



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

(ISPG)

Trabalho de Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo sobre “ Relatório de actividades da empresa Ferragem Machavane Lda. referente ao Exercício Económico 2021 apresentado ao Curso de Contabilidade e Auditoria na Divisão de Economia e Gestão do Instituto Superior politécnico de Gaza, como requisito para a obtenção do grau de Licenciatura em Contabilidade e Auditoria.

Autora: Anabela Augusto Machavane

Tutor: dr. Sulemane Rugunate

Co-tutor: dr. Armando Mapule

Lionde , Junho de 2022

Índice

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. ESTRUTURA DE SISTEMA DE PRÁTICAS EMPRESARIAIS E EMPREENDEDORISMO.....	2
3. MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.....	3
4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	4
4.1. Identificação da empresa.....	4
4.2. Governo da Sociedade.....	4
4.2.1. Participantes no capital social	4
4.2.2. Órgãos sociais	5
4.3. Estrutura Orgânica.....	5
4.4. Regime de Laboração.....	5
4.5. Caracterização das actividades desenvolvidas	5
4.6. Lógica evolutiva da empresa.....	5
4.7. Referências externas.....	6
5. DEFINIÇÃO DO CENÁRIO COMPETITIVO.....	7
5.1. Envolve Transaccional.....	7
5.1.1. Fornecedores	7
5.1.2. Concorrentes.....	7
5.1.3. Clientes.....	7
5.2. Envolve contextual.....	8
5.2.1. Contexto económico.....	8
5.2.2. Contexto Sociocultural.....	8
5.2.3. Contexto político-legal.....	8
5.2.4. Contexto tecnológico.....	8
5.3. Diferencial competitivo.....	9
6. FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA.....	10
6.1. Missão	10
6.2. Visão	10
6.3. Declaração de valores.....	10
6.4. Objectivos empresariais	10
7. ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO.....	11
7.1. Integração Vertical	11

7.2. Integração Horizontal.....	11
7.3. Diversificação	11
7.4. Internacionalização.....	11
8. ESTRATÉGIAS DE <i>MARKETING</i>	12
8.1. O Produto	12
8.2. Preço.....	12
8.3. Praça.....	12
8.4. Promoção.....	12
9. ESTRATÉGIA DE GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS.....	13
9.1. Recrutamento e selecção	13
9.2. Treinamento e Desenvolvimento	13
9.3. Controlo e Estímulo	13
9.4. Remuneração.....	13
9.5. Higiene, Segurança no Trabalho e Qualidade de Vida no Trabalho	13
9.6. Plano de Férias	14
9.7. Avaliação de desempenho.....	14
10. ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA.....	15
10.1. Relatório sobre o desempenho e posição financeira da empresa, baseado em rácios	18
11. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	19
11.1. Balanço Patrimonial	19
11.2. Demonstração dos Resultados por Naturezas	19
11.4. Demonstração dos Fluxos de Caixa	20
11.5. Notas às demonstrações financeiras da Ferragem Machavane Lda.	21
12. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS.....	26
13. AGRADECIMENTO ÀS ENTIDADES.....	27
14. BIBLIOGRAFIA.....	28

Índice de tabelas e figuras

Quadro 1: Identificação da sociedade	4
Quadro 2: Indicadores financeiros e económicos da empresa.....	15
Quadro 3: Balanço final	19
Quadro 4: Demonstração de resultados por natureza	20
Quadro 5: Demonstração dos Fluxos de Caixa	20
Quadro 6: Participação dos Sócios.....	23
Quadro 7: Fornecimentos de Serviços de Terceiros.....	25
Quadro 8: Proposta de Aplicação de Resultado	26

