



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

**Plano de Negócios para a Comercialização de
Produtos Agropecuários**

Mestrando | Anylton Viegas d'Abreu Neto Fernandes

Orientação | Prof. Doutor José Eduardo Boto Correia

Mestrado em Gestão

Área de Especialização | Finanças

Trabalho de Projeto

Évora, 2019



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

**Plano de Negócios para a Comercialização de
Produtos Agropecuários**

Mestrando | Anylton Viegas d'Abreu Neto Fernandes

Orientação | Prof. Doutor José Eduardo Boto Correia

Mestrado em Gestão

Área de Especialização | Finanças

Trabalho de Projeto

Évora, 2019

Constituição do Júri:

Presidente: Prof^a Doutora Marta da Conceição Soares da Silva Cruz Silvério (U.E.)

Arguente: Prof. Doutor Luís Alberto Godinho Coelho (U.E.)

Orientador: Prof. Doutor José Eduardo Boto Correia (U.E.)

Dedicatória

Dedico este trabalho à minha família e em especial à minha Esposa, aos meus Filhos e aos meus Pais, pela força, coragem e carinho.

Quanto mais você sabe, mais você percebe que nada sabe! (Sócrates)

Plano de Negócios para a Comercialização de Produtos Agropecuários

Resumo

Este projeto consiste na realização de um plano de Negócios para criação de uma empresa no ramo de comercialização dos produtos agro-pecuários, a qual demonstrar-se-a de BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.

Esta empresa será concebida com alguns objetivos específicos como: identificar as principais componentes dos custos financeiros e económicos diretos no desenvolvimento/implementação de um plano de negócios para a comercialização de produtos agropecuários; avaliar a viabilidade económico-financeira da implementação deste negócio face ao mercado local; reforçar a reflexão sobre as atividades geradoras de rendimentos sustentáveis e resilientes; incentivar os empresários/empreendedores a apostarem na inovação, utilizando novas tecnologias no processo de comercialização dos produtos.

Em suma, a empresa irá desenvolver um projeto na área de comércio, com o intuito de abastecer o mercado São-tomense com produtos agropecuários produzidos e transformados localmente, criando assim postos de trabalho e contribuir para o aumento de emprego, e consequentemente combater a pobreza.

Baseando nos mapas financeiro, o projeto demonstra ter grande probabilidade de sucesso, tendo como o período de recuperar investimento (PRI) de 4 anos e 2 meses, o Valor Actual Líquido (VAL) positivo no valor de 84.875€, a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) de 21,8% e o Índice de Rendibilidade do Projecto (IRP) no valor de 1,49, o que confirma que o referido projecto tem viabilidade económico-financeira.

Palavras-chave: Agropecuária, Desenvolvimento Económico, Plano de Negócio, Métodos de avaliação de investimentos.

Business Plan for Commercialization of Agro-livestock Products

Abstract

This project consists in the realization of a Business plan for the creation of a company in the commercialization of agricultural products, which will be demonstrated by BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.

This company will be conceived with some specific objectives as: to identify the main components of the direct financial and economic costs in the development / implementation of a business plan for commercialization of agro-livestock products; evaluate the economic and financial feasibility of implementing this business vis-à-vis the local market, ie the main competitors; Strengthen reflection on sustainable and resilient income generating activities; Encourage entrepreneurs to bet on innovation, using new technologies in the product marketing process.

In short, the company will develop a project in the area of commerce, with the aim of supplying the São Toméan market with locally produced and processed agricultural products, thus creating jobs and contributing to the increase of employment, and consequently combating poverty .

Based on the financial statements, the project shows a high likelihood of success, with a period of 4 years and 2 months to recover the investment (PAYBACK), the Net Present Value (NPV) in the amount of € 84,875, the Internal Rate of Return (IRR) of 21.8% and the Project Performance Ratio (IRP) of 1.49, confirming that the project has economic and financial viability.

Keyword: Agro-livestock, Economic Development, Business Plan, Investment Valuation Methods.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, agradeço a Deus Todo-Poderoso pela minha existência e por Ele estar presente em todos os momentos da minha vida, dando-me inteligência, força e coragem para enfrentar todas as vicissitudes do dia-a-dia.

Em segundo lugar, agradeço aos meus pais Manuel Duarte Neto Fernandes e Julieta Vilhete Viegas d'Abreu Fernandes, por me terem gerado e educado com muito amor e carinho, mostrando-me o verdadeiro caminho a seguir.

Em terceiro lugar agradeço à minha querida esposa Elizângela do Espírito Sousa Barros Neto Fernandes e os meus amados filhos Eliany Tereza Barros Neto Fernandes e Elton Naylton Barros Neto Fernandes, por muito me apoiarem nesta fase dos meus estudos para graduação à Mestre e terem colaborado directamente na construção do homem que hoje sou.

Aos meus irmãos Odila Fernandes, Ornides Fernandes e Kendra Fernandes, o meu muito obrigado.

Ao meu sogro Manuel de Araújo de Sousa Barros e a minha sogra Maria do Espírito, os meus sinceros agradecimentos.

É de realçar, a pessoa do meu orientador senhor Professor Doutor José Eduardo Correia, que muito contribuiu na estrutura deste espinhoso e gratificante trabalho. A ele meu muitíssimo obrigado.

Aproveito o ensejo, para agradecer a todos aqueles que foram meus docentes, desde jardim de infância até a faculdade porque muito fizeram por mim no complemento da minha educação e formação.

Os meus agradecimentos são extensivos à Universidade de Évora, em especial Professora Doutora Marta Silvério, ao Instituto Nacional de Estatística, pela disponibilidade e prontidão em colaborarem para o bom êxito do meu trabalho.

Os meus agradecimentos são também extensivos aos meus amigos e colegas como: Hélder Gonçalo, D'Jawolmar Viana, Loureço Almeida, Airton Ramos, Elsa Viana, Cláudio Vicente, Boumedienn Carvalho, Élson do Espírito Santo, Gilson Pontes, Naylza Pinto, kátia Sofia, Carla Dias, Ezequiel Fernandes, dentre outros o qual não citei o nome.

Um bem-haja a todos.

ÍNDICE

Índice de Anexos	8
Índice de Figuras	9
Índice de Quadros	10
1. INTRODUÇÃO	11
1.1. Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha	11
1.2. Formulação do Problema e dos Objectivos	13
1.3. Metodologia	14
1.4. Estrutura do Trabalho	14
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO	16
2.1 Introdução	16
2.2 Empreendedorismo e Inovação	16
2.2.1 Conceitos	16
2.2.2 Diferenças entre empreendedor e empresário	19
2.3 Plano de Negócios	21
2.4 Viabilidade Económica e Financeira	26
3. METODOLOGIA DE ELABORAÇÃO DO TRABALHO DE PROJECTO	28
3.1 Introdução	28

3.2 Critérios de Avaliação do Projeto de Investimento	28
4. PLANO DE NEGÓCIOS PARA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS	34
4.1 Sumário executivo.....	34
4.2 Identificação dos promotores.....	35
4.3 Identificação da empresa.....	36
4.4 Análise da Envolvente	39
4.4.1 Análise Interna	39
4.4.2 Análise Externa.....	44
4.5 Mercado.....	50
4.6 Análise Económico-financeira.....	52
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
5.1 Conclusões	62
5.2 – Limitações e Dificuldades do Trabalho de Projecto	63
5.3 Futuros desenvolvimentos do projecto.....	63
BIBLIOGRAFIA.....	64
ANEXOS	i

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo nº 1: Infraestruturas.....	i
Anexo nº 2: Equipamentos de Transporte.....	v
Anexo nº 3: Equipamentos e Utensílios para Talho.....	vii
Anexo nº 4: Equipamentos Administrativo.....	x
Anexo nº 5: Outros Equipamentos	xvi
Anexo nº 6: Outros Produtos e Fornecimentos de Serviços Externos.....	xvii

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura nº 1: O empreendedorismo e o processo de criação de empresas	17
Figura nº 2: A roda da Inovação	18
Figura nº 3: O processo empreendedor	22
Figura nº 4: Organograma da Empresa	41
Figura nº 5: MATRIZ SWOT	49

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro nº 1: Quadro de análise comparativa entre VAL, TIR e IRP	33
Quadro nº 2: Remunerações dos Colaboradores	40
Quadro nº 3: Mapa de Investimento	52
Quadro nº 4: Mapa Resumo de Investimento em Capital Fixo e Investimento em Capital Circulante	52
Quadro nº 5: Mapa de Pressupostos	53
Quadro nº 6: Mapa de Constituição de Sociedade	53
Quadro nº 7: Consumos de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo.....	54
Quadro nº 8: Mapa Resumo de Consumos de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo	54
.....	
Quadro nº 9: Mapa de Compras de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo	54
Quadro nº 10: Mapa Resumo de Depreciações.....	55
Quadro nº 11: Mapa de Fornecimento de Serviços Externos.....	55
Quadro nº 12: Mapa Resumo da Previsão de Vendas	56
Quadro nº 13: Mapa de Provisões	56
Quadro nº 14: Vencimento Anual Bruto.....	56
Quadro nº 15: Mapa de Pessoal - Custos.....	57
Quadro nº 16: Encargos Financeiros.....	57
Quadro nº 17: Mapa de Demonstração de Resultados	58
Quadro nº 18: Cash Flow	58
Quadro nº 19: Balanço	59

1. INTRODUÇÃO

S. Tomé e Príncipe (STP) é um País insular, situado no Golfo da Guiné a 10 graus da linha do Equador e 300 km da Costa Africana, tem 1001 km quadrados. A sua população estimada para o ano 2019 é cerca de 205.965 habitantes sendo a maioria jovem, com 49,53% do sexo masculino e 50,47% do sexo feminino, segundo os dados do (Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe (INE), 2012). Tem sete Distritos tais como: Lembá, Lobata, Água Grande, Cantagalo, Mé-Zochi, Caué e Pagué, este último com estatuto de Região Autónoma de Príncipe.

A base da economia é a agricultura com destaque para a cultura de Cacau. A pesca, o turismo e pecuária são também uma fonte geradora de riqueza.

Atualmente, com a perspectiva de exploração do Petróleo, não obstante estar na sua fase inicial, pode ser que num futuro muito próximo este precioso produto possa vir a contribuir fortemente para a economia do estado São-tomense.

Tendo em conta que existe um conjunto de projectos como: a construção do Porto de Águas Profundas, o alargamento do Aeroporto Internacional e uma maior aposta no Turismo o que proporcionará uma certa dinâmica em quase todas as áreas de actividade económica, sobretudo, a agricultura. Para além disso é preciso ter em conta a necessidade de se praticar uma agricultura e pecuária mais virada para o desenvolvimento sustentável. Por todas estas razões surge a oportunidade de se desenvolver um projecto de investimento inovador e com o objectivo de abastecer o mercado São-tomense com produtos agro-pecuários produzidos e transformados localmente, contribuindo assim para o desenvolvimento económico do País.

1.1. Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha

Tavares (2005) citado por (Almeida, 2012), determinou que em S. Tomé e Príncipe as disponibilidades em produtos alimentares nas suas principais componentes são de produção agrícola, pecuária e pesca, bem como as importações comerciais e ajudas alimentares.

Para Bom Jesus (2010), o sector da pecuária (embora a sua contribuição para Produto Interno Bruto (PIB) seja inexpressível), tem jogado um papel importante no plano económico, bem como na satisfação das necessidades alimentares da população em especial na componente proteica e no aprovisionamento do mercado nacional com carne e ovos, para além de se constituir como fonte de emprego e de rendimentos de famílias rurais.

Segundo a FAO (2018), uma das características do sistema agro-alimentar em S. Tomé e Príncipe são agricultura e a pecuária:

- ✓ Agricultura da República Democrática de S. Tomé e Príncipe tem sido dominada por culturas de rendimento (cana de açúcar, café e cacau). A reforma agrária iniciada desde a independência do país em 1975 levou a uma nova estruturação agrícola para a diversificação de culturas e a disponibilidade de produtos alimentares. O país tem colocado ênfase na produção de alimentos (particularmente mandioca, milho e banana).
- ✓ O sub-setor pecuário contribui para 14% da produção agrícola e 3% de PIB. Das cerca 20.000 famílias agricultoras, estimadas em 2002, 50% também produzem gado. Sendo a grande maioria criadores de quintal, dos quais metade são mulheres.

Segundo (Santana, 2003) citado por (Durão, 2013), refere que muitos negócios de sucesso são lançados apenas pela sensibilidade do empreendedor, sem suporte de qualquer Plano de Negócios formal, mas é de salientar que uma das grandes causas do fracasso de diversos negócios tem sido o facto de não ter planeado adequadamente o seu lançamento. Acrescenta ainda o mesmo autor que o plano de negócios, por si só não garante o sucesso de um projecto, todavia é um instrumento imprescindível para o empreendedor na tomada de decisão.

Para (Zago, Weise, & Hornburg, 2009) a análise de viabilidade económica e financeira integra o rol de actividades desenvolvidas pela engenharia económica, que permite identificar os benefícios esperados num determinado projecto de investimento. Permite avaliar os investimentos e custos associados ao mesmo, a fim de verificar a sua viabilidade de implementação.

De Francisco (1988) citado por Zago, Weise, & Hornburg (2009), refere que um estudo de análise de investimentos compreende-se: um investimento a ser realizado; enumeração de alternativas viáveis; análise de cada alternativa; comparação das alternativas; e escolha da melhor alternativa. Dentre os vários métodos utilizados para análise de viabilidade de projetos, serão utilizados no presente estudo o Método do Valor Actual Líquido (VAL) e o da Taxa Interna de Rendibilidade (TIR).

Baseado no conceito de que a análise de viabilidade económica e financeira é um estudo que visa medir ou analisar um determinado projecto de investimento se é viável ou não, este projecto não poderia fugir a regra.

Várias razões motivaram-me na escolha deste plano de negócios. Primeiramente, é um projecto que oferece certos desafios, no que concerne a atracção do financiamento e um grande investimento técnico e tecnológico, podendo eu colocar os meus conhecimentos em prática.

O referido projecto desperta em mim as seguintes questões: Qual impacto económico e financeiro para as famílias envolvidas neste projecto? Como os consumidores classificarão este novo projecto no mercado? Até que ponto os produtos serão aceites pelos os consumidores?

A terceira motivação, é que estou convencido de que com a implementação deste plano de negócios irei contribuir muito positivamente para o desenvolvimento da área agro-pecuária de S. Tomé e Príncipe, inovando a maneira de produzir e transformar os produtos.

1.2. Formulação do Problema e dos Objectivos

Este projecto tem como questões de partida:

- 1) Quais os impactos da implementação de um projeto de comercialização dos produtos agropecuários na economia de STP?
- 2) Quais os factores determinantes para a decisão de investir num projecto de comercialização dos produtos agropecuários em STP?

O objectivo deste trabalho de projecto consiste na elaboração de um plano de negócios, é desenvolver um projecto de comercialização de produtos agropecuários, com o intuito de abastecer o mercado Santomense com produtos produzidos e transformados localmente, criando assim postos de emprego e contribuir para o aumento de emprego, e consequentemente combater a pobreza.

De forma a concretizar este objectivo foram estabelecidos os seguintes objectivos específicos:

- a) Forçar uma reflexão sobre as actividades geradoras de rendimentos sustentáveis e resilientes;
- b) Identificar as principais componentes dos custos financeiros e económicos directos no desenvolvimento/implementação de um plano de negócios na área da comercialização de produtos agropecuários;
- c) Avaliar a viabilidade económico-financeira da implementação deste negócio.

1.3. Metodologia

Para realização deste Trabalho de Projecto foi desenvolvida uma pesquisa através de artigos, livros, relatórios e outros documentos em formato papel e em formato digital.

Na fase inicial, para a elaboração do enquadramento teórico foi realizada uma pesquisa bibliográfica que abordou os seguintes temas: empreendedorismo, inovação e plano de negócios.

Para elaboração do plano de negócios foi desenvolvida uma pesquisa exaustiva através da consulta de estudos, relatórios, artigos, fornecedores entre outros.

Para a análise da avaliação económico-financeira optou-se pela utilização de uma avaliação tradicional, recorrendo aos métodos mais utilizados, tais como o VAL, a TIR e o *payback*.

1.4. Estrutura do Trabalho

Este trabalho está organizado em 5 partes que se passam a explicitar:

- ✓ Introdução: neste capítulo como o nome já diz, é feita uma breve introdução, seguidamente da exposição do enquadramento do tema e justificações da escolha, a formulação do problema e dos objectivos, a metodologia e a estrutura do trabalho.
- ✓ Enquadramento Teórico: no segundo capítulo são abordados os temas Empreendedorismo e Inovação (foi apresentado o seu conceito e a diferença entre o empreendedor e o empresário), Plano de Negócios e Viabilidade Económica e Financeira;
- ✓ Metodologia de Elaboração do Projecto: neste terceiro capítulo, é abordada a metodologia para a elaboração de projectos de investimentos, demonstrando a relevância das técnicas utilizadas durante a fase da elaboração e avaliação deste projecto.
- ✓ Plano de Negócios para Comercialização de Produtos Agropecuários: neste capítulo, é exposta toda a ideia do plano do negócio em causa, é apresentada a identificação dos promotores e da empresa, passando pelo desenvolvido da análise da envolvente (interna e externa) e análise de viabilidade e avaliação do risco, através dos métodos utilizados no presente projecto de investimento.

- ✓ Considerações Finais: por fim é feita uma conclusão, espelhando algumas limitações e dificuldades encontradas aquando da elaboração deste trabalho de projecto e apresentação de futuros desenvolvimentos do projecto.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Introdução

Neste ponto do trabalho são apresentados os temas teóricos de apoio à realização do projecto, onde são abordados temas como o Empreendedorismo onde é exposto a sua origem, algumas definições do empreendedorismo; a relação entre empreendedorismo e Inovação, onde é apresentada a sua relevância na economia, bem como o papel do empreendedor na economia, o perfil de um empreendedor e as suas características e por fim a diferença entre o empreendedor e o empresário; e por fim, o tema Plano de Negócios, onde é dado a conhecer o significado de um plano de negócios e a sua importância.

Duarte e Esperança (2014) referem que o conceito de empreendedorismo remonta a alguns séculos atrás, tendo-se tornado mais popular nos últimos anos. De facto, e de acordo com Sarkar (2014, p. 26) “a partir de determinado momento, foi como se se tivesse encontrado a chave para abrir uma porta que permite alterar definitivamente o rumo de uma economia”.

Segundo Sarkar (2014, p. 26) o termo empreendedorismo tem a sua origem na palavra francesa *entre* e *prendre*, “que significa qualquer coisa como «estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor. Muitas vezes é dada à palavra «empreendedorismo» uma conotação diferente, devido à diversidade de significados com que tem sido utilizada desde há séculos”.

Segundo Sarkar (2014) Richard Canillon terá sido o primeiro a dar ao conceito empreendedorismo um significado muito próximo do atual.

2.2 Empreendedorismo e Inovação

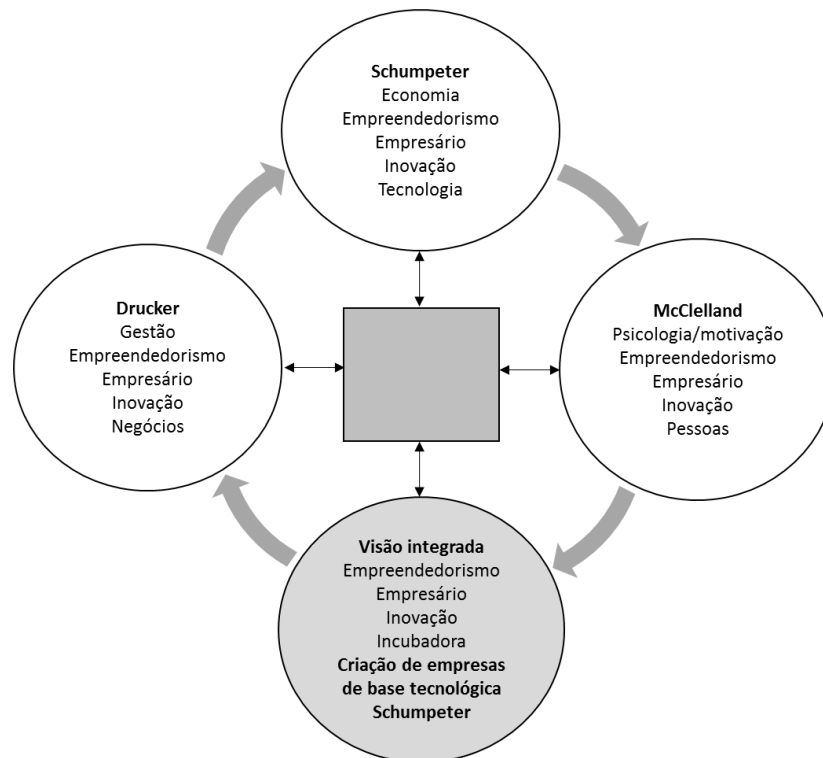
2.2.1 Conceitos

Para Chiavenato (2012) “o empreendedorismo reflete a prática de criar novos negócios ou revitalizar negócios já existentes”. O mesmo autor acrescenta, “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projecto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”.

