plano de negócios

www.youtube.com/watch?v=n6ecdYd8T6o



Elementos de um plano de negócios

www.youtube.com/watch?v=gsdpvKI Aah0



Cofinanciado pela
União Europeia

Componentes do orçamento

O orçamento anual deverá incluir receitas, custos e lucros ou fluxos de caixa, de forma a permitir calcular se existe margem financeira para melhorias ou despesas de capital.

Devem ser utilizados os dados reais de vendas do ano anterior para estimar, com o maior grau de precisão possível, as vendas e outras fontes de receita. No caso de uma nova iniciativa empresarial, deverá ser realizada uma pesquisa de mercado. Os custos e despesas totais podem ser organizados em três categorias: custos fixos, custos variáveis e custos semi-variáveis.

Os custos fixos são despesas que se mantêm constantes, independentemente das flutuações nas receitas. Exemplos incluem aluguer, equipamento e seguro. Os custos variáveis variam em função das vendas e podem incluir o pagamento de matérias-primas para produção, armazenamento e transporte. Os custos semi-variáveis correspondem a custos fixos que podem ser influenciados por alterações no volume de negócios, como salários, telecomunicações e publicidade.



Manter-se atualizado



Orçamento empresarial

www.youtube.com/watch?v=LfB1S4hjcBY



Conceitos básicos de orçamentação

www.youtube.com/watch?v=57kzsve3h0U&t=266s



O que é lucro?

www.youtube.com/watch?v=R8voRf5BjdA



Cofinanciado pela
União Europeia

Planeamento estratégico

O processo de planeamento estratégico corresponde à forma como a visão de uma organização é estruturada e operacionalizada pelos seus responsáveis. As decisões, o desenvolvimento e os objetivos são influenciados por este processo. O resultado final é um plano que apoia a definição do que a organização pretende alcançar e de que forma o irá concretizar.

Este plano inclui, normalmente, a declaração de visão, que orienta o rumo futuro da organização, bem como a declaração de missão e os objetivos organizacionais, com destaque para os objetivos de curto e longo prazos. Integra, igualmente, planos de ação, táticas ou abordagens a adotar para atingir esses objetivos.

Uma ferramenta útil para a avaliação da situação da organização é o Quadro dos 5 C: Colaboradores, Clientes, Concorrência, Contexto e a própria Companhia (Empresa).



Manter-se atualizado



Etapas do planeamento estratégico

www.youtube.com/watch?v=HQ6348u6o08



SWOT para planeamento estratégico

www.youtube.com/watch?v=VTH_WsyoEeM



Plano estratégico

www.youtube.com/watch?v=8HZQvykaoW8



A estrutura 5C

www.youtube.com/watch?v=BnwDcQ3-IVs



Cofinanciado pela
União Europeia

Ferramentas financeiras digitais

As novas tecnologias são amplamente utilizadas no setor financeiro, sendo possível tirar partido de uma diversidade de produtos, *apps*, processos e modelos de negócio.

As ferramentas digitais podem tornar estes processos mais eficientes, ao mesmo tempo que melhoram a precisão e a gestão financeira. Exemplos destas ferramentas incluem *software* de orçamentação, folhas de cálculo e *apps* de planeamento financeiro.

Atualmente, é possível realizar transações financeiras de forma independente do tempo e do local, graças à banca *online*, *apps* de pagamento móvel, carteiras digitais e criptomoedas.



Manter-se atualizado



Finanças digitais

www.finance.ec.europa.eu/digital-finance/overview-digital-finance_en



Plataformas financeiras digitais

www.shorturl.at/5U5R6



Quadro estratégico

www.youtube.com/watch?v=MkRkBr gt2Bk



Cofinanciado pela
União Europeia

Ajustar planos financeiros

As organizações devem adotar várias medidas importantes ao ajustar os seus planos financeiros, garantindo que se mantenham alinhadas com os seus objetivos, enquanto se adaptam a alterações nas condições externas. O primeiro passo consiste em analisar as demonstrações financeiras, os orçamentos e as previsões mais recentes, de forma a identificar eventuais desvios face às metas definidas.

Os fatores que originaram essas variações devem ser identificados, como, por exemplo: condições de mercado, desempenho das vendas, flutuações de custos ou surgimento de novas oportunidades.

As novas realidades devem ser refletidas em orçamentos revistos, previsões de fluxos de caixa e estimativas de lucros e perdas. Devem ser ajustadas as estratégias financeiras.

Ao nível da gestão de custos, pode proceder-se à redução ou reafetação de custos, conforme necessário. Para aumentar as receitas, é possível explorar novos mercados, produtos ou estratégias de vendas. Devem ser priorizados os projetos que estejam alinhados com os objetivos revistos.



Manter-se atualizado



Como criar um plano financeiro

www.tinyurl.com/ybth97kk



Introdução aos lançamentos de ajuste

www.tinyurl.com/42w5vfc6



Definir objetivos comerciais

www.online.hbs.edu/blog/post/business-goals-and-objectives



Cofinanciado pela
União Europeia

Previsão de receitas

Uma previsão financeira é uma projeção dos resultados financeiros e operacionais futuros de uma organização, tendo em conta as receitas, os custos, as despesas de capital e as fontes de financiamento previstas. Trata-se de um elemento fundamental para uma gestão financeira profissional. Uma vez definida, a previsão financeira pode ser utilizada para apoiar decisões de gestão fundamentadas e para gerir o fluxo de caixa.