Lista dos anexos

Anexo 1: MAPA DE AMORTIZAÇÃO DOS ACTIVOS	i
Anexo 2: LISTA DE INVENTARIOS FINAIS	ii
Anexo 3: MAPA DE EMPRÉSTIMOS A MÉDIO E LONGO PRAZO	iii
Anexo 4: MODELO 20	iv
Anexo 5: MODELO 20 A	v
Anexo 6: MODELO 20G	vi
Anexo 7: MODELO 20H	vii
Anexo 8: MODELO 22	viii
Anexo 9: BALANCETE GERAL ANTES DE APURAMENTO DE RESULTADOS	ix
Anexo 10: BALANCETE GERAL DEPOIS DE APURAMENTO DE RESULTADOS	x
Anexo 11: Custos com salário.....	xi

Lista de Abreviaturas e Siglas

BI: Bilhete de Identidade

BR: Boletim da Republica

EDM: Electricidade de Moçambique

INSS: Instituto Nacional de Segurança Social

IRPC: Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas

IRPS: Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares

IVA: Imposto sobre o Valor Acrescentado

Lda.: Limitada

Mts: Meticais

MDR: Mapa de Demonstração de Resultado

NUIT: Número Único de Identificação Tributaria

NIRF: Normas Internacional de Relato Financeiro

PGC: Plano geral de Contabilidade

RH: Recursos Humanos

SPEE: Sistema de Praticas Empresarias e de Empreendedorismo

TDM: Telecomunicações de Moçambique



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

(ISPG)

Declaração

Declaro por minha honra que este relatório é resultado da minha investigação pessoal e das orientações dos meus tutores, o seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto, nas notas e na bibliografia final. Declaro ainda que este trabalho não foi apresentado em nenhuma outra instituição para propósito semelhante ou obtenção de qualquer grau académico.

Lionde, Junho de 2022

(Anabela Augusto Machavane)

Dedicatória

Aos meus pais por me terem colocado nesse mundo e apoiado nos momentos mais difíceis.
Aos meus tios, meus irmãos, colegas e a toda família que se manteve confiante firme com a minha educação.

Agradecimentos

Em primeiro lugar agradeço a Deus, que me permitiu tudo isso, ao longo de toda a minha vida e não somente nestes anos como académico, é a ele que dirijo minha maior gratidão. Deus, mais do que me criar, deu propósito à minha vida. Vem dele tudo o que sou, o que tenho e o que espero. Tu és o maior mestre, que uma pessoa pode conhecer e reconhecer.

Em seguida, a todos os Docentes e Funcionários do ISPG em geral, e em particular ao Departamento de Registo Académico e Estudantil pela forma sábia como conduziram o processo de ensino e aprendizagem que culminou com o presente relatório.

A todos da minha família que foram responsáveis por este momento tão marcante em nossas vidas. Pela dedicação, pelo amor que nos fez mais forte, fazendo nos entender que somos capazes de ir mais além. Esta vitória também é de vocês. Àqueles que directa ou indirectamente contribuíram para que eu chegasse até aqui. A todos meu carinho obrigado.

Resumo

A Ferragem Machavane Lda. é uma empresa que actua na área de compra e venda de materiais de Construção. O local escolhido devido ao fluxo de pessoas e por este ser de fácil acesso, a empresa está situada na Estrada Nacional nº205 na cidade de Chókwè, província de Gaza. A empresa dispõe de um capital de 1,000,000.00MT (um milhão de meticaís) que foi necessário para o início das actividades da empresa, divididos entre os sócios da empresa, sendo 50% para primeiro sócio, 25% de segundo sócio e 25% do terceiro. Com o Plano Financeiro estima-se que o tempo de retorno do investimento se dará em 3 anos para se recuperar o capital investido. O investimento previsto por esta sociedade em activo fixo e circulante, está em torno de 1,500,000.00MT. De forma a financiar tais investimentos, a Ferragem Machavane Lda, recorreu ao financiamento externo no valor de 500,000.00MT (Quinhentos mil meticaís), junto ao banco que está operacional no Sistema de Práticas Empresarias e de Empreendedorismo (SPEE). Tal valor é reembolsado á taxa de 7% ao ano e em 4 prestações constantes, a Ferragem Machavane Lda, teve um volume de vendas de 31,658,426.58MT no primeiro ano, o que se traduz em um resultado liquido positivo de 3,511,074.47MT.