Segundo Komarkova *et al.* (2015) empreendedorismo é quando um indivíduo aproveita oportunidades e idéias e as consegue transformar em valor para os outros, podendo o valor criado ser financeiro, cultural ou social. Ou seja, pode considerar-se um empreendedor sem

que este crie uma nova empresa (Duarte & Esperança, 2014). Seja qual for a modalidade do empreendedorismo (criar empresa, inovar, aproveitar oportunidades ou fazer qualquer coisa diferente ou de maneira diferente) o objectivo alcançar uma vantagem competitiva, utilizando para tal os recursos disponíveis é. A actividade do empreendedor desenvolve-se num ambiente de incerteza, tal como se observa na Figura 1.

Figura nº 1: O empreendedorismo e o processo de criação de empresas



Fonte: Leite (1999) citado por Duarte e Esperança (2014, p. 31)

Segundo Duarte e Esperança (2014) o conceito de empreendedorismo Schumpeter continua válido nos dias de hoje, uma vez que este refere que o empreendedor é aquele que aplica uma inovação no contexto dos negócios, ou seja, aquele que recorrer a uma das seguintes formas:

- ✓ Introdução de um novo produto;
- ✓ Introdução de um novo método de produção;
- ✓ Abertura de um novo mercado;
- ✓ Aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais;
- ✓ A criação de uma nova empresa.

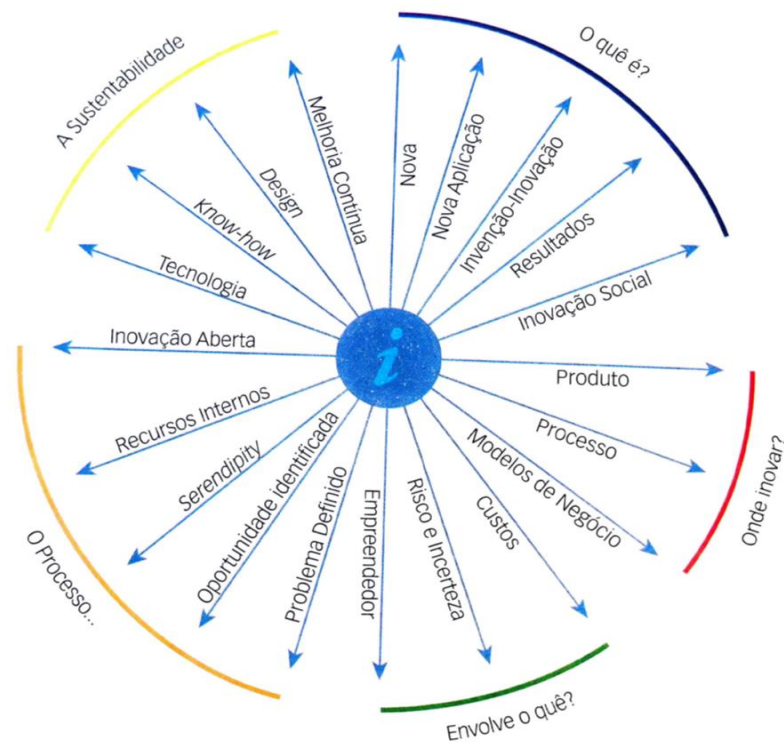
Tal como o conceito de empreendedorismo também o de inovação se mantém atual.

Segundo Peter Drucker (1986, p. 25) o empreendedor deve armar-se com uma ferramenta da inovação, ao afirmar que a:

“Inovação é a ferramenta específica dos empreendedores, os meios pelos quais exploram as alterações como uma oportunidade para um negócio ou um serviço diferente. Os empreendedores necessitam de procurar fontes de inovação, as alterações e os seus sintomas que indicam oportunidades para o sucesso da inovação. E necessitam de saber e aplicar os princípios da inovação de sucesso”.

Sarkar (2014) refere que através da roda da inovação (figura 2) se consegue ter uma visão global acerca das diversas vertentes da inovação. Quando se olha para esta roda deve-se pensar em quatro perspetivas: compreender o que é a inovação, perceber os tipos de inovação, perceber o processo de inovação e a sustentabilidade da inovação.

Figura nº 2: A roda da Inovação



Fonte: Sarkar (2014)

Em suma, exista espírito inovador ou não, a inovação é a chave do sucesso, isto é, não existe negócio bem sucedido sem a inovação. Neste sentido, todos os empreendedores são chamados a inovar quer no seu negócio, empresa, produtos e/ou serviços.

Segundo o relatório da Comissão Europeia (Komarkova, Gagliardi, Conrads, & Collado, 2015) o empreendedorismo é essencial para a recuperação económica, o crescimento, a criação de emprego, a inclusão, a redução da pobreza, a inovação e a competitividade.

2.2.2 Diferenças entre empreendedor e empresário

Diversos autores definiram o que é um empreendedor (Sarkar, 2014, p. 27):

- ✓ Cantillon - “descreve o empreendedor como uma pessoa que paga um determinado preço por um produto para o vender a um preço incerto, tomando decisões sobre como obter e usar recursos assumindo o risco empresarial”;
- ✓ Adam Smith – “pessoas que reagem às alterações das economias, funcionando como agentes económicos que transformam a procura em oferta”;
- ✓ John Stuart Mill – “uma pessoa que corre riscos e toma decisões, que gere recursos limitados para o lançamento de novos negócios”;
- ✓ Carl Menger - é a pessoa que “transforma recursos em produtos e serviços úteis, criando oportunidades para fomentar o crescimento industrial”.
- ✓ Jean Baptiste Say – “é o agente que transfere recursos económicos de um sector onde a produtividade é mais baixa para outro sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento”.

Segundo Dornelas (2008) aquele que faz acontecer é empreendedor, antecipa os factos e tem uma visão futura da organização. Já na opinião de Fillion (1999) um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. Desta forma o autor citado refere a existência de três categorias de visão:

- ✓ **Visão emergente** (idéias de produtos ou de serviços que gostaríamos de colocar no mercado);
- ✓ **Visão central** (resultado de uma ou mais visões emergentes), que divide-se em duas:
 - **Visão externa** (o lugar se quer que os seus produtos ou serviços ocupe no mercado)
 - **Visão interna** (tipo de organização necessária para alcançar o objectivo)

- ✓ **Visão complementar** (atividades de gestão definidas para sustentar a realização da visão central).

Degen (2005) citado por Silva (2000) refere que o empreendedor de sucesso é aquele que não se cansa de observar negócios, na constante procura por novas oportunidades, analisa cada detalhe, seja no caminho de casa, nas compras, lendo jornais ou de férias com a família. Estando sempre atento e curioso. O autor também aponta que é pela predisposição que o futuro empreendedor aprende a observar e avaliar o negócio. Mas é através da criatividade que ele começa a associar as observações dos mais diversos tipos e formas de empreendimentos (Silva, 2000).

O termo **empresário**¹ refere-se à pessoa proprietária de uma empresa, comércio ou indústria, responsável por dirigir e administrar com a finalidade primordial de obter benefícios económicos, ou seja, obter lucro. Assim sendo, requer uma dose de empreendedorismo. Muitas vezes considera-se o termo empreendedor como sinónimo de empresário. A concepção do termo empreendedor é mais ampla que a do empresário. A ideia do empresário tem relação com a posse do capital, mas o empreendedor não é necessário ter esta relação.

A interseção entre as figuras do empreendedor e do empresário acontece em pelo menos em duas circunstâncias (Spínola & Oliveira, 2013):

- ✓ Na primeira, quando o que descobre a oportunidade é a mesma pessoa responsável pela sua implementação e gestão, neste caso tem-se a figura do empreendedor-empresário;
- ✓ Na segunda, quando um empresário, enquanto líder de uma organização, desenvolve os seus negócios de forma corajosa e inovadora, neste caso tem-se a figura do empresário-empendedor.

O empreendedor sem o empresário não terá a oportunidade de concretizar os seus negócios. Da mesma forma, o empresário sem espírito empreendedor poderá conhecer a obsolescência dos seus negócios perante a concorrência. Em suma, embora distintas, as figuras do empreendedor e do empresário são interdependentes e devem caminhar sempre juntas para o sucesso do negócio.

¹ <https://queconceito.com.br/empresario>

2.3 Plano de Negócios

O plano de negócios também conhecido por plano empresarial é um documento que especifica um negócio que se quer iniciar ou para renovação de um que já exista. Neste documento deverá constar todas informações de como o negócio será desenvolvido.

Desta forma plano de negócios revela-se como uma ferramenta fundamental, ou seja, como um “mapa” que guia o empreendedor ao longo do processo de criação do negócio uma vez que contém tudo acerca do mesmo: localização, estratégias a adoptar, custos de implementação e de funcionamento, análise económica e financeira, formas de financiamento, entre outros. Um plano de negócios bem elaborado e detalhado constitui um fator crítico de sucesso.

Tal como o plano estratégico, também o plano de negócios deve ser um processo dinâmico (Silva, 2000), sistémico, participativo e contínuo, uma vez que este documento é utilizado para planear e definir qualquer tipo de negócio, na sua fase inicial ou não, de forma a determinar a sua estratégia de actuação para o futuro.

Segundo Delmar e Shane (2003) citados por (Durão, 2013) o plano de negócios oferece três benefícios para as pessoas envolvidas no desenvolvimento de um novo negócio:

- 1) O plano facilita a rápida tomada de decisões através da identificação de informações em falta, sem antes exigir o compromisso dos recursos;
- 2) O plano fornece ferramentas para gerir a oferta e afectação dos recursos de forma a otimizar a sua utilização; e,
- 3) O plano identifica os passos de acção para alcançar objectivos mais amplos de uma forma atempada.

Para Salim, Hochman, Ramal e Ramal (2001) o plano de negócios é um documento que contém a caracterização do negócio e a forma como vai operar. As principais estratégias, do plano para conquistar o mercado é a projecção das despesas envolvidas no desafio, bem como as receitas e os resultados.

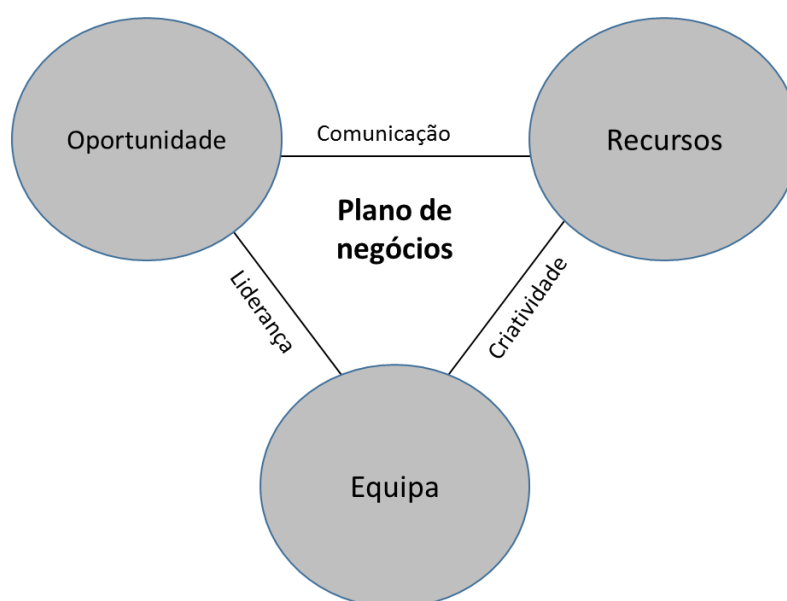
Segundo Ansoff (1991) citado por Durão (2013) o planeamento melhora a eficácia da acção humana e facilita a concretização do objectivo. Segundo o autor os elementos chave do planeamento do negócio são: definição de objectivos estratégicos; definição de alternativas para alcançar os objectivos; avaliação e decisão entre alternativas; implementação de um

sistema de controlo da execução do plano de negócios. Durão (2013) refere que Armstrong (1982), Porter (1985), Andrews (1971), Ansoff (1965), Wiltbank *et al.* (2006)) defendem que o planeamento se baseia fundamentalmente em previsões, o que é importante para o desenvolvimento da estratégia, auxiliando as organizações a prepararem para os desafios futuros.

O Plano de Negócios exige, desta forma, uma recolha criteriosa e realista de informação, apresentando e definindo os objectivos do projecto, quantificando os meios necessários e demonstrando as condições de viabilidade, consequentemente, os riscos envolvidos (Sharma, 1999 citado por Malta, 2011).

Segundo Timmons (1994) citado por Duarte e Esperança (2014) a análise do processo empreendedor deve ser realizada através de três factores: oportunidade, equipa empreendedora e recursos (Figura 3).

Figura nº 3: O processo empreendedor



Fonte: Adaptado de Timmons (1994) por Duarte e Esperança (2014)

Em primeiro lugar deve ser estudada a oportunidade de forma a se decidir acerca da continuidade ou não da ideia de negócio. Em seguida o empreendedor ou a equipa devem questionar-se sobre a sua capacidade para levar por diante o processo. Por fim devem ser avaliadas as fontes de obtenção dos recursos necessários (Duarte & Esperança, 2014). Desta forma estes autores referem que

- ✓ “O processo inicia-se com o reconhecimento da oportunidade de negócio e não com um plano, estratégia ou recursos;
- ✓ O reconhecimento da oportunidade resulta da criatividade e inovação de indivíduos que conhecem a tecnologia, mercado e/ou enquadramento institucional – equipa empreendedora;
- ✓ A criatividade/inovação resultam da integração de conhecimentos académicos e prática de negócios; e
- ✓ A criação de valor pela iniciativa empreendedora resulta da capacidade de aproveitar uma boa oportunidade de negócio utilizando eficientemente os recursos reunidos”.

A estrutura do plano de negócio em certa medida depende do tipo de plano que se vai elaborar (IPAMEI, 2007):

- ✓ Plano de negócio inicial (*start up plan* ou *early stage plan*) estabelece as linhas gerais para a nova ideia de negócio. Deve conter toda a informação necessária para suportar adequadamente o projeto: fundamentação da ideia face ao mercado, fundamentação técnica e credibilidade e experiência do empreendedor/equipa ao nível técnico e de gestão;
- ✓ Planos de crescimento ou de expansão (*later stage plan*) estabelece as linhas de crescimento da empresa numa dada área ou num negócio secundário. Deve conter a explicação e análise da nova ideia, indicação de todos os proveitos e custos específicos com a nova ideia, fundamentação da experiência passada da empresa e da equipa;
- ✓ Planos de reestruturação (*turnaround plan*) estabelece as linhas de atuação da empresa ao nível dos principais constrangimentos, prioridades na implementação de objetivos e plano de viabilização da empresa, apesar de ter de conter tudo o que um plano global deve conter.

Após a consulta de alguns autores percebeu-se que para elaborar um plano de negócios é necessário que o mesmo responda um conjunto de questões chaves:

- ✓ Que tipo de negócio se pretende implementar?
- ✓ O que se quer vender ou que serviço se quer prestar?
- ✓ Como se pensa vender ou prestar o serviço?
- ✓ Para quem se pretende vender? Qual é o público alvo?
- ✓ Qual é o preço?

- ✓ Qual a estratégia de marketing?

Não existe uma metodologia específica para elaborar um plano de negócios, uma vez que cada plano é único. Contudo existem alguns itens que devem estar presentes. Cada empreendedor deve adaptar a estrutura do seu plano à realidade que vai desenvolver.

O plano de negócios pode ter segundo Durão (2013) as seguintes fases:

- ✓ Sumário Executivo – onde se faz o resumo da ideia do projecto, apresentando o seu objectivo, os mecanismos utilizados para realização do projecto, o valor do investimentos e a viabilidade do mesmo.
- ✓ Identificação dos Promotores – é apresentada a identidade dos promotores do projecto através de um pequeno *curriculum vitae* dos mesmos, onde espelha as suas experiências e habilidades profissionais, dentre outras.
- ✓ Identificação da Empresa – que descreve o ponto da situação da empresa, a sua localização e área de actuação, descrevendo a visão, missão e valores.
- ✓ Análise da Envolvente – é a parte mais exaustiva, onde é feita a análise interna e externa do projecto. Na análise interna é apresentado um histórico que explica o surgimento da ideia do projecto, a estrutura organizacional da empresa, localização e infraestrutura, ideia de negócio. Enquanto que na externa consiste na caracterização macroeconómica, análise PEST e análise SWOT.
- ✓ Mercado – é abordada uma breve caracterização do mercado, os seus concorrentes, a dimensão do mercado a ser explorado e a estratégia de marketing.
- ✓ Análise Económico-financeira – são apresentados os mapas e planos financeiros da empresa, fazendo-se assim uma estimativa do investimento e a análise da viabilidade económica e financeira.

Para Duarte e Esperança (2014) um Plano de Negócios deve obedecer à seguinte estrutura:

- ✓ Informação pessoal - que apresenta identificação do promotor principal, identificação de outros promotores e caracterização da actividade.
- ✓ Breve histórico da empresa – é feita a descrição do histórico da empresa, desde sua fundação até o presente momento. Destaca-se apenas os pontos relevantes e principais marcos, realçando objectivos iniciais e os resultados obtidos.

- ✓ Estágio actual da empresa – defini-se o estágio do ciclo de vida em que se encontra a empresa (nascente, madura ou em reestruturação).
- ✓ Sumário executivo – é feito o resumo do plano e conclusões. Deve-se assegurar que o resumo está de acordo com toda a informação das outras secções do plano de negócio.
- ✓ Apresentação do negócio – é feita a apresentação da empresa/projecto, a justificação para a escolha da denominação e forma jurídica, a breve descrição dos produtos/serviços e mercado(s), a missão, os valores, a visão, a estratégia, a localização e a razão de escolha da localização das instalações.
- ✓ Enquadramento do sector – apresenta-se a evolução histórica e previsional do sector, problemas do sector e vantagens competitivas da empresa face ao sector.
- ✓ Produtos e serviços – é apresentada uma descrição dos produtos e serviços, vantagens distintas dos produtos/serviços, tecnologias a utilizar e desenvolvimento previsível dos produtos e serviços.
- ✓ Produção – espelha-se os fornecedores de matérias-primas, mercadorias e fornecimentos e serviços externos (FSE), política de aprovisionamento, descrição do processo produtivo, *layout* dos equipamentos, equipamentos e gastos, política de manutenção, política de controlo de qualidade, segurança, higiene e saúde no trabalho e gestão do impacte ambiental.
- ✓ Organização e gestão – é exposto a experiência dos promotores/responsáveis, especialização funcional da organização, organização contabilista e planeamento e controlo de gestão.
- ✓ Recursos humanos – é apresentada a qualificação dos recursos humanos, planeamento e gestão da formação, carreiras profissionais e avaliação e políticas de motivação.
- ✓ Estratégia de marketing – neste ponto é dado a conhecer o segmento de mercado e a descrição da procura (clientes), a descrição dos concorrentes por produto/serviço, a avaliação das vantagens competitivas das operações e o Marketing-mix.
- ✓ Análise da cadeia de valor – é apresentada a cadeia de valor externa e interna.
- ✓ Análise externa – é realizada a análise do ambiente geral ou macro ambiente, da indústria e do contexto competitivo.
- ✓ Risco do negócio – é feita a análise SWOT do projecto.
- ✓ Plano de implementação – consiste na programação da implementação do projecto.