Para elaborar uma previsão financeira, é necessário considerar as despesas, incluindo as despesas de capital e a sua distribuição ao longo do tempo, bem como uma lista dos custos fixos de funcionamento da organização, como custos de vendas e marketing, custos de escritório e custos associados a serviços (consultoria, tecnologias de informação, contabilidade, serviços jurídicos, entre outros). São também analisadas as receitas e os custos variáveis incorridos.

Para a preparação de uma previsão financeira, é essencial dispor de uma análise de mercado, experiência prévia na elaboração deste tipo de projeções e informações sobre a orientação estratégica do desenvolvimento da atividade.



Manter-se atualizado



Previsão de receitas

www.youtube.com/watch?v=iE39qf0se9o



Orçamentação e previsão

www.youtube.com/watch?v=FL2NcGYQ_Vc



Previsão no EXCEL

www.youtube.com/watch?v=j22tLUQQDh4



Previsão de vendas

www.youtube.com/watch?v=T0f957WEx6w&t=261s



Cofinanciado pela
União Europeia

Estruturação de custos

A estrutura de custos corresponde a uma listagem de todos os recursos financeiros que uma organização necessita de despendar ao definir um modelo de negócio. Inclui todos os tipos de custos — fixos e variáveis — que constituem as despesas totais da organização. Esta estrutura serve de base para a definição de preços e para a identificação de áreas em que as despesas podem ser otimizadas.

Compreender o fluxo financeiro interno de uma organização implica conhecer a respetiva estrutura de custos. Esta representa todos os fundos necessários para gerir a atividade, abrangendo tanto as despesas operacionais diárias como as obrigações financeiras de longo prazo.

As operações financeiras da organização assentam na relação entre os diferentes tipos de custos.



Manter-se atualizado



Estrutura de custos

www.corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/cost-structure



Modelo de negócios Canvas

www.youtube.com/watch?v=aS8egVdASKk



O que é uma estrutura de custos

www.youtube.com/watch?v=SOBUWCV3K8s



Compreender a estrutura de custos

www.youtube.com/watch?v=DCWeGFaF0AY



Cofinanciado pela
União Europeia

Atividades

Um conjunto de atividades concebidas para lhe proporcionar desafios reais e informações práticas sobre orçamentação e planeamento financeiro, permitindo-lhe aplicar os conhecimentos adquiridos

Atividades

Neste módulo, encontrará:



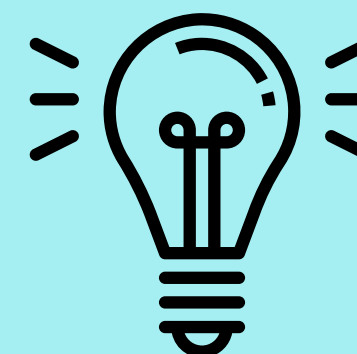
Cartões de tarefas

Estudos de casos práticos orientados para os problemas, especificamente concebidos para lhe oferecer cenários reais que lhe permitam aplicar técnicas orçamentais/financeiras e realizar tarefas específicas.



Cenários com histórias

Narrativas reais ou fictícias que refletem dilemas orçamentais/financeiros da vida real ou histórias de sucesso, incentivando a compreensão através da reflexão e da análise.



Dicas práticas

Perguntas e respostas exploratórias apresentadas sob a forma de conselhos práticos para o ajudar a enfrentar melhor os desafios orçamentais/financeiros através de um juízo empresarial e de um pensamento independente.

Após concluir esta secção, espera-se que:

- 1 Desenvolva e implemente orçamentos empresariais utilizando ferramentas digitais de planeamento financeiro
- 2 Avalie e ajuste planos financeiros em resposta a mudanças imprevisíveis no ambiente de negócios



Após concluir esta secção, espera-se que:

- 1 Gira e supervisione o processo de orçamentação em contextos que exigem adaptabilidade e revisão estratégica
- 2 Reflita sobre os processos de planeamento financeiro para melhorar o desempenho individual e a eficácia da equipa



Cartões de tarefas

Cartão de tarefa 1:

Gerir e supervisionar o processo orçamental

Nesta tarefa, será explorado como monitorizar e ajustar o orçamento em função das condições variáveis do mercado. A orçamentação não se resume ao preenchimento de valores, mas envolve também a definição de objetivos e a análise dos recursos necessários para a implementação desses planos.

No contexto do empreendedorismo, é necessário planejar ações específicas para alcançar os objetivos definidos. O orçamento deve refletir a estratégia da organização, considerar diferentes cenários e ser ajustável a um mercado em constante transformação.

Nesta fase, não basta elaborar um orçamento; é igualmente fundamental monitorizar a sua implementação, analisar os desvios face ao plano e identificar as respetivas causas de forma eficaz.



Cartão de tarefa 1

Ação 1: Defina os objetivos comerciais da sua empresa

Passo 1: utilizar o exemplo de uma organização real ou fictícia ou realizar uma pesquisa *online* para selecionar uma organização de interesse, preferencialmente relacionada com o tipo de negócio que se gostaria de criar.

Passo 2: redigir um parágrafo breve que resuma a designação da organização, o produto ou serviço oferecido, o público-alvo e as principais atividades desenvolvidas.

Passo 3: definir e avaliar os objetivos comerciais da organização, a curto e a longo prazos, com base no método SMART ou FAST.