Palavras-chave: Compra, Venda, Material de Construção, Investimento, Retorno

1. INTRODUÇÃO

A Ferragem Machavane Lda. é uma empresa que actua na área de compra e venda de material de Construção, situada na Estrada Nacional nº205 na cidade de Chókwè, província de Gaza.. A mesma iniciou as suas actividades com um capital de 1,500,000.00Mt. A empresa foi criada no âmbito de Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo (S.P.E.E), que é um sistema informático que permitiu desenvolver todas actividades da empresa durante o exercício económico de 2021.

A Simulação empresarial é um processo de projecção de um modelo virtual a um sistema real, realizando experiências com o objectivo de perceber o comportamento e/ou avaliar estratégias para sua operacionalização, ajudando a desenvolver capacidade para incrementar, substituir, criar ou gerir registos contabilísticos e de gestão motivado pelo desenvolvimento na área das tecnologias de informação, proporcionado ao utente uma visão real da situação financeira da actividade. O presente relatório foi elaborado com o intuito de dar a conhecer a real situação da empresa aos clientes, fornecedores, investidores, financiadores, governo, empregados e o público em geral. Para além desta finalidade, o relatório será apresentado como forma de culminação de curso para a obtenção do grau de licenciatura em Contabilidade e Auditoria, pelo Instituto Superior Politécnico de Gaza.

Durante o exercício económico de 2021, a empresa conseguiu almejar resultados, uma vez ter conseguido um resultado positivo de 3,511,074.47MT, depois de deduzir todos os custos das receitas que foram de 31,658,426.58MT proveniente das vendas de mercadoria durante o ano acima citado. Referenciar que o alcance desses resultados deveu-se a boa colaboração com o fornecedor de Mercadoria e Clientes da empresa que adquiriram os bens que a empresa tem a sua disposição.

Este relatório está estruturado em catorze secções sendo o primeiro a introdução, estrutura de sistema de práticas empresariais e empreendedorismo, mensagem do presidente do conselho de administração, caracterização da empresa, definição do cenário competitivo, formulação estratégica, estratégia de crescimento, estratégias de marketing, estratégia de gestão e desenvolvimento de recursos humanos, análise económico e financeiro, demonstrações financeiras, proposta de aplicação de resultados, agradecimento às entidades e o último a bibliografia.

2. ESTRUTURA DE SISTEMA DE PRÁTICAS EMPRESARIAIS E EMPREENDEDORISMO

O Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo (S.P.E.E) é um sistema informático que permite ao estudante implementar e praticar tudo quanto aprendeu no curso. O ambiente das práticas fornecido pelo S.P.E.E funciona como no contexto real, onde os estudantes desenvolvem um conjunto de acções similares às do mundo empresarial, o que confere experiência e maior segurança para enfrentar a vida profissional.

Desta forma acredita-se que o objectivo geral do SPEE é formar profissionais capazes de enfrentar os desafios do mercado e alcançado de forma satisfatória, bem como para colmatar a deficiente inserção dos formandos no mercado de trabalho devido à falta de experiência, assim como habilita-os a iniciarem os seus próprios negócios.

O SPEE é composto por três módulos, o do estudante, do docente e por fim o módulo Web. O módulo de estudante é onde são feitas todas as actividades da empresa criada pelo estudante, como a facturação, requisições, pedidos de cotação, emissão de recibos.

O módulo do docente é de acesso restrito para o estudante sendo apenas a cessado pelo docente devido ao sistema *palavra-chave* instalado no sistema. O Modulo do Docente é constituído pelos seguintes subsistemas:

- Sistema de Gestão Bancária;
- Sistema de Gestão Comercial;
- Sistema de Gestão Diário de Tarefas;
- Sistema de Gestão e Controlo de Assiduidade;
- Sistema de Registo de Auditorias e Competitividade e;
- Sistema de Avaliação de Integridade Académica.