Um Plano de Negócios segundo o IAPMEI (2016) deve ter a seguinte estrutura:

- ✓ Sumário executivo - que explica de uma forma resumida e sucinta toda a apresentação da ideia;
- ✓ Histórico da ideia e/ou dos promotores - a descrição da empresa e seus promotores, descrevendo como o projecto surgiu e foi introduzido na empresa, os pontos fortes e fracos do projecto e a missão da empresa, referindo quais os seus promotores e quais as suas funções na empresas;
- ✓ Mercado subjacente - a descrição do mercado em que a empresa se encaixa
- ✓ Nova Ideia e Posicionamento no mercado - enquadramento da ideia no mercado, dando a possibilidade de se antever de que forma poderá efetuada a sua entrada no mercado e qual o melhor posicionamento a tomar;
- ✓ O projecto/produto/ideia – descrição do estado de desenvolvimento do projecto, principalmente dos objectivos já alcançados;
- ✓ Estratégia comercial - as etapas necessárias ao lançamento dos diferentes produtos, passando-se por todo o processo de marketing em relação à apresentação da empresa e dos produtos no mercado, distribuição dos produtos, entre outras técnicas utilizadas;
- ✓ Gestão e controlo do negócio - o plano organizacional da empresa, com uma breve descrição das funções de cada sector de actividade e da forma como o negócio irá ser controlado;
- ✓ Investimento necessário – apresentar a componente de financiamento assegurada pelos promotores;
- ✓ Projecções financeiras e Modelo financeiro - os planos financeiros, onde serão descritos os vários processos financeiros a elaborar pela empresa, fazendo uma estimativa do futuro da empresa e do seu potencial, bem como a projecção do investimento inicial para o arranque da empresa.

2.4 Viabilidade Económica e Financeira

Qualquer projecto de investimento tem de ser alvo de um estudo de viabilidade económica e financeira, logo deve ser realizada uma análise do mercado, da empresa, do produto/serviço e um rigoroso plano de negócios para suportar a viabilidade do investimento. O factor risco e incerteza não pode ser esquecido na fase de avaliação do projeto.

Existem muitos métodos que permitem apoiar a tomada da decisão acerca de um investimento. A escolha de um método deve ser cuidadoso, atendendo que as decisões de investimento são muito importantes para os gestores financeiros, uma vez que determinam a escolha dos projectos que irão afectar o valor da empresa (Brealey e Myers, 2003; Ross *et al.*, 2005; Lumby e Jones, 2003 citados por Durão, 2013).

Existem muitas técnicas e métodos para a avaliação da decisão de investimento, sendo umas mais complexas que as outras, com o objetivo de serem mais precisas no cálculo da rentabilidade esperada. Durão (2013) ao citar Hertz (1979), Brealey e Myers (2003), Pike (1985) refere que o desenvolvimento de técnicas complexas permite obter respostas mais precisas ao binómio risco- rentabilidade.

Desta forma, para suportar o processo de tomada de decisão devem ser considerados na avaliação indicadores de rentabilidade nomeadamente: o Período de Recuperação do Investimento (PRI ou Payback), o Valor Actual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), o Índice de rentabilidade (IR). Sendo estes indicadores medidas de rentabilidade associadas ao cash-flow.

Segundo Graham e Harvey (2002) citados por (Durão, 2013) o valor actual líquido (VAL) e a taxa interna de rentabilidade (TIR) são as técnicas de avaliação de projectos de investimento mais utilizadas. Contudo para além destas também se recorre com frequência ao período de recuperação do investimento (PRI) devido à sua simplicidade de utilização.

No caso de ser um projecto que envolva condições de risco e incerteza deve recorrer-se também à análise de sensibilidade que permite estudar o efeito de alterações nos dados de entrada nos resultados de saída do modelo. Permitindo ainda que seja medida a VAL e TIR em relação às variações.

3. METODOLOGIA DE ELABORAÇÃO DO TRABALHO DE PROJECTO

3.1 Introdução

O objectivo deste trabalho de projecto consiste na elaboração de um plano de negócios para a comercialização de produtos agropecuários é desenvolver um projeto de produção e comercialização de produtos agropecuários, com o intuito de abastecer o mercado São-tomense com produtos produzidos e transformados localmente, criando assim postos de emprego e contribuir para o aumento de emprego, e consequentemente combater a pobreza.

De forma a concretizar este objectivo foram estabelecidos os seguintes objectivos específicos:

- a) Forçar uma reflexão sobre as actividades geradoras de rendimentos sustentáveis e resilientes;
- b) Identificar as principais componentes dos custos financeiros e económicos directos no desenvolvimento/implementação de um plano de negócios na área da comercialização de produtos agropecuários;
- d) Avaliar a viabilidade económico-financeira da implementação deste negócio.

Para concretização deste Trabalho de Projecto foi efetuada uma pesquisa bibliográfica centrada nos temas empreendedorismo, inovação e plano de negócios através de livros, artigos científicos, dissertações, relatórios e outras publicações. Esta pesquisa permitiu identificar: a estrutura de plano de negócios a utilizar na fase seguinte, tendo sido escolhida a de Durão (2013) já apresentada no capítulo anterior; e os critérios de análise da viabilidade económica e financeira do projecto.

Para a elaboração do plano de negócios para além das consultas de relatórios, estudos e outras publicações na fase de contextualização do projecto e do seu mercado também foram efetuadas consultas junto de fornecedores para a estimativa do custo do investimento obtendo-se assim algumas facturas pró-forma de matérias-primas e equipamentos.

3.2 Critérios de Avaliação do Projeto de Investimento

A viabilidade económica e financeira de um projecto de investimento depende da capacidade da rentabilidade do capital investido, tendo em conta o risco, ou seja, $VAL \geq 0$ e $TIR \geq$ Custo médio ponderado do capital (CMPC). A viabilidade financeira ocorre se a VAL for

positiva, logo o projeto deve ser aprovado. Desta forma passam a expor-se alguns critérios de avaliação e decisão que serão utilizados na análise de viabilidade do projeto que vai ser desenvolvido no capítulo seguinte.

A - Período de Recuperação do Investimento (PRI)

Segundo Brealey, Meyers e Allen (2014, p. 109) o período de recuperação do investimento (PRI) ou *Payback* é o número de anos necessários para recuperação do investimento inicial, isto é, determina o tempo que o projecto leva a recuperar o capital investido. O período de recuperação é calculado pela soma dos fluxos de caixa anuais até o seu total ser igual ao investimento inicial.

Critério de decisão segundo Pereira, Costa e Costa (2010):

- ✓ Se o *payback* for menor do que o máximo período aceitável, o projecto é aceite;
- ✓ Se o *payback* for maior do que o máximo período aceitável, o projecto é recusado.

Importa salientar, que este critério do PRI não é o mais aconselhável para tomar decisões sobre a viabilidade do investimento. É um método que apresenta uma rápida análise ao risco, pois analisa o tempo necessário para recuperação do capital investido.

Matematicamente o PRI é calculado através da seguinte fórmula (Félix, 2015): :

$$\sum_{t=0}^n \frac{\text{Cash} - \text{flow Líquido}}{(1 + i)^t} = I_0$$

Em que:

I_0 = Investimento;

i = Taxa de atualização;

t = Período;

CF_t = *Cash-flows* de exploração no período t ;

n = final do horizonte tempor do projecto de investimento.

O período de recuperação do investimento (PRI) não entra em conta com a desvalorização monetária, logo deve-se actualizar os valores do cash flow e do investimento.

Matematicamente, o período de recuperação do investimento actualizado (PRIA), é calculado da seguinte forma:

$$PRIA = \frac{n \left(\sum_{t=0}^n \frac{It}{(1+i)^t} \right)}{\sum_{t=0}^n \frac{Rt - Ct}{(1+i)^t}}$$

Em que:

n = Número de períodos em análise do projecto de investimento;

It = Valor do investimento no período t ;

t = Período;

Rt = Receita de exploração do período t ;

Ct = Custo de exploração do período t ;

$Rt - Ct$ = Cash flow de exploração do período p ;

i = Taxa de actualização utilizada.

Segundo Félix (2015) o Período de Recuperação do Capital Investido Actualizado (PRIA) mede o tempo que os meios libertos actualizados gerados pelo projecto levam a fazer a cobertura do capital total investido. Continua a ignorar o que sucede após o investimento ter sido recuperado. A regra de decisão de aceitação ou não mantém-se a do PRI.

B - Valor Actual Líquido (VAL)

O VAL entende-se o valor hoje de um determinado montante a obter no futuro. Desta forma entende-se que projecto de investimento deve produzir cash-flow no futuro. Neste sentido, torna-se necessário actualizar o valor de cada um desses cash-flows e compará-los com o valor do investimento. Se o valor do investimento for inferior ao valor actual dos cash-flows, então o VAL é positivo o que significa que o projecto é viável.

A regra “*sine qua non*” para que o valor actual líquido (VAL) seja positivo, o custo de oportunidade do projecto deve ser inferior ao retorno esperado do investimento. Assim sendo, um aumento no custo de oportunidade do investimento, isto é, quanto maior for a taxa de juros, implicará uma redução no VAL do projeto, podendo até torná-lo negativo em dado horizonte.

Segundo o Brealey, Myers e Allen (2014) (2003) o critério de VAL é definido como a soma de valores presentes dos rendimentos líquidos anuais auferidos no período da exploração do projecto, correspondendo ao somatório dos meios-libertos ou *cash-flows* actualizados, deduzidos do investimento realizado.

Em termos matemáticos o VAL calcula-se da seguinte forma (Félix, 2015):

$$VAL = \sum_{t=0}^n ICF_t(1+i)^{-t} + \sum_{t=0}^n MLL_t(1+i)^{-t} + VR_n(1+i)^{-n}$$

Em que:

ICF = Cash-flow do investimento (do período *t*);

i = Taxa de actualização;

t = Período (corresponde ao tempo);

MLL = Meio libertos líquidos (no período *t*);

VR = Valor residual do investimento (no período); e

n = Número de anos de vida do projecto (horizonte de análise).

Regra de decisão:

- Para projectos independentes:
 - ✓ Se $VAL > 0$ Aceitar o projecto
 - ✓ Se $VAL < 0$ Rejeitar o projecto
- Para projectos mutuamente exclusivos:
 - ✓ Aceitar o projecto com o VAL mais elevado.

A utilização VAL pressupõe que é conhecida a taxa de actualização (*r*) apropriada, a qual deve corresponder ao custo médio do capital da empresa ou à taxa da melhor aplicação alternativa.

O valor temporal do dinheiro é tomado em conta, uma vez que todos os Meios Libertos Líquidos estão reportados ao mesmo ano base (0). Isto permite comparar valores que por si só não eram comparáveis. Porque o valor do dinheiro é diferente consoante o período de tempo em que ele está disponível (Félix, 2015).

De realçar, que o método VAL apresenta algumas limitações, como (Félix, 2015):

- ✓ É uma medida absoluta, não considerando restrições e possíveis hierarquizações de projectos.
- ✓ Não leva em consideração o período de vida dos projectos (tornando-se enviesado para projectos com longa duração de vida) (quanto maior o horizonte temporal de análise, maior o risco, e menor a fidedignidade da avaliação)

C - Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)

A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) é a taxa de actualização que torna igual a soma do valor actualizado dos cash-flows ao valor do investimento inicial, isto é, o seu valor é determinado a partir da fórmula de cálculo do Valor Actualizado Líquido.

Ao se igualar o VAL a zero e se resolver a equação em função da taxa de desconto, encontra-se o valor da TIR. Esta expressão determina a taxa de rentabilidade mínima para tornar um projecto viável.

O critério de decisão para a TIR:

- ✓ Aceita-se o projecto se a TIR for \geq do que a taxa de referência.
- ✓ Rejeita-se o projecto se a TIR for inferior ($<$) a taxa de referência.

Matematicamente, a taxa interna de rendibilidade (TIR) é definida como (Pires, 2016):

$$TIR = i_1 + \left[(i_2 - i_1) \times \frac{VAL_1}{VAL_1 - VAL_2} \right]$$

Em que:

i_1 = Taxa para qual o VAL > 0 ;

i_2 = Taxa para qual o VAL < 0 ;

VAL_1 = Valor actual líquido positivo;

VAL_2 = Valor actual líquido negativo.

A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) de um projecto mede a taxa de rendibilidade alcançada pelo projecto, com base nos meios libertos líquidos, considerando o valor temporal do dinheiro. Devem ser aceite todos os projectos cuja TIR é superior à taxa do custo marginal do capital.

D - Índice de Rendibilidade do Projecto (IRP)

O índice de rendibilidade do projecto (IRP) consiste na capacidade de geração de fundos, com valor de disponibilidade imediata de cada unidade monetária investida no projecto (Brealey, Myers, & Allen, 2014).

O seu cálculo do PIR efetua-se através da razão entre o valor actual dos cash-flows de exploração e o valor do investimento. No cálculo utiliza-se uma taxa de actualização média ponderada dos capitais, a qual constituirá a taxa de actualização do cash-flow (Brealey, Myers, & Allen, 2014).

A regra de decisão consiste:

- Para projectos independentes:
 - ✓ Se $IRP > 1$ Aceitar o projecto
 - ✓ Se $IRP < 1$ Rejeitar o projecto
- Para projectos mutuamente exclusivos:
 - ✓ Aceitar o projecto com o IRP mais elevado.

Matematicamente calcula-se (Félix, 2015):

$$IRP = \frac{\sum_{t=0}^n ML_t(1+i)^{-t}}{\sum_{t=0}^n IG_t(1+i)^{-t}}$$

Em que:

ML = Meio libertos (no período t);

i = Taxa de actualização;

IG = Valor do investimento (no período t);

t = Período.

Em síntese pode-se comparar a VAL, TIR e IRP e verificar as diferenças entre as três técnicas (quadro nº1):

Quadro nº 1: Quadro de análise comparativa entre VAL, TIR e IRP

VPL	TIR	IRP	Decisão
$VAL > 0$	$TIR > i$	$IR > i$	Aceita-se o projeto (investir)
$VAL = 0$	$TIR = i$	$IR = i$	Indiferença
$VAL < 0$	$TIR < i$	$IR < i$	Rejeita-se o projecto (não investir)

i = taxa de referência

4. PLANO DE NEGÓCIOS PARA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

4.1 Sumário executivo

O presente Plano de Negócio tem como objectivo principal apresentar um projecto de criação de uma empresa na área de comércio, com o intuito de abastecer o mercado Santomense com produtos agropecuários produzidos e transformados localmente.

A ideia de negócio surgiu com base na análise do mercado Santomense, no que concerne a comercialização dos produtos agropecuários produzidos e transformados localmente, visto que S. Tomé e Príncipe a base da sua economia é a agricultura com destaque para cultura de cacau, seguidamente, a pesca, o turismo e a pecuária.

De forma a obter uma a razoabilidade dos resultados, foi realizado um trabalho exaustivo de recolha de dados, tratamento e análise dos mesmos, quer externamente quer internamente ao projecto, de forma a consubstanciar e definir pressupostos, assim como verificar a consistência dos dados obtidos e a sua comparabilidade.

Assim sendo, para que esse projecto de investimento seja realizado será necessário investir um valor de **165.063,35€** (cento e sessenta e cinco mil, sessenta e três euros e trinta e cinco cêntimos). O investimento é composto pela construção de um edifício onde funcionará como Escritório BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. e Comércio no valor de **95.557,04€**, equipamento de transporte **14.104,08€**, equipamentos e utensílios para talho **21.111,67€**, equipamentos administrativos **15.190,56€**, outros equipamentos **7.704,08€**, despesas de instalação **783,67€** e matérias primas, no valor de **10.612,24€**. Para financiar este investimento, a BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. pretende realizar como capital próprio no montante de **53.645,59€** e recorrer a capitais alheios (empréstimo bancário e/ou suprimentos) no montante de **111.417,76€**.

Quanto a viabilidade do projecto será assegurada com um Valor Actual Líquido (VAL) positivo e com uma Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) superior à taxa de actualização. Apesar de ser um investimento que só será recuperado ao fim de 4 anos e 2 meses, os cash-flows libertados anualmente asseguram os compromissos assumidos.

4.2 Identificação dos promotores

Este projecto está composto por uma equipa de dois promotores com conhecimentos e experiências algumas áreas a citar:

Anylton Viegas d'Abreu Neto Fernandes tem 15 anos de experiência na área administrativa e financeira, tendo desempenhado as funções de Assistente Administrativo e Financeiro, em diversas instituições como Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento em S. Tomé e Príncipe, Federação das Organizações Não Governamentais de S. Tomé e Príncipe, Professor de Matemática na Escola Profissional de Água Grande - São Tomé, Formador do Curso de Contabilidade e Sistema de Administração na Câmara Distrital de Caué – Angolares, Contabilista / Responsável Administrativo no Projecto STP/03/004 - Apoio às Comunidades de Base em Matéria de Governação Local e de Redução da Pobreza, dentre outras experiências. Em 2010 Licenciou-se em Organização e Gestão de Empresas no Instituto Universitário de Contabilidade, Administração e Informática (IUCAI). Actualmente frequenta o curso de Mestrado em Gestão com a especialização em Finanças na Universidade de Évora.

Elizângela do Espírito Sousa Barros Neto Fernandes tem 13 anos de experiência na área administrativa e financeira e recursos humanos, tendo desempenhado as funções de Técnica de Contabilidade e Responsável de Recursos Humanos na empresa de construção civil Mota-Engil.

Em 2010 Licenciou-se em Organização e Gestão de Empresas no Instituto Universitário de Contabilidade, Administração e Informática (IUCAI). Actualmente frequenta o curso de Mestrado em Gestão com a especialização em Finanças na Universidade de Évora. É de salientar, que a mesma tem o curso de Bacharel em Educação Infantil, acumulando a experiência profissional na referida área.

Experiência e capacidade de gestão dos promotores

Há cerca de 4 anos os promotores deste projecto têm desenvolvido a prática de criação doméstica de algumas espécies de animais como, galinhas, patos, coelhos, porcos e cabras. Quanto a área agrícola os mesmos têm-se dedicado ao cultivo familiar de cacau, café, banana prata, banana pão, fruta-pão, matabala, mandioca e horticultura há 1 ano.

Dai que, ao longo desses anos foram adquirindo algumas experiências na área e criando o gosto pela agro-pecuária, perspetivando o aperfeiçoamento dos conhecimentos e

consequentemente passar para uma fase mais avançada que é a criação e cultivo de carácter industrial/comercial.

4.3 Identificação da empresa

Nome ou designação social: A empresa tem a seguinte designação “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.”

Número de identificação fiscal: Tendo em conta que a empresa ainda não passou pelo processo de legalização, ou seja, ainda não foi registada, portanto, não possui o número de identificação fiscal NIF.

Forma jurídica: Quanto a forma jurídica escolhida para a abertura desta empresa será a de uma sociedade por quota.

Capital social: Para o início da empresa está prevista um capital social de **165.063,35€** (cento e sessenta e cinco mil, sessenta e três euros e trinta e cinco cêntimos), isto é, **154.451,11€** (cento e cinquenta e quatro mil, quatrocentos e cinquenta e um euros e onze cêntimos) em investimentos de infraestruturas e equipamentos e **10.612,24€** (dez mil, seiscentos e doze euros e vinte e quatro cêntimos) em matéria-prima.

Sede social: A sede da empresa situar-se-á na localidade de S. Gabriel – S. Tomé.

Responsável pelo projecto: Anylton Viegas d’Abreu Neto Fernandes.

Contacto:

Morada: Pantufo – S. Tomé

E-mail: avdanf@gmail.com

Telmo: 9909515

Visão

Tendo em conta a implementação dos grandes projectos previstos pelo estado São-tomense, nomeadamente: a construção do Porto de Águas Profundas, o alargamento do Aeroporto Internacional, o desenvolvimento do Turismo, dentre outros, constituirão potenciais clientes de altas exigências. Assim sendo, a empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. irá abastecer o mercado São-tomense com produtos agro-pecuários produzidos e transformados localmente de primeira qualidade de modo a fazer face a exigências dos consumidores.