Para ajudar ainda mais



Objetivos comerciais

www.techtarget.com/searchcio/definition/business-goals



O que são objetivos comerciais?

www.tinyurl.com/ycxp25za



Quais são os objetivos FAST?

www.workpath.com/en/magazine/fast-goals



Cofinanciado pela
União Europeia

Cartão de tarefa 1

Ação 2: Determine os custos da sua empresa

Passo 1: identificar entre dez a quinze dos custos mais relevantes da organização. Classificar esses custos como diretos ou indiretos, fixos ou variáveis. Estimar com precisão os custos associados à gestão do negócio permitirá identificar potenciais áreas de poupança e garantir a sustentabilidade financeira da atividade.

Passo 2: elaborar uma lista dos investimentos necessários para a organização. Investimentos em equipamentos, tecnologia ou em investigação e desenvolvimento são fundamentais para promover o crescimento e a inovação. Deve assegurar-se que estes investimentos estão alinhados com os objetivos estratégicos da organização.

Passo 3: definir os investimentos em marketing e publicidade a realizar e justificar a sua seleção, considerando a coerência com a estratégia da organização.



Para ajudar ainda mais



Como estimar os custos

www.investopedia.com/articles/pf/09/business-startup-costs.asp



Oito dicas para identificar custos

www.tinyurl.com/3pts7hpy



Orçamento para pequenas empresas

www.connectteam.com/e-business-budget



Cofinanciado pela
União Europeia

Cartão de tarefa 1

Ação 3: Adapte-se à mudança

Passo 1: enumerar três das características essenciais de uma organização para se adaptar eficazmente às mudanças do mercado.

Passo 2: identificar os métodos a utilizar para compreender e adaptar-se às necessidades dos clientes, considerando práticas de escuta ativa, análise de dados e *feedback* estruturado.

Passo 3: indicar as tecnologias digitais que seriam utilizadas na organização e justificar a sua escolha, tendo em conta a sua relevância para a inovação, a eficiência operacional e a satisfação do cliente.



Para ajudar ainda mais



Adaptando-se às mudanças do mercado

<https://tinyurl.com/45tr5hk8>



Necessidades dos clientes

<https://tinyurl.com/4shnanj5>



Comportamento do consumidor

<https://tinyurl.com/yxn9cjbD>



Cofinanciado pela
União Europeia

Ficha de trabalho 1:

Gerir e supervisionar o processo de orçamentação

Em poucas palavras

Foram abordados conteúdos relacionados com a definição de metas organizacionais, a elaboração de orçamentos, a classificação de custos, a compreensão das variáveis que influenciam os resultados financeiros e a gestão eficiente de recursos.

Esta tarefa evidenciou que as condições de mercado estão em constante evolução. O orçamento deve ser suficientemente flexível para permitir ajustes perante novas circunstâncias, como alterações na procura, aumentos de custos ou o surgimento de novas oportunidades de mercado.

O investimento em marketing e publicidade não deve ser encarado apenas como um custo, mas sim como uma aposta na construção da marca e no aumento das vendas.

Cartão de tarefa 2: Como otimizar os custos na sua empresa

Nesta tarefa, será abordada a otimização de custos numa organização, ou seja, o ajuste de despesas e recursos com o objetivo de minimizar custos, mantendo a qualidade dos produtos ou serviços. O objetivo é alcançar a máxima eficiência e valor com o menor custo possível.

Desde alterações nos processos de produção e aquisição até mudanças ao nível da gestão, diversas dimensões do negócio podem ser impactadas. Serão analisadas formas de identificar áreas suscetíveis de melhoria, de modo a otimizar custos sem comprometer a competitividade, a qualidade e o valor das soluções disponibilizadas.

Para além da redução de custos, a manutenção da qualidade dos produtos ou serviços e o posicionamento estratégico de longo prazo da organização devem ser considerados no processo de otimização.



Cartão de tarefa 2

Ação 1: Defina objetivos de otimização de custos

Passo 1: considerar o exemplo do negócio referido anteriormente. Após dois anos de atividade no mercado, a organização apresenta um desempenho positivo, com elevadas vendas e uma base sólida de clientes fiéis. No entanto, enfrenta simultaneamente um aumento dos custos operacionais e uma crescente pressão competitiva. O objetivo é otimizar os custos sem comprometer a qualidade nem a produtividade.

Passo 2: enumerar três a quatro objetivos a alcançar no processo de otimização de custos, como por exemplo: melhorar a eficiência dos processos, renegociar contratos com fornecedores, reduzir desperdícios ou racionalizar recursos humanos e materiais.

Passo 3: ter em consideração a satisfação do cliente e a qualidade dos produtos ou serviços. Ao reduzir custos, é fundamental reafetar parte das economias ao investimento em inovação, assegurando a sustentabilidade e a vantagem competitiva da organização.



Para ajudar ainda mais



Otimização de custos - melhores práticas

www.youtube.com/watch?v=CN1Xx0f2G70



Redução de custos vs. eficiência

www.youtube.com/watch?v=Q5e4ksFE9EI



Estratégias para otimização de custos

www.youtube.com/watch?v=Vwt5tLiHnGo



Cofinanciado pela
União Europeia

Cartão de tarefa 2

Ação 2: Concretizar a abordagem certa

Passo 1: analisar os contratos com fornecedores e negociar condições mais vantajosas. É também possível obter preços mais competitivos através da centralização das compras ou do aumento dos volumes adquiridos.