O Modulo Web – Descobrimientos é constituído pelos seguintes subsistemas: *E-mails*, Sala de Chat, Repositório (biblioteca virtual), *BusinessNews* (Jornal), Directório do Governo, Gestor Documental, Anúncios, Publicidade, Banca Virtual, Páginas Verdes e Serviços públicos.

3. MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Anabela Augusto Machavane, presidente do conselho de administração, tenho a honra de informar que o exercício económico de 2021 foi marcante para empresa. vocacionada a comercialização de material de construção. Por ser o primeiro ano de actividade a mesma preocupou-se na conquista do espaço no mercado, tendo unido esforços em quadros competentes, em propagandas, e em diversos recursos de forma a alcançar os objectivos da empresa.

Os sócios da empresa junto com a equipa de gestão sentem-se satisfeitos e motivados em continuar a empreender neste ramo de actividade dado que os bens alocados no mercado são aderidos da melhor forma e têm contribuído bastante no desenvolvimento da economia nacional. Um grande agradecimento aos colaboradores da empresa, sejam eles Fornecedores de diversos materiais que contribuíram de forma directa e indirecta para o alcance dos objectivos, também aos trabalhadores da empresa que forneceram um ambiente excelente com ética e responsabilidade. Encorajar a todos colaboradores que continuem a depositar sua confiança na empresa e mantenham suas relações, pois há sólidas perspectivas de crescimento da empresa, o que tornará estes relacionamentos sempre mutuamente benéficos a ponto de expandir os produtos da empresa a nível nacional.

A Presidente

(Anabela Augusto Machavane)

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

4.1. Identificação da empresa

O quadro 1 abaixo mostra a sede, contacto, número de segurança social, ramo de actividade da empresa, NUIT, capital social, o número dos sócios e administração.

Quadro 1: Identificação da sociedade

Descrição	Ferragem Machavane Lda
Sede	Estrada Nacional nº205 na cidade de Chókwè
Contactos	Endereço electrónico: www.anabelaferragemlda , Tel.: +258826177234
Número de Segurança Social	002253179
Ramo de Actividade	Compra e venda material de construção
Natureza Jurídica	Sociedade por quotas de responsabilidade limitada
Capital Social	1.000.000,00Mt
Número de Sócios	3
Administração/ Gerência	Anabela Machavane

Fonte: Elaboração própria

Salientar que a participação dos sócios será de seguinte modo: 50% para o primeiro sócio; 25% para segundo sócio e último com 25%.

4.2. Governo da Sociedade

Durante o exercício económico de 2021 a empresa contou com 12 colaboradores, e estes foram os recursos que permitiram o alcance dos objetivos da empresa. Destes, alguns constituíram, para além de sócios da empresa, parte do órgão de gestão.

4.2.1. Participantes no capital social

Segundo Código Comercial de Moçambique (2009), um contracto social deve ter em conta entre outros elementos, a identificação dos sócios, tipo de sociedade, a firma da sociedade e a sua sede social, objecto da sociedade, capital da sociedade, as participações do capital, composição da administração da sociedade. O capital social da empresa é de 1.000.000,00Mt, detidos por três sócios e três quotas respectivamente: Anabela Machavane com quota de participação de 50%; 25% de segundo sócia e 25% de terceiro sócia.

4.2.2. Órgãos sociais

Os órgãos sociais da empresa foram deliberados em primeira assembleia-geral decorrida ao 01 de Janeiro de 2021 em conformidade com os preceitos do número 1 do artigo 127 do Código Comercial. Esses órgãos são compostos por assembleia-geral, conselho de administração e conselho fiscal.