Vamos criar uma marca para os nossos produtos diferenciando assim dos outros produtos das outras empresas.

Com as novas tecnologias de produção e de embalagem dos nossos produtos encetará a adesão e o crescimento da procura dos mesmos. Para além disso, dinamizaremos campanhas publicitárias, seja radiofónica, televisiva, nos jornais e revistas e a empresa criará um site, na qual, terá um espaço publicitário da mesma.

Missão

A actividade que se pretende desenvolver da empresa “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.”, será comercialização produtos agropecuários produzidos e transformados localmente como: carnes suínas, ovinas, caprinas, aves, ovos, cacau, café, banana, mandioca, matabala, fruta-pão, citrinos e hortaliças diversas, com o objectivo de abastecer o mercado Santomense com os produtos acima referidos produzidos e transformados localmente.

Numa primeira fase, pretende-se comercializar os produtos acima referidos no mercado Santomense, mais concretamente no Distrito de Água Grande, posteriormente, será comercializado os produtos nos outros Distritos e Região Autónoma do Príncipe, bem como noutros mercados da costa Africana.

A “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.” terá como um dos pontos fortes a satisfação dos clientes, oferecendo sempre produtos de boa qualidade e um excelente serviço de atendimento, inovando e desenvolvendo novas técnicas de apresentação dos produtos e serviços.

É de salientar que a “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.” pretende ser a principal distribuidora dos produtos agropecuário do País, onde todos terão acesso aos produtos de qualidade e de bom preço.

Por outro lado, a empresa irá contribuir no processo de desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe, isto é, na mitigação do índice de desemprego, criando postos de emprego o que irá aumentar o melhoramento de vida das famílias Santomense.

Valores

A empresa “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.” perspectiva implementar uma actividade já existente no mercado Santomense, mas de um forma diferente, trazendo novos valores. Valores estes, que serão mais sustentáveis para os *stakeholders* (a empresa, os colaboradores, as famílias, os clientes, fornecedores, estado, investidores e financiadores, etc.) e com responsabilidades sociais.

A “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.” baseará num código de conduta de princípios éticos e morais que deverão ser respeitados enquanto a empresa busca cumprir sua

missão e atingir os objetivos da sua visão. Esses valores irão refletir-se nos comportamentos, nas atitudes e nas decisões de todos os setores da empresa. Serão norteados no relacionamento da chefia com os funcionários, nas relações entre os trabalhadores e ainda no seu comprometimento com os clientes e a sociedade em geral.

Um dos principais valores definidos pela “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.”, é a satisfação dos clientes. Para que isto possa acontecer, a empresa pensa estruturar um plano de formação e treinamento de todos os seus colaboradores, o que fará com que os mesmos assumirão a atitude de respeito e esforço em tudo fazer para a satisfação de cada cliente.

Outro valor que a empresa “BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.” definiu como principal, é a sua responsabilidade perante a sociedade. A empresa tudo fará para contribuir na garantia da segurança alimentar no país, com os produtos de qualidades e com preços acessíveis. Desenvolverá projectos de apoio, sobretudo, às instituições de cariz sócio-caritativas, hospitais, dentre outras.

Principais produtos / serviços

Serão comercializados produtos agropecuários produzidos e transformados localmente como: carnes suínas, ovinas, caprinas, aves, ovos, café, banana, mandioca, matabala, fruta-pão, citrinos e hortaliças diversas.

A empresa adoptará o sistema de serviço personalizado, isto é, será implementado o serviço de entrega ao domicílio.

Localização e Infra-estruturas

BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. será uma empresa sediada na República Democrática de S. Tomé e Príncipe. A actividade produtiva (industrial) a será realizada na localidade de Santa Luzia - Distrito de Lobata.

Quanto a actividades comerciais serão realizadas na localidade de S. Gabriel - Distrito de Água Grande, no edifício sede onde funcionará o escritório e o armazém da empresa.

É de realçar que em termos comerciais uma das dinâmicas a serem implementadas será venda com entrega porta-a-porta, daí que tornar-se-á descentralizada.

4.4 Análise da Envolvente

4.4.1 Análise Interna

A - História

A ideia para criação de BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda., surge em meados do ano 2010, aquando da aquisição de uma parcela de terra na localidade de Santa Luzia por parte dos promotores, a ideia foi-se formalizando e ganhando um carácter mais sério com a implementação de alguns cultivos de plantas como; banana (pão e prata), matabala, mandioca, fruta-pão e limão e com a criação de porcos e cabras.

A ideia tornou-se num projecto quando o professor da cadeira de Projecto Aplicado (5.º ano de licenciatura) propôs aos promotores a elaboração de um trabalho de grupo para criação de um projecto de investimento. Assim sendo, juntando o útil ao agradável os mesmos aproveitaram da ideia que já tinham mais os conteúdos/conceito académicos para elaborarem o referido projecto.

O projecto veio a conhecer um momento crítico que imperou a sua implementação/execução, isto é, a fase de investimento, mais concretamente a parte financeira. É de realçar, que em S. Tomé e Príncipe ainda não existe nenhuma instituição financeira de investimento, o que impossibilita muitas boas e grandes ideias de projectos a caírem por terra, por não haver instituições que concedam créditos para médios ou grandes investimentos.

Os bancos comerciais têm criado alguns serviços ou produtos para colmatar esta lacuna, mas os juros aplicados são ainda muito altos, desencorajando assim os que vão a procura destes serviços, sobretudo, as pessoas que queiram começar o seu negócio pela primeira vez.

Assim sendo, os promotores deste projecto tem redobrado os esforços, no que concerne a meios mais aliciantes para obtenção de fundos para investimentos.

B - Recursos Humanos

A estrutura da instituição será concebida tendo em consideração as características da empresa. Deste modo, tem-se em consideração não só a mobilidade, como também a formação, ambivalência e competência dos Órgãos de Gestão.

Para apoiar às decisões do Director Geral existirão dois Órgão de Staff funcionando como Conselho, compostos por Director Administrativo e Financeiro e Responsável de produção e operações.

As funções e responsabilidades seguidamente descritas pretendem ser um modo de enquadramento e orientação no apoio às tarefas dos diferentes órgãos sociais e directivos da Instituição, auxiliando assim, os colaboradores e funcionários na prossecução dos objectivos definidos institucionalmente.

Quadro nº 2: Remunerações dos Colaboradores

Categoria	Número de Colaboradores	Remuneração Base
Director(a) geral	1	510,20 €
Director(a) administrativa e financeira	1	408,16 €
Marketing e Publicidades	1	244,90 €
Administrativo(a)	1	204,08 €
Armazenista	1	183,67 €
Balconistas (Vendedor)	2	183,67 €
Operadores	4	122,45 €
Motorista / pessoal de atendimento e entrega	2	116,33 €
Encarregadas de Limpeza	1	102,04 €
Guardas / Seguranças	2	112,24 €

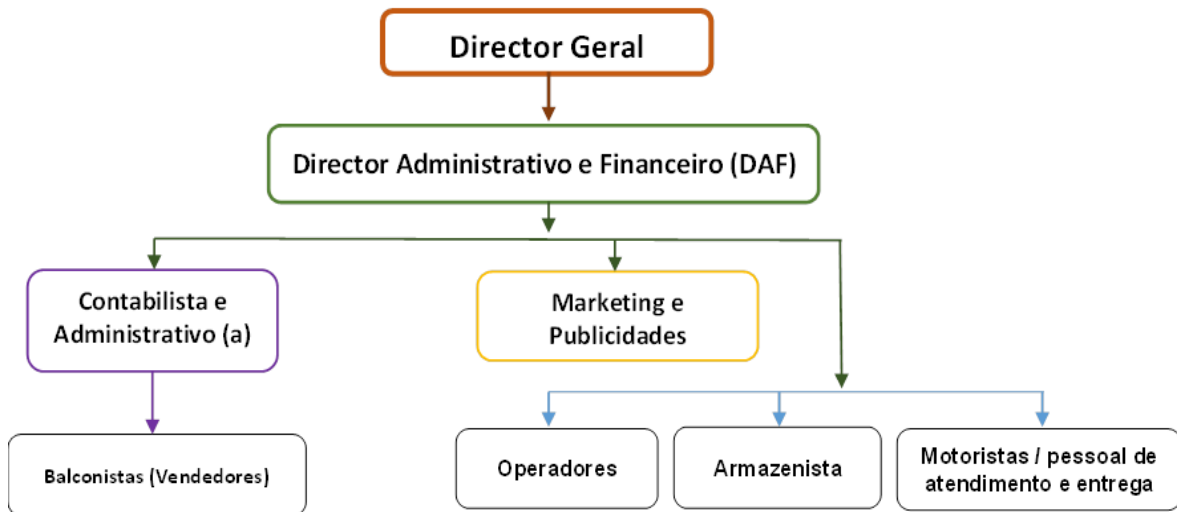
Fonte: Elaborado pelo Autor

C - Estrutura Organizacional

Tendo em conta a definição da sua estrutura organizacional, a BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. estará dividida em três departamentos: Administrativo e Financeiro; Produção e Operações e Marketing.

Adoptando uma estrutura clássica, a empresa baseia-se no modelo de Taylor e é caracterizada pela cúpula que desempenha funções basilares nas empresas como a organização, o planeamento, a formação das equipas de trabalho e controla o desempenho dos colaboradores para assegurar que os procedimentos são cumpridos e os resultados alcançados.

Figura nº 4: Organograma da Empresa



Funções

Director(a) Geral

Cabe ao Director(a) Geral conduzir a organização ao alcance de sua Missão. Esta responsabilidade se inicia antes mesmo de a instituição começar a operar. Seu papel é estabelecer políticas, directrizes e estratégias de actuação para a consecução dos objectivos da organização, monitorizando sistematicamente seus resultados e definindo, juntamente com o Director(a) Administrativo e Financeiro, os ajustes necessários à obtenção do planeado. O Director(a) Geral governa, delibera e supervisiona.

É responsabilidade do Director(a) Geral, oferecer suporte e credibilidade aos seus colaboradores. É seu dever proteger e ampliar os activos da instituição ao longo do tempo, garantindo-lhe permanência e autonomia e actuar como consultor da gerência a partir das experiências profissionais e pessoais.

Face às peculiaridades desta instituição, é fundamental que o Director(a) Geral assuma uma postura de abertura para a aprendizagem, de forma a qualificar-se cada vez mais nas questões inerentes a este tipo de organização.

Competirá ao Director(a) Geral:

- ✓ Aprovar o regulamento interno proposto pelo Director(a) Administrativo e Financeiro;
- ✓ Aprovar o plano de trabalho anual do ano subsequente proposto pelo Director(a) Administrativo e Financeiro;
- ✓ Apresentar aos financiadores o relatório anual;

- ✓ Reunir com instituições públicas e privadas para mutua colaboração e parceria em actividade de interesse comum;
- ✓ Contratar ou demitir pessoal mediante teste selectivo e fixar sua remuneração;
- ✓ Providencia as instalações das unidades operadoras e postos de atendimento;
- ✓ Deliberar sobre a estrutura funcional da entidade;
- ✓ Representar a instituição judicial e extrajudicialmente;
- ✓ Convocar e presidir as reuniões.

Director(a) Administrativo e Financeiro

Assessorará o Director(a) Geral, no quadro das políticas e objectivos da Instituição e na esfera da sua responsabilidade e colaborará na elaboração de decisões a tomar a nível do Órgão superior de Gestão.

Conforme a delegação de competências por parte do Director Geral, competirá ao mesmo Director(a) Administrativo e Financeiro:

- ✓ Coordenar e executar a programação definida pelo Director(a) Geral e as actividades da Entidade, despachando o expediente;
- ✓ Propor ao Director(a) Geral a programação financeira, assim como o plano Anual de Trabalho da empresa;
- ✓ Encaminhar regularmente ao Director(a) Geral, na periodicidade por ele determinada, mapas financeiros sobre os resultados das actividades da empresa;
- ✓ Prestar, ao Director(a) Geral, anualmente, ao termo de cada exercício social, ou, a qualquer momento, se isso lhe for determinado, contas dos trabalhos efectuados e da gestão financeira sob sua responsabilidade;
- ✓ Por delegação do Director(a) Geral, mediante a outorga de mandato com poderes específicos, abrir e movimentar as contas bancárias, requisitar talões de cheque, autorizar a emissão, por escrito, de transferência de valores, e endossar cheques, autorizar a emissão de ordem de pagamento no país e no exterior, autorizar despesas e compras e efectuar pagamentos, celebrar contratos em geral, de financiamento ou de empréstimo em nome da empresa, firmar convénio para a obtenção de recursos necessários à consecução dos objectivos da empresa, sempre em regime de dupla assinatura, sendo uma do Director Geral com procuração para praticar esses actos;
- ✓ Elaborar balancetes mensais, e, ao fim de cada exercício social, o balanço patrimonial e respectivas demonstrações de resultado, submetendo-os a apreciação do Director(a) Geral;

- ✓ Elaborar da política de recursos humanos da empresa e propor ao Director(a) Geral a sua aprovação e, posteriormente, dar a conhecer a todos os colaboradores afectos à empresa;
- ✓ Constituir e manter uma equipa de trabalho competente, motivada e actualizada, através da promoção da formação e da estabilidade no emprego;
- ✓ Detectar as necessidades de formação dos recursos humanos, elaborar e propor ao Director(a) Geral a aprovação do plano anual de formação;
- ✓ Promover o plano de avaliação de desempenho, trimestralmente ou semestralmente e/ou anualmente;
- ✓ Cumprir e fazer cumprir as normas do regulamento interno e/ou de resoluções.

Sector de Marketing e Publicidades

Competirá ao Sector de marketing e publicidades:

- ✓ Elaborar e coordenar planos estratégicos para divulgação dos produtos produzidos e comercializados pela empresa;
- ✓ Propor ao Director(a) Administrativo e Financeiro e Director(a) de Recursos Humanos soluções para a pusicionamento manutenção da empresa no mercado;
- ✓ Trabalhar em estrita colaboração com o Director(a) Administrativo e Financeiro e o Director(a) de Recursos Humanos.

Sector Administrativo

Serão as responsabilidades específicas do sector Administrativo:

- ✓ Apoiar o estabelecimento de um sistema de gestão documental e um sistema de arquivo que corresponda às necessidades da instituição;
- ✓ Apoiar na elaboração de meios de trabalho adequados às exigências de apoio administrativo.
- ✓ Garantir a existência e constante renovação dos bens de consumo corrente necessários ao normal funcionamento da Instituição.

Postos de Vendas

- ✓ Será neste sector que se efectuará todas as vendas dos produtos através dos pessoais de atendimento. É de salientar que este sector será responsável pelas entregas dos produtos aos domicílios.

Operadores / Encarregadas de Limpeza

É da responsabilidade dos Operadores:

- ✓ Participar e desempenhar todos os trabalhos produtivos mediante as orientações dos órgãos superiores;
- ✓ Sendo um sector de produção “fabril”, é neste onde as matérias-primas serão transformadas em diversos produtos acabados de boa qualidade que a empresa colocará no mercado.
- ✓ Quanto as Encarregadas de Limpeza, são responsáveis pela manutenção da limpeza e higiene da empresa.

Armazenistas

São da responsabilidade dos Armazenistas:

- ✓ Registrar todas as saídas e entradas dos produtos no armazém;
- ✓ Manter a boa conservação e controlo dos produtos no armazém;
- ✓ Manter o órgão decisor sempre informado do ponto de situação do Stock dos produtos.

Motoristas

Serão responsáveis pelas viaturas e pelas distribuições dos produtos aos postos de venda e aos clientes.

4.4.2 Análise Externa

Caracterização do País

A- Contexto Geográfico

Com uma superfície de 1001 km², S. Tomé e Príncipe é um arquipélago constituído por duas ilhas: a ilha de São Tomé com uma superfície de 859 km² e a ilha de Príncipe com 142 km². Para além disso, há alguns pequenos ilhéus, que se encontram a 300 km da costa do Gabão, no Golfo da Guiné.

O país encontra-se dividido em seis Distritos, todos na ilha de S. Tomé, e na ilha do Príncipe constitui uma Região Autónoma do Príncipe. Os Distritos dispõem todos de uma Assembleia sem poder muito real e não dispõem de autonomia administrativa e financeira. A capital é a cidade de S. Tomé.

Estas duas ilhas foram descobertas por navegadores portugueses entre 1470-1471, tendo sido, por conseguinte, submetidas à colonização portuguesa que reinou durante cinco séculos.

O clima tropical húmido (equatorial), com estação seca de três meses (gravana) e estação chuvosa de nove meses, exerce influência na saúde da população. A chuva anual situa-se entre 500 a 2000 mm na costa setentrional, ao passo que na meridional varia de 3000 a 7000 mm. A pluviosidade é abundante e varia em função da orientação do relevo. Por conseguinte, associada a temperatura alta, humidade relativa elevada e factores ambientais provoca a propagação de várias doenças tropicais, que afectam sobremaneira as condições de vida e de saúde da população, como o paludismo e as doenças diarreicas devido ao problema de higiene e saneamento do meio.

De acordo com os dados oficiais do Instituto Nacional de Estatísticas (INE), a população total do país para o ano 2019 é cerca de 205.965 habitantes sendo a maioria jovem, com 49,53% do sexo masculino e 50,47% do sexo feminino.

B- Análise PEST

Toda e qualquer empresa depara-se com factores que estão fora do seu controlo (factores externos), que influenciam no desenvolvimento e na manutenção do seu negócio. Assim sendo ela deve adoptar estratégias face às tendências e desenvolvimentos do ambiente em que se insere. Pode-se até dizer que esta atitude é a chave do sucesso. A análise PEST avalia as relevâncias dos factores políticos, económicos, sociais e tecnológicos nas instituições. Esta análise questiona-se sobre os factores que tendem a influenciar a capacidade da empresa no presente e no futuro.

Factores Políticos

Antiga colónia portuguesa, o arquipélago, ascendeu à independência em 12 de Julho de 1975. Os primeiros 15 anos após a independência caracterizaram-se pela existência de um regime político monopartidário, sendo o MLSTP, o partido único que governou o país nesse período.

Desde o surgimento do multipartidarismo em 1991, a cultura política prevalecente foi causando a instabilidade política, até 2014, com o colorar de inúmeras mudanças de governos. Em 12 de Outubro de 2014, o país organizou eleições legislativas e municipais livres e transparentes, o que permitiu ao partido Ação Democrática Independente (ADI) obter uma larga maioria no Parlamento. A última eleição presidencial foi realizada em 17 de Julho de 2016, na qual foi eleito o Sr.º Evaristo Carvalho (actual Presidente da República). É de salientar,

que o XVI Governo Constitucional de S. Tomé e Príncipe foi o primeiro Governo emanado das urnas a terminar uma legislatura de um ciclo completo de quatro anos.

As grandes linhas de orientação sobre a política de desenvolvimento económico e social assentam nos seguintes aspectos essenciais: o crescimento económico, a redução da pobreza, a reorganização do Estado, a promoção da boa governação, o reforço da democracia, e o desenvolvimento humano e a solidariedade.

Neste sector as variáveis que se apresentam mais relevantes no contexto político é a inexistência de leis de protecção dos consumidores, a falta de lei para regulação do mercado, a existência de uma instável, o que reporta em sucessivas quedas de governo ao meio da legislação, existência de uma tributação muito pesada para as empresas.

Factores Económicos

A economia santomense baseia-se essencialmente na agricultura e no comércio, desde os primórdios da sua implementação, tendo o país herdado, após a independência, a estrutura produtiva colonial, assente na monocultura do cacau, que fora explorada através de grandes empresas agrícolas estatais, onde se concentravam mais de 90% das terras com valor agrícola.

A economia conheceu uma prosperidade, devido ao aumento dos preços de café e cacau, bem como à assistência técnica. Entretanto, com a crise económica da década de 80, os preços nos mercados internacionais registaram um decréscimo, dando origem a uma viragem da economia centralizada para a economia do mercado, com o lançamento do primeiro Programa de Ajustamento Estrutural (PAE) em 1987, financiado pelo Banco Mundial no valor de 17 milhões de dólares.