Passo 2: examinar a cadeia de abastecimento com o objetivo de identificar oportunidades de melhoria da eficiência, como por exemplo a redução dos tempos de transporte ou a otimização dos níveis de inventário.

Passo 3: reduzir os custos fixos, avaliando quais os encargos que podem ser ajustados, tais como renda, custos energéticos ou aluguer de armazéns. Estas medidas poderão libertar fundos adicionais para investimento em inovação.



Para ajudar ainda mais



Abordagem holística

www.tinyurl.com/2mukvzh2



Estratégias de otimização de custos

www.youtube.com/watch?v=9HXSuoQ7cP8



Otimização de custos

www.youtube.com/watch?v=XZe2l4noSgk



Cofinanciado pela
União Europeia

Cartão de tarefa 2

Ação 3: Pequenas empresas e o método dos pequenos passos

Passo 1: iniciar, no contexto de uma pequena organização, com uma meta de redução de 10% nos custos. Em estruturas de menor dimensão, a abordagem baseada em pequenos passos revela-se eficaz.

Passo 2: analisar o tempo despendido em tarefas administrativas, tanto pela gestão como pela equipa. Refletir sobre quais desses processos podem ser automatizados ou reestruturados, de forma a minimizar o impacto no orçamento e nos colaboradores.

Passo 3: elaborar um resumo de meia página que apresente os objetivos de otimização de custos, a estratégia adotada e a solução proposta para promover a sustentabilidade e o crescimento da organização.



Para ajudar ainda mais



O que é otimização de custos de TI?

www.youtube.com/watch?v=Xh9WHbnpnw4



Investimentos

www.youtube.com/watch?v=41n5u7uOnNo



Produtos rentáveis

www.youtube.com/watch?v=GapZg1ZIEmc



Cofinanciado pela
União Europeia

Ficha de trabalho 2:

Como otimizar os custos na sua empresa

Em poucas palavras

Foram abordadas estratégias para a otimização de custos e para a definição inteligente dos objetivos organizacionais.

Esta tarefa permitiu identificar diferentes abordagens e áreas onde é possível reduzir custos e canalizar os fundos excedentes para inovação e desenvolvimento organizacional.

A automatização de processos empresariais constitui um elemento essencial na otimização de custos, contribuindo para o aumento da eficiência e a sustentabilidade das operações.

Cenários para contar histórias

Cenário 1: Análise SWOT

A Ana está a planear criar uma loja *online* para comercializar capas para telemóveis e outros acessórios. Enquanto jovem mãe, pretende gerir o negócio a partir de casa.

A escolha deste tipo de produto prende-se com o facto de ser fácil de expedir, com custos de envio reduzidos, o que lhe permite armazenar os artigos no domicílio.

Dispõe de fundos limitados para iniciar a atividade, pelo que necessitará de financiamento adicional, nomeadamente através de um banco, para realizar o primeiro pedido de encomenda. Numa fase inicial, não prevê contratar colaboradores, optando por assumir sozinha todas as tarefas associadas à gestão da organização.



Cofinanciado pela
União Europeia



Cenário 1: Análise SWOT

A Ana realizou uma pesquisa de mercado e verificou que existe pouca concorrência no setor. Investigou também diversos fornecedores, comparou as respetivas ofertas e a qualidade dos produtos, e decidiu avançar com uma encomenda junto de um fabricante chinês.

Como os artigos são produzidos em grandes quantidades na China, será necessário adquirir um lote significativo e suportar os custos de envio.

Enquanto empreendedora iniciante, a Ana está a planear realizar uma análise SWOT da futura organização, com o objetivo de avaliar fatores internos e externos, bem como o potencial atual e futuro do negócio.



Cofinanciado pela
União Europeia



Cenário 1: Análise SWOT

- 1 Se se considerasse a situação da Ana, quais seriam os pontos fortes e pontos fracos da sua ideia de negócio?
- 2 Que oportunidades poderiam ser exploradas para transformar esta ideia numa organização de sucesso?
- 3 Que ameaças ou fatores externos poderiam comprometer o desenvolvimento e a sustentabilidade futura da atividade?



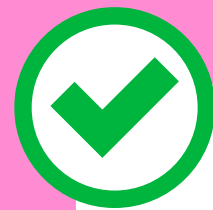
Depois de ler esta história, é-lhe agora pedido que reflita e responda às questões de reflexão apresentadas. Enquanto o faz:

- ✓ A análise SWOT é uma ferramenta útil, que permite examinar fatores internos e externos.
- ✓ Esses fatores podem afetar o seu projeto ou investimento.
- ✓ Aproveite ao máximo os seus pontos fortes e recursos para beneficiar das vantagens potenciais.
- ✓ Deve-se procurar evitar ou mitigar eventuais problemas e desafios identificados.



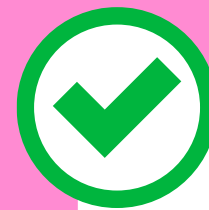
Cofinanciado pela
União Europeia

Cenário 1: Análise SWOT



TENTE

Devem ser estabelecidas metas exigentes, mas realistas, que gerem motivação, foco e dinamismo, promovendo a coesão da equipa e o alinhamento estratégico.



TENTE

É essencial concentrar-se em articular os pontos fortes com as oportunidades existentes e em utilizar os pontos fracos como base para o desenvolvimento de novas competências.