4.3. Estrutura Orgânica

A Ferragem Machavane Ldatem a seguinte estrutura orgânica: Direcção geral, Departamento de Recursos Humanos, Departamento de administração e finanças, Departamento marketing. A empresa iniciou as suas actividades com um total de 13 trabalhadores, dos quais 1 a tempo parcial (técnico de contas) e o remanescente a tempo inteiro.

4.4. Regime de Laboração

O horário de trabalho determina as horas de início e termo durante as quais a sociedade esta em funcionamento, incluindo a dos intervalos e descanso. Segundo o nº1 do artigo 85 da lei nº 23/2007 (Lei de Trabalho) o período normal de trabalho não pode ser superior a quarenta e oito horas por semana e oito por dia. A Ferragem Machavane Lda, trabalhou em conformidade com os preceitos deste artigo.

4.5. Caracterização das actividades desenvolvidas

As actividades prestadas pela empresa enquadram-se no ramo de compra e venda que segundo o Código Comercial no seu artigo 477 o define como sendo um acordo de transmissão onerosa da propriedade de bens ou da prestação de serviços. A Ferragem Machavane Lda é uma empresa vocacionada na comercialização de material de construção.

4.6. Lógica evolutiva da empresa

A empresa foi criada nos finais de ano 2020 por três sócios Moçambicanos, tendo iniciado as suas actividades a 01 de Janeiro de 2021. Para instalar a empresa primeiro fez-se a pesquisa do mercado onde foi possível concluir a existência de um mercado dinâmico com elevado poder de compra devido ao crescimento de ensino, o que leva a instituições públicas, privadas e público em geral a precisarem dos produtos que a empresa tem a sua disposição. De seguida celebraram-

se contratos com os diversos fornecedores (de bens e de serviços) para dinamizar a actividade, bem como se contrataram os trabalhadores. Iniciou assim a actividade, a qual foi marcada por um crescimento de vendas.

4.7. Referências externas

A Ferragem Machavane Lda. celebrou contractos de fornecimentos com diversos fornecedores de mercadoria e de serviços variados. A empresa celebrou contracto com a empresa de água, com a electricidade, com a imobiliária, com as telecomunicações de Moçambique, como forma de obter alguns dos serviços básicos assim como com o banco SPEE, o qual financiou a empresa com um valor de 500.000,00Mt e outros diversos.

5. DEFINIÇÃO DO CENÁRIO COMPETITIVO

Segundo Porter (1980), em sua análise, apresenta que a estratégia competitiva é a combinação dos fins (missão, objectivos e metas) que a empresa busca e os meios (políticas ou estratégias) utilizados pela empresa para sua concretização.

Para a concretização dos objectivos a empresa usou os seguintes estratégias: envolvente transaccional (fornecedores, concorrentes, clientes) e envolvente contextual (económico, sócio cultural, politico-legal, tecnológico).

5.1. Envolve Transaccional

Segundo Nunes (2008) meio envolvente transaccional refere-se a um conjunto de elementos externos à organização mas que têm influência sobre a sua actividade e o seu desempenho, sendo, por isso, os principais elementos que compõem o meio envolvente transaccional de qualquer organização: os fornecedores, concorrentes, clientes e comunidade.

5.1.1. Fornecedores

A empresa teve como fornecedor principal de mercadorias a empresa Fundação Lurdes Mutola. O critério de selecção de fornecedores é feito com base na qualidade dos bens solicitados, a eficiência no fornecimento e a modalidade dos pagamentos.

5.1.2. Concorrentes

Ao longo do período a que diz respeito o presente relato a empresa teve como concorrente algumas empresas que actua no SPEE, dedicada a comercialização de algum material de construção.

5.1.3. Clientes

Durante o exercício económico de 2021 a empresa contou com os seguintes clientes: KPMG SA e outras empresas privadas que actua no Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo (S.P.E.E).