Considerando os indicadores macroeconómicos mais recentes, o crescimento económico tem sido extremamente modesto desde 1975. Desde o início da implementação do Programa de Ajustamento Estrutural (PAE) até 1997, o crescimento económico situou-se num valor médio anual de 1,2%, para depois passar a 2,5% em 1998.

A taxa de inflação média anual demonstra uma tendência descendente de 26% em 2008 para 14% em 2010 e atingindo a percentagem de um dígito (9,6%) em 2012. A desaceleração da inflação foi também o resultado da política orçamental e monetária rigorosa a partir de 2008, que estabilizou a taxa de câmbio.

O Produto Interno Bruto (PIB) per capita ronda USD 1.918 em 2012, sendo que a maior contribuição vem do sector terciário (66,4%). O sector secundário corresponde a 16,4%, e o sector primário, que integra a agricultura, pecuária e pesca corresponde a 17,2%. No período de 2000-2002 a contribuição do sector primário era de cerca de 27% do PIB.

O país é classificado como Estado Frágil, segundo os critérios dos Bancos Multilaterais de Desenvolvimento (BMD), baseado, sobretudo, na vulnerabilidade económica e insularidade. Por conseguinte, a avaliação das políticas e instituições nacionais, segundo critérios harmonizados do Banco Mundial (BM) e do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), atribuiu ao país a nota de 3,154 em 2010, colocando-o abaixo do nível mínimo de 3,2 estabelecido para os estados não frágeis.

Nos finais de 2012, o país iniciou a adopção de políticas macroeconómicas sólidas destinadas a preparar para a aplicação dos recursos petrolíferos da zona económica exclusiva e da zona de desenvolvimento conjunto com a Nigéria. Iniciaram-se reformas que criam as bases para uma gestão das futuras receitas petrolíferas integradas no orçamento, tendo sido lançado recentemente um processo de licitação pública para a exploração dos blocos de petróleo localizados nas suas águas territoriais.

S. Tomé e Príncipe, em termos de níveis da pobreza, apresenta um índice de pobreza em declínio, tendo sido apurado em 2001 uma pobreza extrema de 53,8% contra os 49,6 em 2010. A pobreza é mais acentuada nos agregados dirigidos por mulheres representando 71,3% contra 63,4% nos dirigidos por homens (Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe (INE), 2013).

No contexto económico actual as dificuldades são enormes para quase todos os sectores económicos em S. Tomé e Príncipe, fruto da desaceleração da economia mundial que vem conhecendo várias crises, trazendo um forte impacto para a economia de um país que vive, sobretudo, de apoio externo. As empresas são obrigadas a adoptar mecanismos de poupança em todos os níveis de modo a garantir a geração de lucros, isto é, diminuem o número de contratação de mão-de-obra, o que tem contribuído grandemente para o aumento do índice de desemprego, deixando assim a economia do país em maus lençóis. De salientar, que com a política tributária implementada pelo estado, tem desencorajado muitos empreendedores e investidores a investirem no país. Tudo isto, tem provocado o aumento dos preços dos produtos no mercado e consequentemente a diminuição de poder económico das famílias na compra de produtos.

Factores Sociais

A sociedade santomense é multicultural, biologicamente crioula, estratificada a volta de vários grupos étnicos de ascendência diversa que coabitam nas ilhas, com destaque para os forros, os angolares (S. Tomé) e os minu ié (Príncipe), para além dos cabo-verdianos, moçambicanos e angolanos. Estes constituíram comunidades dos escravos deportados,

incluindo os descendentes mulatos, provenientes dos cruzamentos entre os colonizadores e as escravas negras, os chamados “filhos de terra”, e os filhos nascidos do cruzamento entre os escravos, os chamados “tongas”.

Nos esquemas culturais tradicionais, baseados nos requisitos da família alargada, o poder, a dignidade e a consideração são conferidos pelo número de mulheres e filhos que o homem possui. Estes comportamentos convencionais, que também são aplicados à realidade santomense com fortes raízes tradicionais, impedem a implementação de medidas que noutros lugares se levaram a cabo para controlar a natalidade.

Foi introduzido o programa de saúde reprodutiva na década de 80, integrando as componentes Saúde Materno-Infantil (SMI), planeamento familiar e aconselhamento nas unidades de saúde da capital do país, sendo posteriormente descentralizado para os distritos. Os efeitos desse programa repercutiram na mudança de comportamento, atitude e prática da população face aos fenómenos demográficos, contrariando o provérbio santomense “os filhos são a riqueza dos pobres”, consciencializando para o facto de que ter muitos filhos não significa riqueza nenhuma, pelo contrário, tem implicações, sobretudo de ordem económica, pondo em causa a educação, a saúde e o bem-estar dos filhos.

Actualmente no contexto social destacam-se as novas gerações mais conscientes, com novas ideias e novas formas de pensar e agir, preparadas para lidar com diferentes situações sociais. É de salientar, que a escola tem tido um papel preponderante na educação destas novas gerações, no que concerne as novas tecnologias de informação e na mudança de comportamento.

Factores Tecnológicos

Independentemente da República Democrática de S. Tomé e Príncipe ser um país insular, tem conseguido ultrapassado as barreiras e desenvolvendo no ramos das tecnologias. Tem-se notado uma grande evolução neste aspecto o que resultou na classificação de país no 10º lugar da lista dos melhores Países africanos em termos do desenvolvimento de tecnologia de informação e comunicação do ano 2017, ultrapassando quase todos os países africanos de língua oficial portuguesa com excepção de Cabo-Verde que se posicionou na quarta posição na lista, apurou a agência de informação STP-Press.

Além da de telefone fixo por 100 habitantes, outros indicadores utilizados na lista para determinar o ranking do país são, designadamente, a largura de banda internacional da Internet (bit / s) por usuário da Internet, a percentagem de domicílios com um computador, acesso à Internet dentre outros critérios de avaliação da TC.

Neste contexto tecnológico, em S. Tomé e Príncipe tem havido incentivos à criação de empresas de base tecnológica, fomentando a criação de negócios inovadores. Baseando nos indicadores tecnológicos, isto é, número de pessoas com acesso à telemóveis, computador, internetes, entre outros, tem contribuído para a evolução do mercado das tecnologias de informação, o que permite às empresas a abertura de um mercado vasto com mais exigências dos consumidores.

C- Análise SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta clássica de planeamento estratégico, é através de um quadro de forças e fraquezas internas e das oportunidades e ameaças externas, que esta ferramenta fornece uma avaliação da estratégia da empresa (Freire, 2002) apud (Durão, 2013). Quando estamos perante a entrada no mercado de uma empresa, a análise SWOT fornece a orientação de como deve ser a estratégia implementada ajudando os empreendedores a serem realistas sobre o que podem conseguir e onde se devem concentrar. A tabela seguinte apresenta a análise SWOT da BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.

Análise dos Factores Internos e Externos da Empresa

Figura nº 5: MATRIZ SWOT

Fortalezas (Pontos Fortes)	Debilidades (Pontos Fracos)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inexistência de Empresa com as nossas características em STP; 2. Equipa empreendedora e experiência no ramo da Gestão; 3. Existência de um plano de desenvolvimento para STP; 4. Mão-de-obra qualificada; 5. Fácil acesso aos recursos naturais; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. A lentidão dos consumidores em apropriação dos nossos produtos; 2. Dificuldades em aquisição de alguns equipamentos e utensílios para o tálho; 3. Dificuldades em escoamento dos nossos produtos para exterior;
Oportunidades	Ameaças
<ol style="list-style-type: none"> 1. Empréstimo financeiro concedido pelo banco; 2. Existência de fornecedores; 3. Relação de cooperação com os parceiros e colaboradores de desenvolvimento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mudança climática no nosso País (a tendência de surgimento da seca); 2. A concorrência face aos produtos importados; 3. Surgimento de algumas epidemias que poderá causar morte dos animais.

Fonte: Elaborado pelo Autor

4.5 Mercado

O mercado Santomense está em constante crescimento e a oferta é cada vez mais diversificada, existindo dificuldade de comparação dos produtos/serviços devido às suas características, o que torna difícil o estabelecimento de preços de mercado.

A- Caracterização da Concorrência

Em S. Tomé e Príncipe existem algumas firmas que praticam a comercialização de os produtos hortícolas, algumas comercializam leite, queijos, chouriços, salsichas, fiambres, caldos, mas maioria são importados e outras comercializam produtos transformados localmente como: farinha de milho, de mandioca, de fruta-pão, chocolate, café e vários talhos que comercializam vários tipos de carnes. Para fazermos face a estas concorrências, iremos implementar a venda e entrega domiciliar, campanhas de promoção dos preços, um atendimento mais personalizado possível, etc.

B- Dimensão do Mercado

O mercado a ser explorado pela empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. será, inicialmente, o mercado Santomense.

C- Comunicação

Na promoção dos produtos da *BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.* será tido em conta a natureza dos segmentos-alvo e as características dos produtos que se pretende comercializar ao cliente. A empresa pretende lançar campanhas publicitárias, promoção de vendas através dos canais de televisivos e radiofónicos e através de internet.

D- Potenciais Clientes

BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. pretende operar nesta primeira fase no mercado São-tomense, que servirá com o a fase experimental de apropriação dos nossos produtos.

Posteriormente, com a expansão do nosso negócio vamos começar a exportar os nossos produtos para os mercados (Países) mais próximos mediante a adesão dos consumidores e o retorno do capital investido.

E- Fornecedores

Independentemente de dedicarmos à actividades agro-pecuárias, temos fornecedores de produtos agrícolas como: Pequenos agricultores que nos fornece produtos, as ONG's PAPAFA, ADAPA que nos fornece produtos fitossanitários, As ONG's ADEP e ZOOVET que nos presta serviços no ramo de pecuária (assistência técnica aos animais), CST, EMAE e alguns fornecedores no estrangeiro (Portugal e Camerões) que nos fornece equipamentos produtos para produção e transformação dos produtos.

F- Preço

Tendo em conta as concorrências, a empresa irá aplicar os preços relativamente baixo aos que estão sendo aplicado actualmente no mercado e acessível a toda classe social, mas com vista à garantia do suporte custos com os produtos.

G- Procura

Segundo os dados que a pesquisa nos oferece, os nossos produtos atenderão as necessidades dos clientes até nos momentos de escassez no nosso mercado. Uma vez que teremos os nossos produtos no mercado em todo o período do ano, devendo-se a tecnologia de produção que vamos utilizar e a confiança da parte dos nossos fornecedores.

Assim, garantimos desde já a conquista de clientes dos concorrentes para adesão aos nossos produtos e serviços.

H- Oferta

O que temos para oferecer são produtos prontos a serem consumidos e basicamente naturais e de muito boa qualidade. Os preços a serem praticados serão acessível a toda a classe social, a embalagem será de fácil manuseamento, de garantia e características agradável e convidativa.

Os nossos postos de venda estarão em todos os Distritos do País, de modo a facilitar a sua aquisição dos nossos produtos. O atendimento será de forma personalizada, de modo que os clientes se sintam a vontade e satisfeitos em recorrer aos nossos serviços. Os pessoais de atendimento serão formados na área o que fará com que os mesmos criarão uma larga experiencia no ramo.

4.6 Análise Económico-financeira

Neste capítulo, é apresentado os elementos utilizados na análise que irá conduzir ao estudo de viabilidade económico-financeira do projecto de investimento. A análise económico-financeira é um instrumento essencial na gestão de uma empresa, permitindo estruturar a ideia de negócio, apurando as necessidades de financiamento da empresa bem como aferir a viabilidade do projecto em termos de performance na sua fase inicial.

Investimento

O plano de investimento necessário para o arranque e funcionamento das actividades da empresa corresponde a despesas de Activos Fixos Tangíveis, Activo Intangível e Investimento em Capital Circulante.

Quadro nº 3: Mapa de Investimento

Investimento	Ano					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Activo Fixo Tangível	153.667,43 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Activo Fixo Intangível	783,67 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Activo Circulante	10.612,24 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL	165.063,35 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Para uma melhor percepção do que constitui o investimento frisado no mapa acima, apresenta-se de seguida o mapa mais detalhado dos activo fixo tangível e intangível, bem como o activo circulante.

Quadro nº 4: Mapa Resumo de Investimento em Capital Fixo e Investimento em Capital Circulante

Descrição	Ano					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Infraestruturas	95.557,04 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equipamento de Transporte	14.104,08 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equipamentos e Utensílios para Talho	21.111,67 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equipamento Administrativo	15.190,56 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Outros Equipamentos	7.704,08 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Despesas de Instalação	783,67 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Matérias Primas		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL	154.451,10 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 5: Mapa de Pressupostos

Descrição	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Aumento Produção/ Crescimento Venda acum	0%	30,00%	28,00%	27,00%	26,00%	26,00%
Custo Matéria Prima	0%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Taxa Inflação estimada	0,0%	2,2%	1,9%	2,1%	1,8%	1,6%
Stock Matéria Prima em % dos consumos	35%					
Provisão Clientes	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Provisão Existências						
Produtos Acabados	11%					
Matérias Primas	6%					
Taxa de IRC	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Taxa de mercado	11%					
<i>Spread</i>	11%					
Taxa Amortização Imobilizado Incorpóreo	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%
Encargos Financeiros	42%	42,00%	42,00%	42,00%	42,00%	42,00%
Capital Próprio	32,5%					
Capital Alheio	67,5%					
Custo com Pessoal	0,00%	2,15%	2,15%	2,15%	2,15%	2,15%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 6: Mapa de Constituição de Sociedade

Descrição	Ano						
	2019		2020	2021	2022	2023	2024
	Valor	%					
Sócios	50.196,61 €	100%					
Sócio 1 (Anylton Fernandes)	25.098,30 €	50%					
Sócio 2 (Elizângela Fernandes)	25.098,30 €	50%					
TOTAL	50.196,61 €		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 7: Consumos de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo

Descrição	Preç. Unit.	Med.	Qtd	Valor
Criação				10.612,24 €
Suíno	28,57 €	Unid	90	2.571,43 €
Caprinos	34,69 €	Unid	90	3.122,45 €
Ovinos	32,65 €	Unid	90	2.938,78 €
Aves (Patos)	8,16 €	Unid	50	408,16 €
Aves (Patas)	5,10 €	Unid	100	510,20 €
Ovos (Pato)	0,16 €	Unid	1000	163,27 €
Aves (Frangos)	2,65 €	Unid	200	530,61 €
Ovos (Galinha)	0,12 €	Unid	3000	367,35 €
TOTAL				10.612,24 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 8: Mapa Resumo de Consumos de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo

DESCRIÇÃO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TOTAL	10.612,24 €	10.983,67 €	11.368,10 €	11.765,99 €	12.177,80 €	12.604,02 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 9: Mapa de Compras de Matérias Primas, Subsidiárias e de Consumo

DESCRIÇÃO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Stock Inicial	0,00 €	3.714,29 €	3.844,29 €	2.633,34 €	3.196,43 €	3.143,48 €
Compras	10.612,24 €	7.269,39 €	7.523,82 €	9.132,65 €	8.981,37 €	9.460,54 €
Consumos	6.897,96 €	7.139,39 €	7.389,27 €	7.647,89 €	7.915,57 €	8.192,61 €
Stock Final	3.714,29 €	3.844,29 €	2.633,34 €	3.196,43 €	3.143,48 €	3.311,19 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 10: Mapa Resumo de Depreciações

Descrição	Ano					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Infraestruturas	1.911,14 €	1.911,14 €	1.911,14 €	1.911,14 €	1.911,14 €	1.911,14 €
Equipamento de Transporte	3.276,02 €	3.276,02 €	3.276,02 €	3.276,02 €	1.000,00 €	0,00 €
Equipamentos e Utensílios para Talho	3.825,50 €	3.825,50 €	3.825,50 €	3.825,50 €	2.913,57 €	965,37 €
Equipamento Administrativo	2.807,14 €	2.807,14 €	2.807,14 €	2.558,17 €	1.176,53 €	1.011,47 €
Outros Equipamentos	1.109,86 €	1.109,86 €	1.109,86 €	1.109,86 €	1.109,86 €	1.077,21 €
Estudo de Mercado	261,22 €	261,22 €	261,22 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL	13.190,88 €	13.190,88 €	13.190,88 €	12.680,69 €	8.111,10 €	4.965,19 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 11: Mapa de Fornecimento de Serviços Externos

Designação		2019	2020	2021	2022	2023	2024
Energia e Água	734,69 €	734,69 €	750,86 €	765,12 €	781,19 €	795,25 €	807,98 €
Telefone / Telemóveis	440,82 €	440,82 €	450,51 €	459,07 €	468,71 €	477,15 €	484,79 €
Internet	900,00 €	900,00 €	919,80 €	937,28 €	956,96 €	974,18 €	989,77 €
Manutenção de Gerador e Ar Condicionado	122,45 €	122,45 €	125,14 €	127,52 €	130,20 €	132,54 €	134,66 €
Manutenção de Equipamento Informático	510,20 €	510,20 €	521,43 €	531,34 €	542,49 €	552,26 €	561,09 €
Manutenção de outros Equipamentos	367,35 €	367,35 €	375,43 €	382,56 €	390,60 €	397,63 €	403,99 €
Manutenção de Equipamentos de Transporte	408,16 €	408,16 €	417,14 €	425,07 €	434,00 €	441,81 €	448,88 €
Seguro de Toyota Dyna 150 - 00/Frigorífica	550,00 €	550,00 €	562,10 €	572,78 €	584,81 €	595,33 €	604,86 €
Seguro de Mitsubishi L200 4x4	650,00 €	650,00 €	664,30 €	676,92 €	691,14 €	703,58 €	714,83 €
Seguro de Motorizadas Suzuki	189,73 €	189,73 €	193,90 €	197,58 €	201,73 €	205,37 €	208,65 €
Combustível (Gasóleo)	1.645,71 €	1.645,71 €	1.681,92 €	1.713,88 €	1.749,87 €	1.781,37 €	1.809,87 €
Combustível (Gasolina)	489,80 €	489,80 €	500,57 €	510,08 €	520,79 €	530,17 €	538,65 €
Combustível (Óleo)	293,88 €	293,88 €	300,34 €	306,05 €	312,48 €	318,10 €	323,19 €
Outros	416,33 €	416,33 €	425,49 €	433,57 €	442,67 €	450,64 €	457,85 €
Total	7.719,11 €	7.719,11 €	7.888,93 €	8.038,82 €	8.207,64 €	8.355,38 €	8.489,06 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 12: Mapa Resumo da Previsão de Vendas

PRODUTOS	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Carne Suína Salgada	6.489,18 €	8.435,94 €	10.798,00 €	13.713,46 €	17.278,96 €	21.771,49 €
Carne Suína Fresca	17.210,61 €	22.373,80 €	28.638,46 €	36.370,84 €	45.827,26 €	57.742,35 €
Carne Ovina (Carneiro)	6.445,71 €	8.379,43 €	10.725,67 €	13.621,60 €	17.163,21 €	21.625,65 €
Carne Caprina (Cabrito)	5.731,43 €	7.450,86 €	9.537,10 €	12.112,11 €	15.261,26 €	19.229,19 €
Carne de Aves (Galinha)	1.535,31 €	1.995,90 €	2.554,75 €	3.244,53 €	4.088,11 €	5.151,02 €
Carne de Aves (Pato)	760,61 €	988,80 €	1.265,66 €	1.607,39 €	2.025,31 €	2.551,89 €
Produtos Horticolas	17.892,65 €	23.260,45 €	29.773,37 €	37.812,19 €	47.643,35 €	60.030,63 €
Produtos Agrícolas	1.769,39 €	2.300,20 €	2.944,26 €	3.739,21 €	4.711,41 €	5.936,37 €
Citrinos	1.229,59 €	1.598,47 €	2.046,04 €	2.598,47 €	3.274,07 €	4.125,33 €
Produtos Derivados de Agricultura	1.254,08 €	1.630,31 €	2.086,79 €	2.650,23 €	3.339,28 €	4.207,50 €
TOTAL GERAL	60.318,57 €	78.414,14 €	100.370,10 €	127.470,03 €	160.612,24 €	202.371,42 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 13: Mapa de Provisões