NÃO FAZER

Metas excessivamente ambiciosas ou claramente inatingíveis podem gerar frustração, stress e desmotivação. Por esse motivo, é desaconselhado definir objetivos que se reconhece como inatingíveis desde o início.



NÃO FAZER

A análise SWOT não deve ser encarada como uma atividade isolada. Trata-se de um processo contínuo, que exige revisão e atualização regulares, de forma a manter a sua relevância estratégica.

Cenário 2: Previsão de receitas

Após quatro anos de atividade bem-sucedida, o pequeno negócio de retalho gerido pela Ana foi afetado por uma crise inesperada, que provocou uma quebra significativa nas vendas. Simultaneamente, registou-se um aumento da concorrência no setor. Tornou-se evidente a necessidade de ajustar rapidamente a estratégia de vendas e de explorar novos mercados.

Recorrendo a um modelo de previsão de vendas baseado em dados em tempo real e nas condições variáveis do mercado, foi possível identificar novas oportunidades, redirecionar o foco comercial e, em última instância, assegurar a continuidade da organização.



Cofinanciado pela
União Europeia



Cenário 2: Previsão de receitas

Com o objetivo de entrar num novo mercado, a Ana identificou a necessidade de otimizar os níveis de inventário, reduzir ruturas de *stock* e minimizar os custos de manutenção associados ao armazenamento de produtos.

Para responder a estes desafios, foi realizado um investimento numa ferramenta de projeção de custos. Ao prever com precisão os encargos relacionados com o armazenamento das mercadorias, a organização conseguiu melhorar o fluxo de caixa, aumentar a satisfação dos clientes e tomar decisões informadas com base em dados relativos a compras e preços.

A ferramenta apresenta uma interface intuitiva e realiza automaticamente os cálculos necessários, poupando tempo e esforço aos profissionais responsáveis pela área financeira. Esta funcionalidade contribui significativamente para tornar o processo de previsão financeira mais eficiente.



Cofinanciado pela
União Europeia



Cenário 2: Previsão de receitas

- 1 Que novos canais de aquisição de clientes poderão ser testados?
- 2 Que atividades de vendas cruzadas e vendas adicionais poderão ser implementadas?
- 3 Que outros métodos de previsão de receitas seriam recomendáveis?



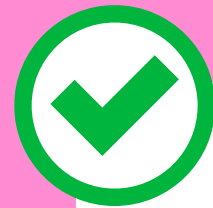
Depois de ler esta história, é-lhe agora pedido que reflita e responda às questões de reflexão apresentadas. Enquanto o faz:

- ✓ Considerar o impacto da previsão de receitas nas decisões estratégicas da organização.
- ✓ Explorar diferentes métodos de previsão de receitas.
- ✓ Selecionar um software de apoio à previsão.
- ✓ Monitorizar continuamente as previsões estabelecidas.



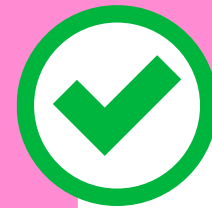
Cofinanciado pela
União Europeia

Cenário 2: Previsão de receitas



TENTE

Utilizar dados históricos é essencial para a tomada de decisões informadas sobre estratégias de retenção de clientes. Esta abordagem contribui para a manutenção e/ou expansão da atividade, garantindo a sustentabilidade do negócio.



TENTE

Incluir os principais *stakeholders* no processo de previsão é essencial. Trata-se de um esforço colaborativo e envolver diferentes departamentos permite garantir que todos os fatores relevantes são devidamente considerados.



NÃO FAZER

Evitar depender de uma única previsão, uma vez que isso poderá desconsiderar incertezas que possam afetar a organização. A diversificação de cenários permite uma análise mais robusta e realista.



NÃO FAZER

Não desvalorizar o *feedback* recebido, pois poderá representar oportunidades valiosas de melhoria contínua e reforço da eficácia organizacional.

Conselhos práticos

Dica prática 1: **Como posso elaborar um plano de negócios completo?**

Sem uma estratégia de marketing e uma análise económica rigorosa, nenhum plano de negócios estará completo. A análise SWOT é um dos elementos fundamentais para identificar os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças associadas à atividade proposta.

Este tipo de análise constitui uma ferramenta essencial em qualquer plano de negócios, uma vez que permite avaliar de forma realista as vantagens e limitações da organização, facilitando a tomada de decisões estratégicas.

Para além da análise SWOT, é igualmente recomendável recorrer a outros modelos, como a análise das Cinco Forças de Porter, que avalia o grau de atratividade e competitividade do setor onde a organização pretende operar.



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em maior profundidade:

Passo a passo para elaborar um plano de negócios com vista à criação de uma nova organização. A elaboração de um plano de negócios permite aumentar a clareza em relação aos objetivos organizacionais, definir um roteiro de marketing, identificar os requisitos de financiamento e reforçar a estrutura operacional da futura atividade.



Guia para o plano de negócios

www.youtube.com/watch?v=n6ecdYd8T6o



Cofinanciado pela
União Europeia

Dica prática 2: Por que devo criar uma missão para a minha empresa?