5.2. Envolvente contextual

Segundo Nunes (2008), o meio envolvente contextual refere-se a um conjunto de elementos externos à organização mas que têm influência sobre a sua actividade e o seu desempenho devendo, por isso, ser tidas em consideração aquando da fixação de objectivos organizacionais e aquando da adopção de estratégias e políticas de actuação. O meio envolvente contextual integra um grande número de variáveis, podendo as mesmas ser integradas em quatro contextos distintos: Contexto económico; contexto sociocultural; contexto político -legal e contexto tecnológico.

5.2.1. Contexto económico

Segundo Costa (2006), o contexto económico traduz a situação económica e determina as trocas de bens e serviços e informação na sociedade. A empresa vendeu o seu material de construção a preços acessíveis onde todos tiveram acesso ao material de construção. As trocas são feitas mediante a moeda nacional em curso (MZN) para todos que necessitarem.

5.2.2. Contexto Sociocultural

Segundo Harrison (2005), Reflecte os valores, costumes, tradição da sociedade e influência as trocas e os sistemas de trabalho. Portanto a empresa está inserida num distrito em que a língua predominante é xitsonga, dai que a mesma contratou trabalhadores com domínio dessa língua o que foi positivo para empresa.

5.2.3. Contexto político-legal

Segundo Serva (1992) representa a situação política e princípios legais e condiciona a alocação de poder e providencia o enquadramento legal da sociedade. Tendo em consideração as novas políticas do Governo, que são viradas para a criação de auto emprego, a empresa contratou jovens desempregados com capacidades para exercer as actividades empresariais.

5.2.4. Contexto tecnológico

Segundo Toledo (2005), este traduz o progresso técnico da sociedade e condiciona as inovações ao nível dos processos e produtos. A empresa adquiriu um *Software* de gestão financeira o que possibilitou a flexibilidade de funcionamento da mesma.

5.3. Diferencial competitivo

Havendo necessidade de material de construção no distrito de chókwe, a empresa tem como diferencial competitivo atendimento personalizado aos clientes, fornecimento de material de construção de alta qualidade, cortesia no atendimento, confiança e credibilidade com os produtos de modo a garantir a satisfação dos consumidores e lucratividade da empresa.

6. FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

A Ferragem Machavane Lda, pretende actua na área de Comercialização material de construção, tendo em conta o Mercado de concorrência na cidade de Chókwè.

6.1. Missão

- Comprar e vender material de construção, mantendo os serviços, confiabilidade e com grande padrão de qualidade.

6.2. Visão

- Estar entre os provedores de referência na área de compra e venda material de construção e expandir o negócio por todos os distritos da provincial de Gaza, em 4 anos.

6.3. Declaração de valores

Honestidade, seriedade e crescimento.

6.4. Objectivos empresariais

A empresa tem como objectivos:

- Definir o público-alvo do empreendimento;
- Elaborar as estratégias de *marketing* que serão utilizadas para o alcance dos objectivos da empresa.

7. ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

Segundo Asker (2007), a forma de estruturar estratégias alternativas de crescimento está baseada, parcialmente, na matriz produto-mercado de Ansoff, de modo a atingir essas estratégias, há que ter em conta os seguintes objectivos: Crescimento em mercados de produtos existentes; Desenvolvimento de produto; Desenvolvimento de mercado; Diversificação envolvendo vários produtos e vários mercados.

7.1. Integração Vertical

De modo a aumentar suas vendas, rendimentos e reduzir os custos, a empresa, pretende começar a vender grande número de material de construção às empresas privadas e ao Estado, de forma que a empresa fique mais próxima do seu consumidor e ter um controle sobre o negócio num período de 2 anos.

7.2. Integração Horizontal

A empresa pretende aumentar as suas vendas, lucros e participação no mercado, superando os seus concorrentes, expandindo seus clientes, assim visando novos segmentos num período não superior a 4 anos.

7.3. Diversificação

A empresa diversificou a sua linha de bens, trazendo para o mercado diversos produtos de material de escritório com grande padrão de qualidade, embalados e com garantia.