Descrição	Percentagem	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Clietntes Existências	6%	3.619,11 €	4.808,36 €	6.136,63 €	7.808,81 €	9.810,20 €	12.336,56 €
Produção	11%						
Matérias Primas	6%						
Total		3.619,11 €	4.808,36 €	6.136,63 €	7.808,81 €	9.810,20 €	12.336,56 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 14: Vencimento Anual Bruto

Descrição	Vencimento		Ano					
	Número	Valor	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Director(a) geral	1	7.346,94 €	7.346,94 €	7.504,90 €	7.504,90 €	7.504,90 €	7.504,90 €	7.504,90 €
Director(a) administrativa e financeira	1	5.877,55 €	5.877,55 €	6.003,92 €	6.003,92 €	6.003,92 €	6.003,92 €	6.003,92 €
Marketing e Publicidades	1	2.938,78 €	2.938,78 €	3.001,96 €	3.001,96 €	3.001,96 €	3.001,96 €	3.001,96 €
Administrativo(a)	1	2.448,98 €	2.448,98 €	2.501,63 €	2.501,63 €	2.501,63 €	2.501,63 €	2.501,63 €
Armazenista	1	2.635,10 €	2.635,10 €	2.691,76 €	2.691,76 €	2.691,76 €	2.691,76 €	2.691,76 €
Balconistas (Vendedor)	2	2.635,10 €	5.270,20 €	5.383,51 €	5.383,51 €	5.383,51 €	5.383,51 €	5.383,51 €
Operadores	4	1.900,41 €	7.601,63 €	7.765,07 €	7.765,07 €	7.765,07 €	7.765,07 €	7.765,07 €
Motorista / pessoal de atendimento e entrega	2	1.826,94 €	3.653,88 €	3.732,44 €	3.732,44 €	3.732,44 €	3.732,44 €	3.732,44 €
Encarregada de Limpeza	1	1.440,00 €	1.440,00 €	1.470,96 €	1.470,96 €	1.470,96 €	1.470,96 €	1.470,96 €
Guardas / Seguranças	2	1.777,96 €	3.555,92 €	3.632,37 €	3.632,37 €	3.632,37 €	3.632,37 €	3.632,37 €
TOTAL	16	30.827,76 €	42.768,98 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 15: Mapa de Pessoal - Custos

Descrição	%		Ano					
			2019	2020	2021	2022	2023	2024
Total Remuneração		30.827,76 €	42.768,98 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €	43.688,51 €
Segurança Social Entidade Patronal Seguro	6%	1.849,67 €	2.566,14 €	2.621,31 €	2.621,31 €	2.621,31 €	2.621,31 €	2.621,31 €
	3%	924,83 €	1.283,07 €	1.310,66 €	1.310,66 €	1.310,66 €	1.310,66 €	1.310,66 €
Subsídios de Alimentação	1,5%	462,42 €	641,53 €	655,33 €	655,33 €	655,33 €	655,33 €	655,33 €
TOTAL		34.064,67 €	47.259,72 €	48.275,81 €	48.275,81 €	48.275,81 €	48.275,81 €	48.275,81 €
Segurança Social Trabalhador	4%	1.233,11 €	1.710,76 €	1.747,54 €	1.747,54 €	1.747,54 €	1.747,54 €	1.747,54 €
Imposto Sobre Salário	Est.	3.180,18 €	3.180,18 €	3.248,55 €	3.248,55 €	3.248,55 €	3.248,55 €	3.248,55 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 16: Encargos Financeiros

Capital 111.417,76 €

Taxa 10%

Período 5

Ano	Capital	Amortização	Juros	Anuidade	Capital em Dívida
1	111.417,76 €	18.249,95 €	11.141,78 €	29.391,72 €	93.167,81 €
2	93.167,81 €	20.074,94 €	9.316,78 €	29.391,72 €	73.092,87 €
3	73.092,87 €	22.082,44 €	7.309,29 €	29.391,72 €	51.010,43 €
4	51.010,43 €	24.290,68 €	5.101,04 €	29.391,72 €	26.719,75 €
5	26.719,75 €	26.719,75 €	2.671,97 €	29.391,72 €	0,00 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Análise de Viabilidade

Neste mapa abaixo, apresentamos a Análise da Viabilidade Económica e Financeira da empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda., ponderando os indicadores de rentabilidade que espelham a viabilidade do Plano de Negócios e a sua capacidade de retorno do investimento, bem como geração de fluxos monetários.

Um dos resultados mais relevantes na análise de fluxos de caixas é o cálculo do *Free Cash Flow*, permitindo as empresas fazerem as suas avaliações a partir da análise das demonstrações resultados financeiros. É através de *cash-flows* que vamos verificar todas as entradas e as saídas financeiras (dinheiro) e consequentemente o saldo da tesouraria/caixa durante o exercício económico, ou ao longo dum determinado período de vida de um projecto e investimento.

Quadro nº 17: Mapa de Demonstração de Resultados

Descrição	Ano					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Vendas	60.319 €	78.414 €	100.370 €	127.470 €	160.612 €	202.371 €
Custo Vendas	10.612 €	7.269 €	7.524 €	9.133 €	8.981 €	9.461 €
Margem Bruta Produção	49.706 €	71.145 €	92.846 €	118.337 €	151.631 €	192.911 €
Custos						
Fornecimento Serviços						
Externo	7.719 €	7.889 €	8.039 €	8.208 €	8.355 €	8.489 €
Pessoal	47.260 €	48.276 €	48.276 €	48.276 €	48.276 €	48.276 €
Impostos	2.566 €	2.621 €	2.621 €	2.621 €	2.621 €	2.621 €
Provisões	3.619 €	4.808 €	6.137 €	7.809 €	9.810 €	12.337 €
Depreciações	13.191 €	13.191 €	13.191 €	12.681 €	8.111 €	4.965 €
	74.355 €	76.785 €	78.263 €	79.594 €	77.174 €	76.688 €
Resultado Operacional	-24.649 €	-5.641 €	14.583 €	38.743 €	74.457 €	116.223 €
Encargos Financeiros	11.142 €	19.929 €	14.579 €	5.101 €	10.196 €	9.133 €
Resultado antes imposto IRC	-35.790 €	-25.570 €	4 €	33.642 €	64.261 €	107.090 €
IRC	0 €	0 €	1 €	8.411 €	16.065 €	26.773 €
Resultado Líquido	-35.790 €	-25.570 €	3 €	25.232 €	48.196 €	80.318 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Quadro nº 18: Cash Flow

Descrição	Ano					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cash Flow Operacional (RL+D+P)	-7.839 €	12.359 €	33.909 €	50.822 €	76.313 €	106.752 €
VR ICF						89.121 €
VR ICC						10.612 €
-ICF	154.451 €					
-ICC	10.612 €					
Cash Flow Acumulado	-172.902 €	12.359 €	33.909 €	50.822 €	76.313 €	206.486 €
PRI	-172.902 €	-160.543 €	-126.634 €	-75.812 €	501 €	206.987 €

Fonte: Elaborado pelo Autor

Taxa de actualização **10%**

Ano	Corrente	Actualizado		Acumulado	TIR	IRP
		VAL	84.875 €			
			-172.902			
2019	-172.902 €	0	€	-172.902 €		
2020	12.359 €	1	11.235 €	11.235 €		
2021	33.909 €	2	28.024 €	28.024 €		
2022	50.822 €	3	38.183 €	38.183 €		
2023	76.313 €	4	52.123 €	52.123 €		
2024	206.486 €	5	128.211 €	128.211 €	21,8%	
		VAL	84.875 €		IRP	1,49

Quadro nº 19: Balanço

BALANÇO PREVISIONAL	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ACTIVO						
Activo Não Corrente						
Activos fixos tangíveis	140.477	127.286	114.095	101.414	93.303	88.338
Activos fixos intangíveis	522	261	0	0	0	0
Total do Activo Não Corrente	140.999	127.547	114.095	101.414	93.303	88.338
Activo Corrente						
Inventários	3.714	3.844	2.633	3.196	3.143	3.311
Caixa e depósitos bancários	2.891	6.051	6.543	7.893	29.395	98.494
Total do Activo Corrente	6.605	9.895	9.176	11.089	32.538	101.805
TOTAL DO ACTIVO	147.604	137.442	123.271	112.504	125.841	190.143
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
CAPITAL PRÓPRIO						
Capital Realizado	53.646	53.646	53.646	53.646	53.646	53.646
Resultados Transitados		-35.790	-61.360	-61.357	-36.125	12.071
Sub-Total	53.646	17.855	-7.714	-7.711	17.520	65.716
Resultado Líquido do Período	-35.790	-25.570	3	25.232	48.196	80.318
Total do Capital Próprio	17.855	-7.714	-7.711	17.520	65.716	146.034
Passivo						
Passivo Não Corrente						
Financiamentos obtidos	111.418	93.168	73.093	51.010	26.720	0
Total do Passivo Não Corrente	111.418	93.168	73.093	51.010	26.720	0
Passivo Corrente						
Fornecedores	18.331	14.989	7.889	15.563	17.340	17.337
Adiantamentos de clientes						
Estado e Outros Entes Públicos	0	0	1	8.411	16.065	26.773
Accionistas/sócios		37.000	50.000	20.000		
Total do Passivo Corrente	18.331	51.989	57.890	43.973	33.406	44.109
Total do Passivo	129.749	145.156	130.983	94.984	60.125	44.109
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	147.604	137.442	123.272	112.504	125.842	190.143

Fonte: Elaborado pelo Autor

Avaliação

O presente trabalho teve como os principais critérios de avaliação do projecto, Período de Recuperação do Investimento (PRI), Valor Actual Líquido (VAL), Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) e Índice de Rendibilidade do Projecto (IRP). A determinação da Taxa de Actualização constitui um factor determinante do projecto, tendo em conta que irá condicionar a aceitação ou a rejeição de intenções de investimento. Taxa de Actualização, não é nada mais do que a rendibilidade que o investidor impõe para implementar um determinado projecto de investimento, logo, ela constitui um factor crítico da política de uma empresa, porque influencia o seu futuro. Importa-se salientar que o presente projecto, a taxa de actualização é de 10%.

O PRI determina o período tempo que o projecto leva a recuperar o capital investido, ou seja, calcula o tempo necessário para que as receitas geradas e acumuladas recuperem o investimento realizado. No presente projecto o PRI é de 4 anos e 2 meses, apresentando como um forte indicador para o projecto ser aceitável, tendo em conta que o período de recuperação é inferior a um período de 5 anos, o que representa uma valia económica bastante rentável.

O VAL é definido como a somatória dos valores presentes dos rendimentos líquidos anuais durante o período de execução do projecto. Neste sentido, no período em análise do presente projecto o VAL é de 84.875€. Sendo o VAL positivo pode-se afirmar que este projecto é viável, pois é recuperável os capitais investidos e com grandes oportunidades para se criar uma boa rentabilidade económica.

A TIR é o custo médio ponderado do capital em que o critério do valor actual líquido é zero. Neste do projecto a TIR é apresentada no valor de 21,8%, confirmando mais o interesse de se implementar este projecto.

O Índice de Rendibilidade do Projecto (IRP) é uma medida de escala do VAL. Traduz a capacidade de geração de fundos, com valor de disponibilidade imediata de cada unidade monetária investida no projecto. O IRP estabelece que um projecto só deve ser aceite se o valor do indicador for igual ou superior a 1, pelo que, o projecto de investimento torna-se mais aliciente quanto maior for o índice de rendibilidade. O valor do IRP do presente projecto é de 1,49, o que confirma que o referido projecto é rentável.

Considerações Finais do Plano de Negócio

O presente Plano de Negócio teve como objectivo principal apresentar e analisar a viabilidade económico-financeira da empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.,

mostrando assim as projecções financeiras com um período de análise de cinco anos, isto é, de ano 2019 ao ano 2024, tendo em consideração uma determinada hipótese de financiamento, bem como a análise do risco do investimento.

Feita a análise financeira deste projecto podemos dizer que é bastante ambicioso e aliciante, caso venha a ser implementado no mercado de S. Tomé e Príncipe. A empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda. basear-se-á nas novas tecnologias e inovação constante para fazer face as tendências de mercado, trazendo para o mercado santomense grandes soluções, seja no oferecimento dos produtos de boas qualidades, bem como na aplicação de preços dos mesmos mais acessível para os consumidores, proporcionando maiores oportunidades na diversificação da dieta alimentar para as famílias santomenses, dentre outras. Importa salientar, que uma das maiores estratégias da empresa assenta-se, na satisfação dos consumidores, o que fará a mesma atingir o sucesso desejado.

Tendo a concorrência forte neste ramo de negócio, foi feita uma análise swot para se conhecer os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças que a empresa tem, no sentido de criar uma estratégia para obtenção de vantagens competitivas e sustentáveis. Concernente a análise da viabilidade económica e financeira do projecto, foi alicerçada nos principais critérios de avaliação de projectos, permitindo afirmar que o presente projecto tem todas as condições para ser bem sucedido, conforme a viabilidade acima apresentada.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 Conclusões

Com o objectivo de avaliar um projecto de investimento e elaboração de um plano de negócio, foi apresentada a empresa BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda., que terá a sua principal actividade a comercialização dos produtos agropecuários. Como forma compreender de melhor as metodologias de avaliação do presente projecto, foi feita uma introdução, elaborou-se um enquadramento teórico para melhor se entender os assuntos abordados no presente trabalho de projecto.

No capítulo de enquadramento teórico foi abordado temas como: empreendedorismo e inovação, plano de negócios e viabilidade económica e financeira, o qual apresentou-se alguma ferramentas para uma avaliação correcta de projectos de investimentos. Ainda neste capítulo, foi espelhado de toda e qualquer decisão de investimento tem riscos, cabendo ao investidor analisar bem estes riscos para uma decisão mais acertada.

Após este capítulo, apresentou-se a metodologia de elaboração do trabalho de projecto utilizada no presente projecto de investimento, esclarecendo melhor os aspectos financeiro que levam os investidores a tomarem decisão de aceitar ou rejeitar um determinado projecto.

Foi elaborado o plano de negócio onde se realizou um diagnóstico do mercado, concretamente na área de comercialização dos produtos agropecuários, o qual permitiu recolher informação sobre a situação actual do mercado santomense. Com base nestas informações obtidas, foi possível desenvolver o plano de negócio e analisar melhor a viabilidade do projecto a ser implementado.

Plano de negócios é a ferramenta principal para apresentação do projecto de investimento, sobretudo para os investidores, as instituições bancárias e financeiras, parceiros, o estado, bem como o público em geral, no entanto, não serve apenas para propósitos externos, deve constituir um importante documento de planeamento e de gestão empresarial.

Para concluir pode-se afirmar que este projecto é exequível. Ao ser implementado poderá acrescentar mais-valias à sociedade em geral de S. Tomé e Príncipe e ajudará a fomentar a análise de projectos de investimentos em situações de riscos e incertezas.

5.2 – Limitações e Dificuldades do Trabalho de Projecto

Durante a elaboração deste trabalho de projecto foi encontrada algumas limitações e dificuldades como:

- ✓ Aquisição de documentos suportes para elaboração de enquadramento teórico, isto é, o acesso a livros e artigos relacionados com o tema. Infelizmente em S. Tomé e Príncipe temos uma grande limitação no que se refere à aquisição de livros, sobretudo, livros académicos pelo facto de não existir no país uma livraria ou editora;
- ✓ Recolha de pró-formas para elaboração do plano de negócios, houve muita dificuldades por parte das firmas comerciais e outros fornecedores, no que se refere ao fornecimento de pró-formas, bem como algumas simulações de cálculos de custos para implementação do projecto.

5.3 Futuros desenvolvimentos do projecto

Com base nos resultados obtidos é possível concluir que o projecto em estudo permite alcançar resultados favoráveis no médio e longo prazo. Assim sendo, sugere-se a análise da viabilidade deste projecto de investimento com outras técnicas de avaliação nomeadamente, a análise de sensibilidade, a técnica de simulação, como forma a fornecer uma melhor percepção do risco inerente ao projecto.

BIBLIOGRAFIA

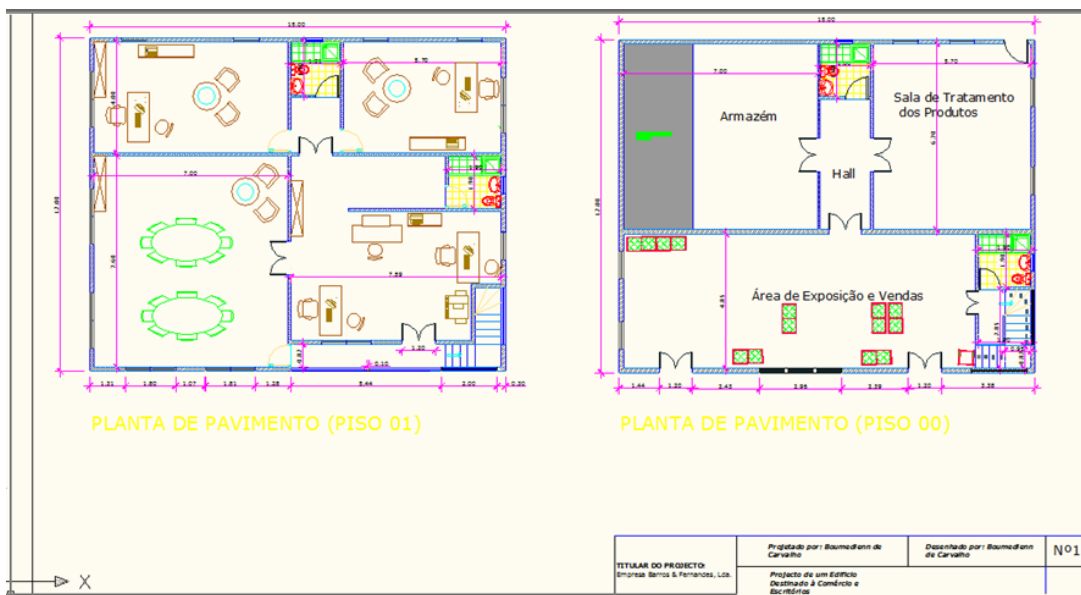
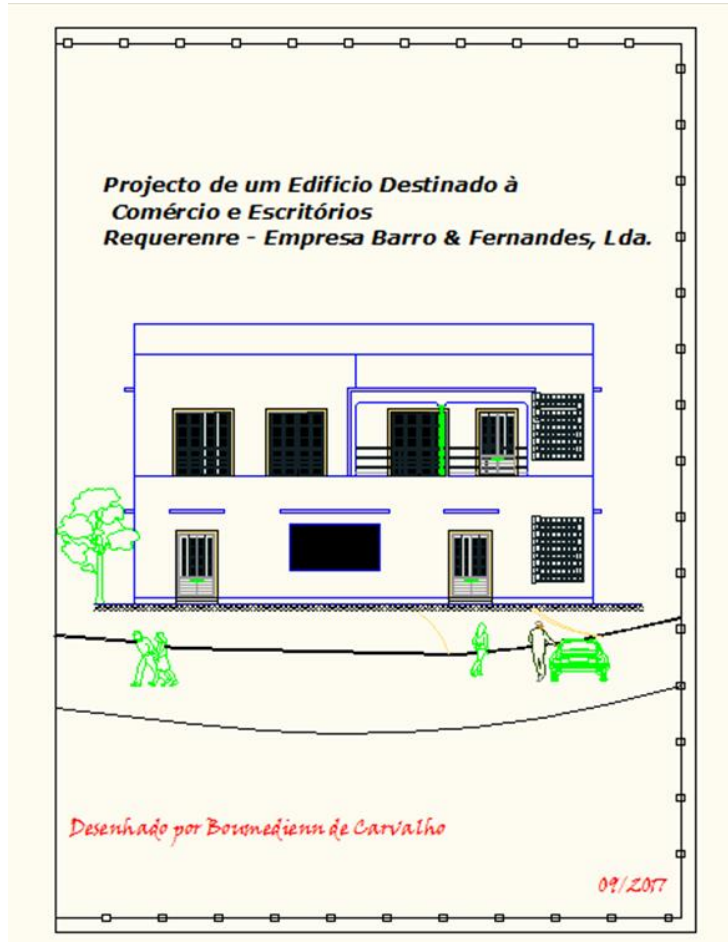
- Almeida, A. J. (2012). *Consumo e Segurança Alimentar em S. Tomé e Príncipe*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.
- Ansoff, I. (1991). *A Nova Estratégia Empresarial*. São Paulo: Atlas.
- Babu, N. (2014). *Empreendedorismo Beyour Own Boss*. Lisboa.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2014). *Principles of Corporate Finance* (11 ed.). Maidenhead: McGraw-Hill Education.
- Bucha, A. I. (2009). *Empreendedorismo – Aprender a saber ser empreendedor*. Lisboa: Editora RH.
- Chiavenato, I. (2012). *Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor* (4.ª edição ed.). São Paulo: Manole.
- Dias, Á. L. (2002). *Casos empresariais: campeões escondidos em Portugal* (2.ª edição). Lisboa: Editora Lidel.
- Dornelas, J. C. (2008). *Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- Drucker, P. (1986). *Inovação e espírito empreendedor: Prática e Princípios*. São Paulo: Pioneira.
- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2014). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro* (2.ª Edição ed.). Lisboa, Portugal: Edições Sílabo, Lda.
- Durão, P. M. (2013). Plano de Negócios da Vega Soluções Financeiras. *Plano de Negócios da Vega Soluções Financeiras*. Évora, Évora, Portugal: Universidade de Évora.
- FAO. (2018). <http://www.fao.org/sao-tome-e-principe/>. Obtido de <http://www.fao.org>: <http://www.fao.org/sao-tome-e-principe/fao-em-sao-tome-e-principe/sao-tome-e-principe-em-resumo/pt/>
- Félix, E. (2015). Finanças Impresarial. *Apontamentos da disciplina de Finanças Impresarial*. S. Tomé, S. Tomé, S. Tomé e Príncipe: Universidade de Évora.
- Filion, L. J. (abril/junho de 1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*, 34, 05-28. São Paulo, Brasil: Revista de Administração da Universidade de São Paulo.
- IAPMEI. (2016). *Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro*. Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.
- Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe (INE). (2012). *IV Recenseamento Geral da População e Habitação*. S. Tomé: INE.