A definição da missão e da motivação organizacional é um elemento central na construção de uma proposta de valor clara e alinhada com os objetivos estratégicos. Para além dessa função, a missão assume outros papéis fundamentais. A missão representa o propósito essencial que inspira a criação de uma organização e orienta a sua atuação, mesmo em períodos de instabilidade. Trata-se do “porquê” que leva alguém a empreender, a abandonar a segurança de um emprego tradicional, e que influencia a decisão de clientes escolherem os produtos ou serviços de uma marca. É também o que faz com que os clientes sintam orgulho em associar-se a uma determinada organização e nos produtos por ela desenvolvidos.

A comunicação clara dos valores corporativos permite manter a direção estratégica, mesmo perante mudanças significativas no contexto externo. Uma missão corporativa bem definida contribui para a coerência, a identidade e a resiliência do negócio.



Cofinanciado pela
União Europeia



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em maior profundidade:

Uma declaração de missão é uma descrição concisa da função central da organização, que explica a natureza do seu trabalho e o impacto das suas atividades no quotidiano.

A declaração de visão apresenta os objetivos estratégicos de longo prazo, refletindo a direção futura que a organização pretende seguir. Os valores corporativos correspondem a um conjunto de crenças e princípios orientadores, que definem a forma como a equipa conduz as suas operações e se relaciona com os colaboradores e demais *stakeholders*.



Missão, Visão e Valores

www.youtube.com/watch?v=Z4_YNeVsZhw

Dica prática 3: Por que é tão importante para mim definir objetivos financeiros?

O desenvolvimento de uma organização é fortemente influenciado pela definição clara de objetivos financeiros. Estabelecer estes objetivos por escrito permite focar a atenção e organizar as atividades necessárias para a sua concretização.

A existência de um objetivo financeiro específico facilita o acompanhamento do progresso, permitindo avaliar o que já foi alcançado e quão próximo se está da meta definida.

Adicionalmente, a definição de objetivos financeiros pode funcionar como um fator motivacional para os colaboradores, sobretudo quando o alcance de metas coletivas está alinhado com os objetivos individuais de cada membro da equipa.



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em maior profundidade:

Os objetivos financeiros ajudam as empresas a planear o crescimento, acompanhar o progresso e melhorar o sucesso da organização.



Metas financeiras

www.youtube.com/watch?v=pT5_FJotdAI



Cofinanciado pela
União Europeia

Dica prática 4:

Como posso usar o *cross-selling* e o *up-selling* para aumentar as receitas?

O *up-selling* é uma estratégia comercial que consiste em promover uma versão melhorada e mais dispendiosa de um produto que o cliente já adquiriu ou tenciona adquirir. A melhoria pode traduzir-se na oferta de outro modelo ou na versão atual com funcionalidades adicionais.

A venda cruzada (*cross-selling*) consiste em oferecer produtos relacionados, geralmente diferentes, mas complementares ao produto que o cliente já possui ou pretende adquirir.

Estas estratégias não devem ser encaradas como formas de publicidade agressiva, mas sim como sugestões relevantes, com base no conhecimento do perfil e das preferências dos clientes.



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em mais profundidade:

Este vídeo explora o conceito de *up-selling* e venda cruzada, com o objetivo de apoiar colaboradores independentes, colaboradores por conta de outrem ou empreendedores na maximização das vendas e das receitas.



Vendas adicionais e vendas cruzadas

www.youtube.com/watch?v=ICcf0NDhSNQ



Cofinanciado pela
União Europeia

Dica prática 5: Como posso otimizar os custos?

Para otimizar os custos sem comprometer o desenvolvimento organizacional, é fundamental começar por compreender a situação financeira atual da organização. Este diagnóstico deve considerar fatores como: a estrutura de custos; o estado do inventário, em termos de volume e valor; a análise dos principais fornecedores, nomeadamente no que diz respeito a tarifas e condições contratuais; a identificação de áreas de desperdício, como a gestão ineficiente do tempo de trabalho. Deve ser dada especial atenção aos graus de margem, pois estes demonstram o impacto que os diferentes tipos de custos têm na rentabilidade dos projetos.

A margem de primeiro grau corresponde ao montante diretamente ganho ou perdido com um projeto específico. A margem de segundo grau inclui os ganhos e gastos associados aos projetos, bem como os custos relacionados com tempo não utilizado ou não faturado dentro da organização. A margem de terceiro grau contempla todas as despesas operacionais, incluindo os custos fixos e variáveis necessários para assegurar o funcionamento global da organização.



Cofinanciado pela
União Europeia



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em mais profundidade:

Análises financeiras bem estruturadas devem conduzir à redução de custos e à melhoria da eficiência operacional. Tirar o melhor partido dos recursos financeiros disponíveis implica a existência de um plano estratégico, que privilegie a combinação ideal entre qualidade dos serviços e controlo de custos, assegurando a sustentabilidade da organização.



13 maneiras de reduzir despesas

www.youtube.com/watch?v=5Z_mot8HtQw



Dica prática 6: Posso utilizar a IA no planeamento financeiro?

A inteligência artificial (IA) apoia as organizações na análise de dados e na tomada de decisões estratégicas, graças à sua capacidade de processar grandes volumes de informação em curtos períodos de tempo.

A análise de dados permite às organizações compreender melhor as necessidades dos clientes, otimizar produtos e serviços e identificar novas oportunidades de mercado.

Os algoritmos de IA podem ser aplicados à realização de análises financeiras avançadas, apoiando a compreensão do desempenho económico e a identificação de padrões e tendências. Ao aprender com grandes volumes de dados históricos, a IA consegue prever resultados financeiros futuros, contribuindo para decisões mais informadas e eficazes.