7.4. Internacionalização

Em forma de expandir o negócio a empresa pretende se inserir além-fronteiras até 2023, estando agora num processo de definição das estratégias para o estudo de mercado dos diversos países.

A empresa procurou numa primeira fase usar integração vertical de modo a tirar vantagens competitivas assim como dos preços e promoção que criou um ambiente agradável de negócio para obter uma quota maior do mercado.

8. ESTRATÉGIAS DE *MARKETING*

8.1. O Produto

A Ferragem Machavane Lda; tem como seu produto material de construção de qualidade, a empresa procurou adquirir todos os produtos que os clientes desejam, isto é, a empresa tem qualquer produto a preferência do consumidor. Como estratégia, a empresa dá garantia de devolução ou troca do produto caso estiver com problemas na sua utilização.

8.2. Preço

A margem de lucro aplicada foi de 35% sobre o preço do custo, sendo a margem razoável nos preços aplicados no mercado..

$$PV=PC*(1+35\%)$$

Para a determinação dos preços de venda dos produtos, a empresa usou como base os preços do mercado local (empresas que operam no mesmo ramo de actividade), isto é, aplicando uma margem de lucro de 35% sobre o custo unitário do produto e com prazos de recebimento previamente acordados nas vendas a prazo.

8.3. Praça

A Ferragem Machavane Lda; desenvolveu as suas actividades na Estrada nacional n° 205, na Cidade de Chókwe, Província de Gaza, sendo uma localização estratégica para a empresa por estar situado o mais próximo aos consumidores. Trata-se de um ponto bastante visível e que constitui um agrado para os clientes, pois proporciona um espaço de estacionamento de viaturas.

Mercado tido como potencial para esta empresa. Sendo este um mercado com fluxo de clientes com maior capacidade de aquisição dos bens.

8.4. Promoção

A estratégia usada para que os seus clientes tenham conhecimentos acerca dos serviços, a empresa para além de uma comunicação directa com os clientes através de vários canais de divulgação e publicidade meios de comunicação tais como: Rádio, Televisão, Panfletos, Cartazes e Internet.

9. ESTRATÉGIA DE GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS

9.1. Recrutamento e selecção

A publicação de recrutamento foi através de anúncios, tanto em canais de comunicação públicos como por intermédio de panfletos e no sítio de internet da empresa. Depois foram entrevistados e seleccionados os indivíduos com os requisitos exigidos para cada cargo. O contracto de trabalho a assinado esta dentro dos padrões exigidos pela lei de trabalho em vigor no país, lei n° 23/2007 de 1 de Agosto.

9.2. Treinamento e Desenvolvimento

Durante o exercício económico, isto é, de Quatro em Quatro meses até ao final de ano a empresa capacitou alguns trabalhadores de modo a garantir mão-de-obra excelente.

9.3. Controlo e Estímulo

A empresa teve livro de ponto que fica na secção de R.H. onde cada trabalhador assina ao chegar e ao sair da entidade, que por sua estas assinaturas serviram de suportes para preparar a folha de salário mensal do trabalhador. Cada responsável de repartição ou departamento é responsável por preencher uma ficha de avaliação de seus subordinados trimestralmente. Essa ficha serve para reconhecer o esforço e entrega de cada trabalhador nas actividades da empresa.

9.4. Remuneração

As remunerações obedecem a função e cargo que o trabalhador desempenha na empresa, como forma de contraprestação pelos serviços que os trabalhadores realizaram na empresa. Do salário bruto são deduzidos o INSS de 3% é relativo ao encargo de segurança social suportado pelo trabalhador e o de 4% suportado pela empresa. O custo total com salários foi obtido pela adição dos encargos suportados pela empresa ao salário mensal, reflectindo o que realmente a empresa gastou com seus trabalhadores por mensal.

9.5. Higiene, Segurança no Trabalho e Qualidade de Vida no Trabalho

A empresa ofereceu aos seus trabalhadores um ambiente limpo, agradável e organizado, para garantir um ambiente estável dentro da entidade entre os trabalhadores.