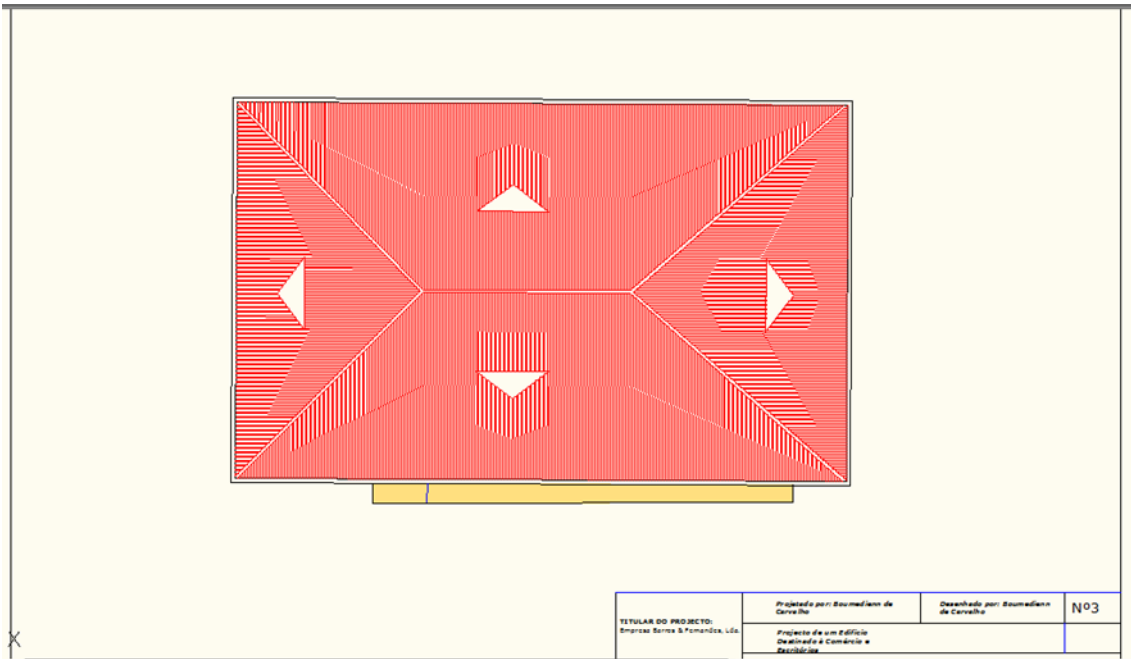
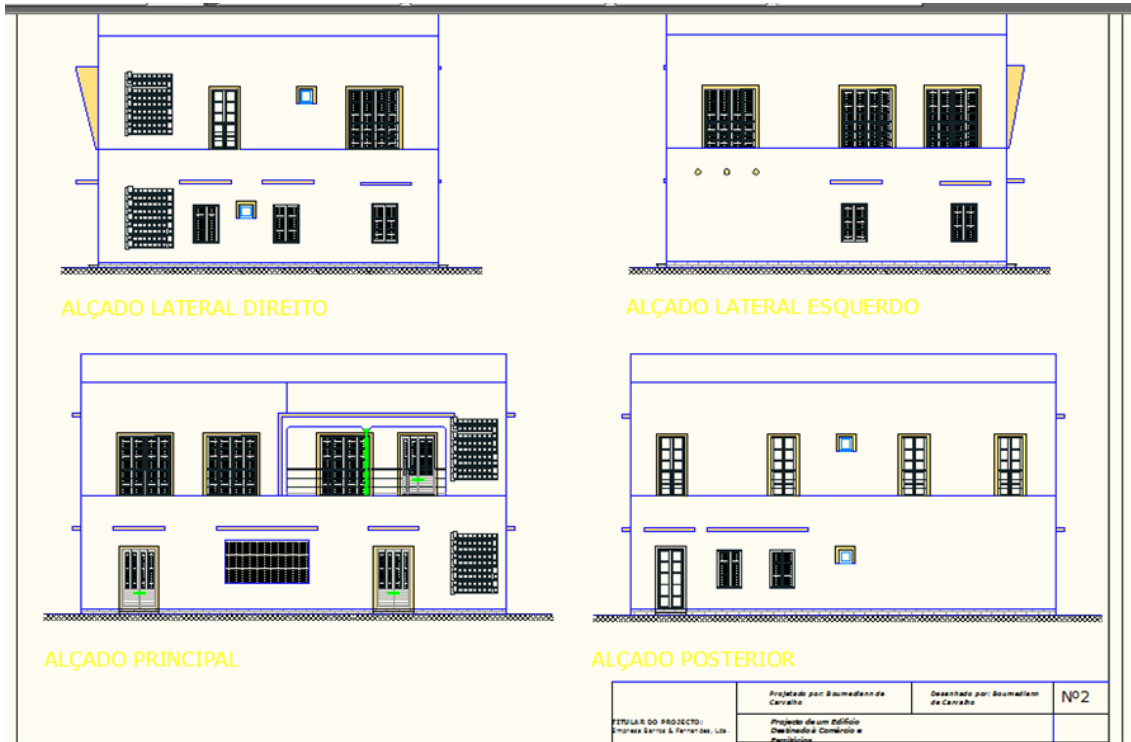
- Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe (INE). (2013). *Relatório sobre Inquérito aos Orçamentos Familiares*. S. Tomé: INE.
- IPAMEI. (2007). *Como elaborar um plano de negócios: O seu guia para um projeto de sucesso*. Centro de Desenvolvimento Empresarial.
- Komarkova, I., Gagliardi, D., Conrads, J., & Collado, A. (2015). *Entrepreneurship Competence: An Overview of Existing Concepts, Policies and Initiatives*. European Commission: JRC Science and Policy Reports.
- Malta, N. V. (2011). Plano de Negócios - "Bio Wood Energy". *Plano de Negócios - "Bio Wood Energy"*. Évora, Évora, Portugal: Universidade de Évora.
- Pereira, A. S., Costa, L. G., & Costa, L. R. (2010). *Análise de Investimentos*. IESDE BRASIL.
- Pires, C. (2016). Investimentos em Ativos Financeiros. Apontamentos da disciplina - Universidade de Évora.
- Salim, C. S., Hochman, N., Ramal, A. C., & Ramal, S. A. (2001). *Construindo plano de negócios*. São Paulo, Brasil: Campus.
- Sarkar, S. (2014). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa - Portugal: Escolar Editora.
- Silva, K. E. (2000). Plano de Negócios - O Caminho para Sucesso das Micro e Pequenas Empresas. *Plano de Negócios - O Caminho para Sucesso das Micro e Pequenas Empresas*. Mogi Guaçu, Brasil: Interciência & Sociedade – Revista Eletrônica Faculdade Municipal Professor Franco Montoro – FMPFM.
- Spínola, C., & Oliveira, M. (2013). *Empreendedorismo*. Salvador da Baía: Universidade de Salvador - UNIFACS.
- Zago, A. C., Weise, D. A., & Hornburg, A. R. (2009). *A Importância do Estudo de Viabilidade Económica de Projectos nas Organizações Contemporâneas*. Universidade Federal de Santa Catarina.

ANEXOS

Anexo nº 1: Infraestruturas

Projecto de Construção de um Edifício para Escritório e Comercio





CONSTROMODEL LDA.

NIF: 517409529

TEL: 9926915

ORÇAMENTO PARA CONSTRUÇÃO DE UM EDIFÍCIO PARA ESCRITÓRIOS E COMÉRCIO**REQUERENTE: BARROS & FERNANDES AGRO-PECUÁRIA, Lda.**

Nº	Designação dos Trabalhos	Unidade	Quantidade	Preço unitário (DBS)	Preço total (DBS)
CAP 1	1 TRABALHOS PRELIMINARES	5.000.000,00			
1.1	Mobilização de meios, montagem, manutenção e desmontagem do estaleiro.	vg	1	5.000.000,00	5.000.000,00
CAP 2	2 TOPOGRAFIA	2.500.000,00			
2.1	Implantação Geral do edifício e todos os trabalhos complementares.	serie	1	2.500.000,00	2.500.000,00
CAP 3	3 FUNDAÇÕES	324.798.100,00			
3.1	Abertura das fundações (caboco 0,70m*0,80m) para vigas de fundação e para sapatas, incl. todos os trabalhos complementares.	ml	108,69	60.000,00	6.521.400,00
3.2	Colocação de pedras armada a mão em soleira de fundação incl. betão de limpeza pronto a receber a estrutura da viga de fundação e todos os trabalhos complementares.	ml	108,69	150.000,00	16.303.500,00
3.4	Execução em BA (ao traço 1:2:4,) de todas as vigas de fundações (0,70m*1,5m) e sapatas, incl. confragem, ferragem, vibragem, curado e todos trabalhos complementares.	m³	18,69	8.000.000,00	149.520.000,00
3.5	Aterro da base da soleira em barro devidamente compactado incl. todos os trabalhos complementares.	m³	228,06	320.000,00	72.979.200,00
3.6	Enrocamento em pedras grossas da soleira devidamente compactada incl. todos os trabalhos complementares .	m2	180,00	250.000,00	45.000.000,00
3.7	Execução em BC da base da soleira incl. todos os trabalhos complementares.	m³	15,67	2.200.000,00	34.474.000,00
CAP 4	4 ALVENÁRIA	389.000.000,00			
4.1	Elevação em blocos de 15 cm de todas as paredes incl. reboco exterior e interiores pronto a receber pintura e todos os trabalhos complementares.	m²	400,00	650.000,00	260.000.000,00
4.2	Elevação em blocos de 10 cm de todas as paredes incl. reboco exterior e interiores pronto a receber pintura e todos os trabalhos complementares.	m2	215,00	600.000,00	129.000.000,00
CAP 5	5 ESTRUTURA	365.600.000,00			
5.1	Execução em BA (ao traço 1:2:4,) de todos os lintéis de amarração (nível 2,20 - 4 mts) para o rés do chão (20*15) incl. confragem, ferragem, vibragem, curado e todos trabalhos complementares.	m³	14,80	8.000.000,00	118.400.000,00
5.2	Execução em BA para todas as escadas de acesso incl. confragem, ferragem, vibragem, curado e todos trabalhos complementares.	m³	2,82	8.000.000,00	22.560.000,00
5.3	Execução em BA em pilares (20*20) incl. confragem, ferragem, vibragem, curado e todos trabalhos complementares.	m³	9,08	8.000.000,00	72.640.000,00
5.4	Execução em BA (ao traço 1:2:4,) de todas as lajes e os lintéis de amarração (nível 2,80 mts) para o 1º, 2º e 3º piso (20*15) incl. confragem, ferragem, vibragem, curado e todos trabalhos complementares.	m³	19,00	8.000.000,00	152.000.000,00

CAP 6	6 PAVIMENTO	275.504.000,00			
6.1	Enchimento a soco em betão simples e preparação do pavimento do piso térrio pronto a receber peças e todos os trabalhos complementares.	m³	7,72	2.200.000,00	16.984.000,00
6.2	Aplicação de mosaico de primeira em toda a casa incl todos os trabalhos de acabamento perfeito.	m²	360,2	600.000,00	216.120.000,00
6.4	Aplicação de azulejos de primeira na sala de tratamento e casas de banho (nível completo) incl. todos os trabalhos complementares	m²	84,8	500.000,00	42.400.000,00
CAP 7	7 COBERTURA	414.015.000,00			
7.1	Execução da cobertura (quatro águas) em chapas lacadas incl. maderamento e todos os trabalhos complementares	m²	240,02	750.000,00	180.015.000,00
7.2	Execução do tecto falso em pladur incl. todos os perfis metalicos, sancas, pintura e todo os trabalhos complementares.	m²	360	650.000,00	234.000.000,00
CAP 8	8 ELECTRICIDADE	105.000.000,00			
8.1	Execução de todo o sistema de redes eléctricas e de telecomunicações embutida incl. todos os acessórios e trabalhos complementares.	serie	1	105.000.000,00	105.000.000,00
CAP 9	9 INTALAÇÕES HIDRO-SANITARIAS	45.000.000,00			
9.2	Execução de toda a rede sanitaria assentamento das louças sanitárias incl. execução de uma fossa séptica, dreno e todos os trabalhos complementares	serie	1	45.000.000,00	45.000.000,00
CAP 10	10 CAXELHARIA E SERRALHARIA	106.500.000,00			
10.1	Fornecimento e assentamento de portas metalicas principais para o exterior (1,20*2,10)	un	3	4.500.000,00	13.500.000,00
10.2	Fornecimento e assentamento de portas metalicas para interior (0,80*2,10)	un	3	4.300.000,00	12.900.000,00
10.3	Fornecimento e assentamento de portas metalicas para interior (0,70*2,10)	un	3	4.300.000,00	12.900.000,00
10.4	Fornecimento e assentamento de portas metalicas (0,60*2,10)	un	5	4.000.000,00	20.000.000,00
10.6	Fornecimento e assentamento de janelas metalicas (1,40*1,10)	un	6	3.000.000,00	18.000.000,00
10.7	Fornecimento e assentamento de janelas metalicas (0,65*0,80)	un	3	3.000.000,00	9.000.000,00
10.9	Fornecimento e assentamento de laminas em vidraças (1,60*4,20) e em madeira de primeira para para a zona frontal das escadas, incluindo aros e todos trabalhos complementares para um perfeito acabamento.	un	2	4.100.000,00	8.200.000,00
10.10	Fornecimento e assentamento de corremão em inox para a porta frontal do edificio (2,80*1,00), incluindo acessórios de fixação e todos trabalhos complementares para um perfeito acabamento.	serie	1	12.000.000,00	12.000.000,00
CAP 11	11 PINTURA	144.894.400,00			
11.1	Fornecimento de tintas plastica e pintura geral exterior e interior de toda a casa, de cores a indicar incl. todos os trabalhos complementares	m²	1769,92	70.000,00	123.894.400,00
11.2	Pintura Geral de todas portas janelas e estruturas de ferro em tinta de oleo incl todos os trabalhos complementares	serie	1	21.000.000,00	21.000.000,00
	TOTAL			2.177.811.500,00	
	Estudos e Projectos	serie	2,50%	54.445.287,50	
	Imprevistos	serie	5%	108.890.575,00	
	TOTAL GERAL STD			2.341.147.362,50	
	TOTAL GERAL EUR	Tx. câmbio 24 500,00		95.557,04	
Este Orçamento Importa o Valor de Dois Mil Milhões, Trezentos e Quarenta e Um Milhões, Cento e Quarenta e Sete Mil, Trezentos e Sessenta e Duas Dobras, Cinquenta Cêntimos					
Equivalente à Noventa e Cinco Mil, Quinhentos e Cinquenta e Sete Euros, e Quatro Cêntimos					

Anexo nº 2: Equipamentos de Transporte

Toyota Dyna 150 - 00

Preço: 5.000,00 EUR, Marca: Toyota, Ano: 2000, Transmissão: Manual, Odometro: 200,000, Cor: Branco



Toyota Dyna 150 rodado duplo – 00


Preço: 6.400,00 EUR, Marca: Toyota, Ano: 2000, Transmissão: Manual, Odometro: 190,000, Cor: Branco



Mitsubishi L200 4x4

Preço: **7.900,00 EUR**, Marca: Mitsubishi, Modelo: L200, Versão: 4x4, Combustível, Diesel, Potência: 115 cv, Cilindrada: 2 477 cm³, Segmento: Todo-o-terreno / Pick-up, Cor: Preto, Tipo de Caixa: Manual, Número de Mudanças: 5, Nº de portas: 4, Lotação: 5, AC Automático





Vila Maria Motors
Vila maria
CP 699 - S. Tomé
Telef. 00239 990 98 90 / 906 39 39
BISTP: 5353063/101
E-mail: vilamariamotors@gmail.com
NIF: 517402460

FACTURA
Nº 00461

São Tomé 31 de 08 de 20 19

Exmo. Sr. _____

QUANT.	DESIGNAÇÃO	PREÇO UNITÁRIO	IMPORTÂNCIA
1	Moto Corrie h mash/seleute		85.000,000
1	Suzuki Moto Soca		29.500,000
1	Sanya Moto 125cc		44.000,000
<p style="font-size: 2em; opacity: 0.5;">P. Kofor me</p>			
Selo pago por guia		TOTAL	

Anexo nº 3: Equipamentos e Utensílios para Talho

<p>VITRINE TALHO REFRIGERADA V. PLANO MAXIME MEAT / MEDIDA 2000</p>	<p>VITRINE REFRIGERADA VIDRO CURVO VISTA / MEDIDA 1000</p>	<p>MESA DESMANCHE Equipada com Tampo Rilene 50mm</p>
 <p>2.110,00 €</p>	 <p>1.270,00 €</p>	 <p>444,00 €</p>

<p>CEPO DE CORTE Equipado com Tampo Rilene 50mm</p>	<p>MURAL REFRIGERADO LACTICINIOS 600 - MARÃO</p>	<p>ESTERILIZADOR FACAS DUPLO FIAMMA AEF 30.60</p>
 <p>208,00 €</p>	 <p>1.420,00 €</p>	 <p>390,00 €</p>

<p>ARMARIO CONSERVAÇÃO 1100 LT. 1100L - REMPER</p>	<p>ARCA CONGELADORA EUROFRED IC500SCEB</p>	<p>ARCA CONGELADORA MF 500 PVH</p>
 <p>1.570,00 €</p>	 <p>767,00 €</p>	 <p>769,00 €</p>

<p>ARCA CONGELADORA EUROFRED AB 425</p>	<p>ARCA CONGELADORA EUROFRED AB 506</p>	<p>ARMARIO REFRIGERADO PORTA VIDRO USS 374 DTK - UGUR</p>
 <p>445,00 €</p>	 <p>505,00 €</p>	 <p>519,00 €</p>