Para saber

Considere o seguinte recurso, onde este tópico é explorado em mais profundidade:

O planeamento com recurso à inteligência artificial (IA) consiste na definição de uma sequência de ações orientadas para a concretização de objetivos específicos. Por sua vez, a previsão com IA baseia-se na análise de dados históricos para antecipar resultados futuros. Quando aplicadas em sinergia, estas abordagens promovem uma maior eficiência operacional, permitem respostas ágeis perante contextos de incerteza e favorecem uma tomada de decisão proativa e suportada por dados concretos.



IA no planeamento financeiro

www.leewayhertz.com/ai-in-financial-planning/#What-is-AI-in-financial-planning



Cofinanciado pela
União Europeia

Recursos

Outros recursos *online* para o ajudar a aprofundar os seus conhecimentos sobre orçamentação e planeamento financeiro.

Recursos úteis

- 1** **Gestão financeira na sustentabilidade empresarial**
www.rb.gy/8ifb3f
- 2** **Planeamento financeiro e negócios sustentáveis**
www.rb.gy/hdddl2
- 3** **Sete componentes essenciais do planeamento financeiro**
www.rb.gy/49q1xe
- 4** **Planeamento financeiro**
www.rb.gy/b3pvav
- 5** **Software FP&P, baseado na nuvem**
www.rb.gy/2iox78
- 6** **Ferramentas digitais para orçamento**
www.spendesk.com/blog/business-budgeting-tools



Recursos úteis

- 1 Flexibilidade financeira**
www.universalfunding.com/financial-flexibility
- 2 Ajustar o plano financeiro**
www.linkedin.com/advice/3/your-clients-financial-situation-suddenly-changes-cl9cf
- 3 Dilemas do processo de orçamentação**
www.researchgate.net/publication/354620808_Dilemmas_of_the_budgeting_process
- 4 Planeamento financeiro e orçamentos**
www.youtube.com/watch?v=P5W3IkAwYko
- 5 Criação de equipas eficazes**
www.surl.li/lmmihy
- 6 Conceitos de orçamentação**
www.youtube.com/watch?v=57kzsve3h0U



Muito bem! O que se segue na sua viagem?

Vá em frente e selecione um novo módulo!