<p>PICADORA CARNE MONOFASICA MAGNUS TC 22 MN CE</p>	<p>MÁQUINA EMBALAR C/BASE QUENTE MR-4 ECO ACTIMAC</p>	<p>ESCAPARATE INOX EQUIPADO COM PRATELEIRAS Medida: L 1000 x P 700 x A 900 mm</p>
 <p>975,00 €</p>	 <p>176,00 €</p>	 <p>167,00 €</p>

CORTADORA CARNES FRIAS LAMINA 300 RB 300 IND CE - MAGNUS	SERRA OSSOS MARCA MEDOC (345X320X825MM (L.P.A.)) MODELO ST 200 - 400V	FORMADORA HAMBURGUERS (305X255X310MM (L.P.A.)) MARCA BECKERS / MAGNUS
 682,00 €	 1.439,00 €	 149,00 €

MAQUINA ENCHIDOS 10 LITROS NTS 10 HORIZONTAL	ELECTROCUTOR INSECTOS INSECT KILLER Insect Killer 50.2	BALANÇA EPS ER-CBU CAS
 248,00 €	 133,00 €	 249,00 €

FACA DE AÇOUGUEIRO, MM LÂMINA 170	FATIAZ FLEXÍVEIS ARCOS FACA CLASSICAL 2	PROFISSIONAL RODADA AFIADOR 30 CMS	PROFISSIONAL CLEAVER, 220 LÂMINA MM
 16,21 €	 29,11 €	 24,68 €	 37,91 €

PROFISSIONAL CLEAVER, 240 LÂMINA MM	FACA DE COZINHA	BLACK-TRATADAS FACA DE COZINHA	AÇOUGUES CLEAVER, FOLHA 270 MILÍMETROS
 40,67 €	 102,61 €	 54,66 €	 67,71 €

AÇOUGUES CLEAVER, FOLHA A 220 MM	CLEAVER CHULETERA FOLHA 280 MILÍMETROS	BUTCHER FACA, LÂMINA DE 300 MM	AÇOUGUES FACA, LÂMINA DE 275 MILÍMETROS
 53,63 €	 51,12 €	 45,57 €	 42,50 €

AÇOUGUEIROS DE SERRA, LÂMINA DE 430 MM	FACA DE AÇOUGUEIRO, UNIVERSAL 3 LÂMINA DE 300 MM	FACA DE AÇOUGUEIRO, UNIVERSAL 3 PÁS 275 MM	FACA, SERIAL UNIVERSAL
			
64,42 €	56,88 €	53,07 €	18,14 €

FACA, SERIAL UNIVERSAL	POS NOVO MAQUINA REGISTRADORA SOFTWARE FATURAÇÃO	MESA SAIDA HYPER REVERSIVEL 1200 HYPER 1200
		
19,41 €	€ 499	342,00 €

CESTA AUTO SERVIÇO DE 22 LT (430X300X220MM (L.P.A.))	CESTA AUTO SERVIÇO DE 43 LT (533X380X425 / 915MM (L.P.A.))	MESA SAIDA HYPER REVERSIVEL 1200 HYPER 1200
		
7,80 €	29 €	342,00 €

Anexo nº 4: Equipamentos Administrativo

GLOBALTEC - SOLUÇÕES TÉCNICAS, LDA
Contribuinte N.º: 517834068

Pág. 1/2

Av. Kwame N Kruma

Telef. +239 2226406/9634080 Fax.

Capital Social: 20 000 000,00 STD

Cons. Reg. Com.

Matricula N.º

globaltec.geral@gmail.com

Exmo.(s) Sr.(s)

Barros & Fernandes, Lda

Proforma N.º 1292/2017

Original

V/N.º Contrib.	Ref. Cliente	Moeda	Câmbio	Data					
		STD	1.000000	31/08/2017					
Desc.	Desc. Fin.	Condição Pagamento							
0,00	0,00	Facture 30 dias							
Artigo	Descrição	Arm.	Qtd. Enc.	Qtd. Res.	Un.	Dt. Entrega	Pr. Unitário	Desc.	Valor
GTEC15	Computador Gtec I5 Ram 4GB Disco1TB	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	16 950 000,00	0,00	101 700 000,00
19M37	Monitor LG LED 19"	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	3 650 000,00	0,00	21 900 000,00
6JH-00018	Teclado Genius KB-110K USB Preto	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	390 000,00	100,00	0,00
H4K66AARABB	Rato/Mouse HP com fio USB 3Button Optical Comfort	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	350 000,00	100,00	0,00
FS-1220MFP	Multifunções Kyocera FS-1220MFP A4 (preto)	CNT	2,00	0,00	UN	31/08/2017	5 900 000,00	0,00	11 800 000,00
M5521CDN	Multifunções Kyocera M5521CDN A4 Cores	CNT	4,00	0,00	UN	31/08/2017	9 150 000,00	0,00	36 600 000,00
4711140484785	UPS Stand-By 800VA P5P	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	2 950 000,00	0,00	17 700 000,00
070128	Ar Condicionado Orima ORT-12BTU-CHSA	CNT	2,00	0,00	UN	31/08/2017	13 600 000,00	0,00	27 200 000,00
.	Ar Condicionado Orima ORT-18BTU-CHSA	CNT	2,00	0,00	UN	31/08/2017	16 500 000,00	0,00	33 000 000,00
34489609032	Armário STR-09-03 Cinza 1532x800x400	CNT	5,00	0,00	UN	31/08/2017	6 250 000,00	0,00	31 250 000,00
ACB.02	Secretária Rocade Metal Basic 2001 ACB.02 140x80	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	4 600 000,00	0,00	27 600 000,00
400X330X390MM	Bioco Rodado C/3 gavetas STR-030 Cinza	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	3 100 000,00	0,00	18 600 000,00
									A Transporter 327 350 000,00

Proforma N.º 1292/2017

Original

V/N.º Contrib.	Ref. Cliente	Moeda	Câmbio	Data					
		STD	1.000000	31/08/2017					
Desc.	Desc. Fin.	Condição Pagamento							
0,00	0,00	Factura 30 dias							
				Transportado 327 350 000,00					
Artigo	Descrição	Arm.	Qtd. Enc.	Qtd. Res.	Un.	Dt. Entrega	Pr. Unitário	Desc.	Valor
VX523030	Central telefónica VOIP Yeastar 530	CNT	1,00	0,00	UN	31/08/2017	19 750 000,00	0,00	19 750 000,00
VX501105	Telefone Grandstream GXP 1625 - com 2 contos SIP	CNT	3,00	0,00	UN	31/08/2017	1 950 000,00	0,00	9 750 000,00
TP801A31EU	Telefone (telemovel digital)TP-LINK 4.5"3.5L AmareloEncolara Android 6	CNT	2,00	0,00	UN	31/08/2017	2 450 000,00	0,00	4 900 000,00
.	Telemovel analogico	CNT	1,00	0,00	UN	31/08/2017	750 000,00	0,00	750 000,00
.	Meza de reunião	CNT	1,00	0,00	UN	31/08/2017	9 450 000,00	0,00	9 450 000,00
34489605031	Cadeira de reunião	CNT	6,00	0,00	UN	31/08/2017	2 950 000,00	0,00	17 700 000,00
050139	Frigorifico Orima ORA- 101	CNT	1,00	0,00	UN	31/08/2017	4 000 000,00	0,00	4 000 000,00

Documento Processado por Computador / © PRIMAVERA BSS /

Quadro Resumo de Impostos				Mercadorias/Serviços	
Taxa/Valor	Incid./Qtd.	Total	Motivo Isenção		
IVA (0,00)	393 650 000,00	0,00			398 090 000,00
				Descontos Comerciais	-4 440 000,00
				Desconto Financeiro	0,00
				Portes	0,00
				Outros Serviços	0,00
				Adiantamentos	0,00
				Ecovotor	0,00
				IEC	0,00
				IVA	0,00
				Acerto	0,00
				Total (STD)	393 650 000,00

UNIFAR FARM, Lda,

Venda - Detalhe e Crédito

Factura N.º

Móvel 5905107 2924044

S. Tomé, 31/08/17

Ex.º S.º (-) Barros & Fernandes Lda

Quantidade	Designação	Preço Unit.	Valor
4	Mesa deout 111200	9'000,00	36'000,00
2	Armário Penseira	13'500,00	27'000,00
2	Armário Penseira	12'000,00	24'000,00
1	Mesa Reunio 1109	22'500,00	22'500,00
6	Cadeira 205	4'000,00	24'000,00
2	Cadeira 6062	10'000,00	20'000,00
		Total..	

UNIFAR FARM, Lda,

Venda - Detalhe e Crédito

Factura N.º

Móvel 5905107 2924044

S. Tomé, 31/08/17

Ex.º S.º (-) Barros & Fernandes

Quantidade	Designação	Preço Unit.	Valor
2	Mesa deout 013	15'500,00	31'000,00
14	Cadeira 62P	4'200,00	58'800,00
Heldy 003			
31/08/17			
		Total..	243'000,00



Contribuinte: 517215562
Capital Social: 1.000.000.000,00
G&G Electronica, Lda
Praça da Independência
P.O Box 15
Tel/Fax: 22 241100 / 239 222 13 72
comercial@grupohb.st

FACTURA PROFORMA **FP170000713**
ORIGINAL Data: 31-08-2017

Cliente: 9999
Nome: BARROS & FERNANDES,LDA
Morada: S.ROMÉ
Contribuinte:
Contacto: ETELVINA

Artigo	Descrição	Quant.	Pr.Unit	Total
130101033	FRIGORÍFICO LG GN-Y331SL	1.00	9,100,000.00	9,100,000.00
130102022	AR CONDICIONADO LG BS-Q126J3A2	1.00	13,300,000.00	13,300,000.00
130102023	AR CONDICIONADO LG BS-Q186K3A1	1.00	18,700,000.00	18,700,000.00
130102025	KIT E MONTAGEM SQ060905D00	1.00	3,000,000.00	3,000,000.00
130102026	KIT E MONTAGEM SQ061205D01	1.00	3,300,000.00	3,300,000.00

Incidencia	Taxa	Valor ISC
47,400,000.00	0	0.00

Total ILiquido:	47,400,000.00
Total Desc.:	0.00
Total Liquido:	47,400,000.00
Total ISC:	0.00
Total em Dobras:	47,400,000.00

Loc.Desc: MORADA DO CLIENTE
Modo de Pagamento:

IMPASTO
Documentos indispensáveis para troca no prazo de 2 dias.
Não se trocam produtos em promoção e stock-off.
Não se efetuam devoluções.

OBRIGADO PELA VOSSA PREFERENCIA



Factura Proforma nº
Data de Emissão

67
31-08-2017

Barros & Fernandes, Lda

Água - Grande
São Tomé

Quant.	Descrição	PVP Unit.	PVP Total
3	Telemóvel Alcatel 2045	830,000.00	2,490,000.00
2	Telemóvel Samsung J1	3,490,000.00	6,980,000.00
2	Telemóvel Samsung J3	3,990,000.00	7,980,000.00
4	Telefone Panasonic	350,000.00	1,400,000.00
		SUB-TOTAL	18,850,000.00
		DESCONTO	
		TOTAL (DBS)	18,850,000.00

Observações
Cada telemóvel inclui cartão SIM com saldo de 50.000,00 dbs, incluído para cada aparelho.

Emitido por Rosa Nunes

Documento sem valor fiscal, não serve como comprovativo de pagamento

Elementos de cobrança

Entidade Companhia Santomense de Telecomunicações SARL
Banco BISTP
IBAN ST68 0002 0000 0003 0722 1011 5
BIC/SWIFT INOISTST



Companhia Santomense de Telecomunicações SARL
Av. Marginal 12 Julho, CP 141

Contribuinte nº 517009504

Capital Social: 10.000.000.000 dbs

Aparelhos de Climatização

Ar Condicionado DAITSU ASD18UI-DA (WIFI Compatível)



Ar Condicionado DAITSU ASD18UI-DA (WIFI Compatível)

€729,⁹⁹



Ar Condicionado DSM-12UIDN MULTI (WIFI Compatível)

€179,⁹⁹

Anexo nº 5: Outros Equipamentos



DUPLICADO

DOCUMENTO	DATA	NUMERO
FACTURA PROFORMA	2017-08-31	FP170001753

Exmo(s) Senhor(es)

BARROS LDA

Contacto: 9909515

CLIENTE	CONTRIBUINTE	COND. PAG.	PÁGINA
9999		PRONTO PAGAMENTO	1/1

REF.	DESCRIÇÃO	QTD	P.UNIT	DESC.	LIQUIDO
316004	ARCA CONGELAD. FRI3CHPAS3-620 560L	1.000 UN	19,270,000.00		19,270,000.00
316003	ARCA CONGELAD. FRI3CHPAS3-420 374L	1.000 UN	14,191,860.46		14,191,860.46
200071	FRIGORIFICO TEKA TS 138VR BRANCO	1.000 UN	6,350,000.00		6,350,000.00
8838	GERADOR GK-5000, 5KVA 220V A. REVER MOTOR KOHLER	1.000 UN	31,191,000.00		31,191,000.00

Processado por Computador - JAMILA - RCSOFT - xSoft R9P

OBS:

Concordo

O Cliente

TOTAL ILIQUIDO	71,002,860.5
DESCONTOS	0.0
TOTAL LIQUIDO	71,002,860.5
TOTAL IVA	0.0
(Dobras)	71,002,860.5

Selo pago por guia

Prazo de entrega: Imediato, salvo venda.

ELECTROFRIO, Lda
Fruta - Fruta 760 S. Tomé e Príncipe

Tel: +239 2242 600 Movel: 9959595
Fax: +239 2242 609

Email: geral@electrofrío.net
www.electrofrío.net

Contribuinte: 517198099
R.Comercial: 1535FLS123E5

Gerador de 40 Kva NOVOS

Insonorizado, com motor 4 cilindros Turbo Diesel

Preço: 5.500,00€



Anexo nº 6: Outros Produtos e Fornecimentos de Serviços Externos

Construpec, Lda. *A. PROFORMA*
 Telef. 222 65 39 — Fax. 221 10 75
 Cartão 517004707
 Móvel 9969304
 Potó - Fotó
 S. Tomé

FACTURA N.º _____

S. Tomé, 31 de 08 de 2014

Ex.º Senhor (a) *BARROZ e Fernandes*

Quant	Designação	P. Unitário	Total
100	<i>Imo. 2ed</i>	(41)	4100 000 00
1	<i>2000 104</i>	(450)	450 000 00
1	<i>2000 111</i>	(410)	410 000 00
1	<i>2000 125</i>	(300)	300 000 00
			5340 000 00



MANUEL ROQUE, LDA

Comércio Geral e Representações

Rua Presidente Nasser

Telf./Fax. (+239) 2221120 C.P. 25

Nif: 517002089

BISTP: 87057/101

Exmº Sr.

Profonma
Barras J. Fernandes Factura nº *290*
LTD

QT	Designação	P. UNIT	P. TOTAL
5	Barras	200. cur-	1.000.000,00
5	Fais para bna	220. cur	1.100.000,00
5	Fatos de chuva	230. cur-	1.150.000,00
5	Regadores	195. cur	975.000,00
5	Picaretas c/cabo	290. cur-	1.450.000,00
5	Enxadas c/cabo	350. cur-	1.750.000,00
5	Ganchos	175. cur-	875.000,00
5	As Sínchos c/cabo	250. cur-	1.250.000,00
5	Terminas	45. cur	225.000,00
3	Machados c/cabo	550. cur-	1.650.000,00
1	Faca	200. cur-	200.000,00
1	Faca	195. cur-	195.000,00
1	Faca	700. cur	700.000,00
5	Machins	140. cur	700.000,00
			<i>13.150.000</i>
			<i>13.150.000</i>

IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE (preenchimento obrigatório)

Nome

Nº BI / Passaporte Data/local emissão Validade

Morada

Localidade Contribuinte

Indicações para localizar morada

Telefone Telem.

ELEMENTOS DE COBRANÇA (preenchimento facultativo)

Responsável

Morada de cobrança

Localidade

Telefone Telem.

Para receber a fatura electrónica, p.f. indique o seu email

PRODUTOS E SERVIÇOS

VOZ FIXA

Já é cliente da CST? Não Sim Se sim, indique o nº telefone:

Tipo de serviço pretendido: Pós-pago Pré-pago

Linha de rede simples (taxa Dbs 790.000) Linha suplementar (taxa Dbs 210.000)

Reinstalação de linha telefónica, Posto nº (taxa Dbs 790.000) Linha RDIS Voz pós-pago (taxa Dbs 840.000)

INTERNET FIXA

Tarifário	ADSL		NETFIBRA					
	1 Mega	2 Mega	4 Mega Unlimited	8 Mega Unlimited	15 Mega Unlimited	30 Mega Unlimited	100 Mega Empresarial	200 Mega Empresarial
Velocidade Download	1 Mbps	2 Mbps	4 Mbps	8 Mbps	15 Mbps	30 Mbps	100 Mbps	200 Mbps
Velocidade Upload	512 kbps	1 Mbps	2 Mbps	2 Mbps	2 Mbps	2 Mbps	5 Mbps	10 Mbps
Plafond tráfego ¹	12 GB	20 GB	Ilimitado ²	Ilimitado ²	Ilimitado ²	Ilimitado ²	Ilimitado ²	Ilimitado ²
Mensalidade (dbs)	612.500	980.000	1.225.000	1.960.000	2.450.000	4.900.000	7.350.000	11.025.000

1. Após exceder o tráfego incluído no tarifário, o tráfego adicional consumido é taxado ao mesmo preço do tráfego incluído no plafond. 2. Sujeito a Política de Utilização Responsável, disponível em www.cst.st
 Taxa de adesão: ADSL e Netfibra 1.200.000 dbs | Taxa de instalação: ADSL 1.450.000 dbs / Netfibra 2.500.000 dbs. Estes valores podem ser isentados no âmbito das campanhas em vigor, mediante compromisso de permanência de 24 meses. Saiba mais em www.cst.st.

ASSINATURA

O Cliente declara que tomou conhecimento e que aceita as Condições Gerais e Específicas de Prestação de Serviços de Comunicações Fixas da CST.

Se pretender aderir à campanha de oferta da taxa de adesão e da taxa de instalação, mediante compromisso de permanência de 24 meses, assinala aqui:

Data - -

Assinatura conforme BI / Passaporte

Campo reservado ao preenchimento pela CST

Responsável

Assinatura

Todos os preços incluem imposto sobre o consumo à taxa legal em vigor e estão sujeitos a alterações a qualquer momento.

Proposta da Asseguradora NICON SEGUROS STP

Exmo. Senhor

São Tomé

Assunto: Proposta de seguro automóvel

Opção 1 – Contra Todos os Riscos Limitado A

Marca/Modelo	Matrícula	Valor Assegurado	Premio Anual
Viatura	-----	€2.500,00	€375,00
Total em Dobras (€375,00* 24.500,00)-----			STD 9.187.500,00

Opção 2 – Contra Todos os Riscos Limitado A

Marca/Modelo	Matrícula	Valor Assegurado	Premio Anual
Viatura	-----	€5.000,00	€550,00
Total em Dobras (€550,00* 24.500,00)-----			STD 13.475.000,00

Opção 3 – Contra Terceiros/Responsabilidade Civil

Marca/Modelo	Matrícula	Valor Assegurado	Premio Anual
Viatura	-----	-----	\$120,00
Total em Dobras (\$120,00*24.000,00)-----			STD 2.880.000,00

COBERTURA DA VIATURA ASSEGURADA:

Dano por acidente, incêndio, colisão, roubo, quebra de vidros, explosão, assalto parcial, capotagem (com limite até €2.500,00, na opção 1 e até €5.000,00, na opção 2).

COBERTURA DE RESPONSABILIDADE CIVIL/TERCEIROS:

- Todos os danos a propriedades de terceiros = USD 100.000,00
- Lesão corporal e morte de terceiros (cobertura ilimitada, mas razoável)

Com os melhores cumprimentos.

Belmy de Ceita
A. Manager (Depto. Técnico)

John Agomuo
Director Técnico