Módulo 2

Demonstrações financeiras

Módulo 3

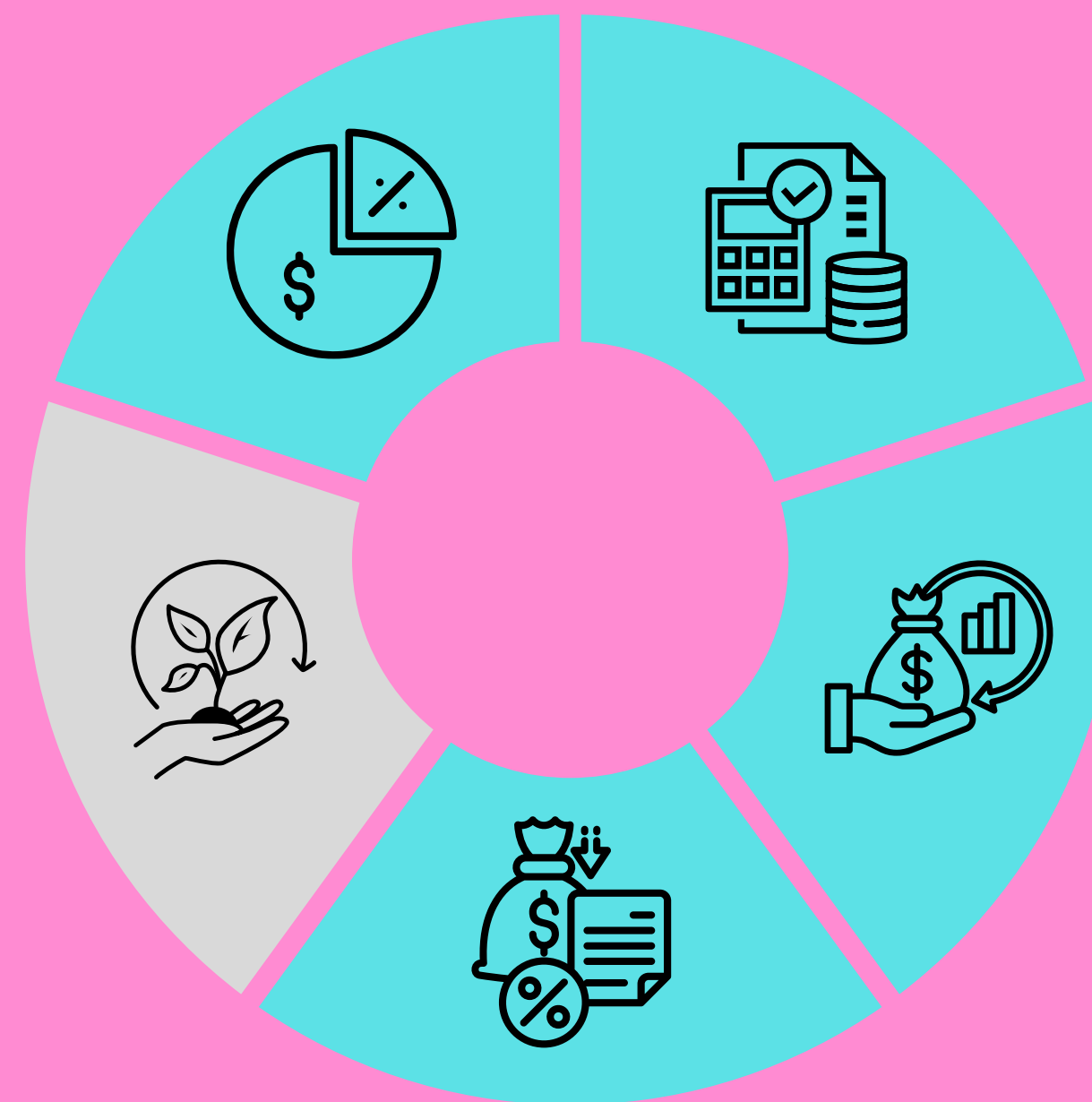
Noções de investimento

Módulo 4

Gestão da dívida e do risco

Módulo 5

Finanças sustentáveis para decisões estratégicas



A parceria

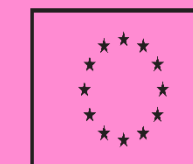
Conheça os parceiros



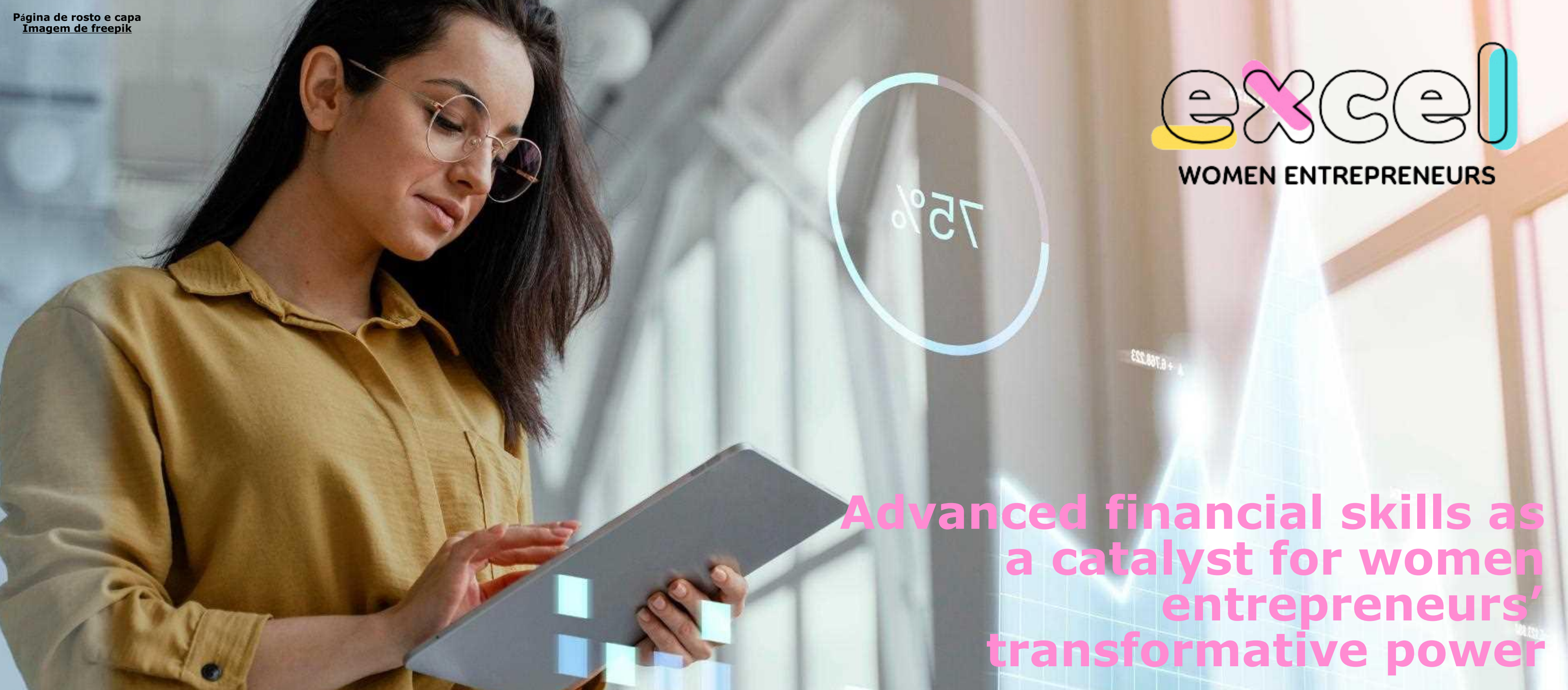
[projeto excel-erasmus](#)



excel-erasmus.eu



Cofinanciado pela
União Europeia



Advanced financial skills as a catalyst for women entrepreneurs' transformative power



**Cofinanciado pela
União Europeia**

Cofinanciado pela União Europeia (UE). Os pontos de vista e opiniões expressos são da exclusiva responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os pontos de vista e opiniões da UE ou da Fundação para o Desenvolvimento do Sistema Educativo (FRSE). Nem a UE nem a FRSE são responsáveis pelos mesmos. **Projeto número 2024-1-PL01-KA220-VET-000244604**



Este trabalho está licenciado ao abrigo da licença Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International. Para ver uma cópia desta licença, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>