9.6. Plano de Férias

Segundo artigo 99 da lei do trabalho, todo o trabalhador tem direito a férias remuneradas nos seguintes termos: 1 dia de férias por cada mês de trabalho efectivo, durante o primeiro ano de trabalho. Portanto sendo o primeiro ano do exercício económico cada trabalhador da empresa tem direito a 12 dias de férias no primeiro ano que são gozadas de uma única vez.

9.7. Avaliação de desempenho

A avaliação do desempenho é um sistema que serve aos superiores e os restantes colaboradores, para reflectirem conjuntamente acerca dos resultados e em novos planos de acção. A avaliação do desempenho dos trabalhadores da empresa é feita anualmente com base na assiduidade, apresentação, ética, desempenho de actividades, e cumprimento das metas.

10. ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

No quadro 2 abaixo, estão apresentados alguns índices usados como base para análise económico e financeiro da empresa.

Quadro 2: Indicadores financeiros e económicos da empresa

Rácios	Fórmula	Expectativa	Realizado	Padrão	Comentário
Custos totais sobre as vendas	$\frac{Custos}{Vendas}$	90%	83,6%	CTV \leq 50%	Os custos totais suportados pela empresa totalizam uma margem de 83,6% do volume de vendas, sendo que a empresa possui muitos custos.
Lucro líquido sobre as vendas	$\frac{LucroLíquido}{Vendas}$	6,5%	11%	LLV \geq 20%	O lucro líquido da empresa corresponde a 11% do volume total das vendas efectuadas pela entidade. Assim sendo uma situação negativa para empresa porque os custos ocupam maior percentagem das receitas.
Activo Corrente sobre Activo Total	$\frac{ActivoCorrente}{ActivoTotal}$	42%	99,37%	ACAT \geq 50%	Constata-se que o peso do activo corrente sobre o activo total é de cerca de 99,37%o que implica que a maior parte dos bens e direitos da empresa são facilmente convertíveis em dinheiro.
Activo não Corrente sobre Activo Total	$\frac{Activo\ não\ Corrente}{ActivoTotal}$	58%	0,66%	ANCAT \geq 50%	Os activos adquiridos pela empresa com carácter de permanência atingem aproximadamente 0,66% do activo total em poder da empresa. Sendo que a empresa possui bens próprios numa percentagem reduzida, sendo o primeiro ano considera-se razoável.
Passivo Corrente sobre Passivo Total	$\frac{PassivoCorrente}{PassivoTotal}$	80%	40,9%	PCPT \leq 90%	O exigível de curto prazo ocupa cerca de 90%do passivo total. Sendo que a empresa possui uma divida de curto prazo não muito elevado o que é razoável.
Passivo não Corrente sobre Passivo Total	$\frac{Passivo\ não\ Corrente}{PassivoTotal}$	100%	9,53%	PNCPT \leq 50%	O exigível de longo prazo da empresa que é constituído pelo empréstimo bancário ocupa cerca de 9,53% do passivo total. Sendo que a empresa possui uma divida pouco elevado a longo

					prazo em relação a curto prazo.
Prazo Médio de Recebimento (PMR)	$\frac{Clientes}{Vendas} * 360$	10 dias	11 dias	PMR < 20 dias	Em média a empresa leva 11 dias para efectuar a cobrança dos créditos aos clientes, prazo considerado bom por parte da empresa sendo que conseguem cobrar as dividas dos clientes a tempo o que possibilita que a empresa honra com as suas obrigações em prazos determinados.
Prazo Médio de Pagamento (PMP)	$\frac{Fornecedor}{Compras} * 360$	40 dias	38 dias	PMP ≤ 35 dias	A empresa leva em média 38 dias para cumprir com as suas dívidas com fornecedores, prazo considerado bom para a empresa dado que consegui cobrar as dívidas dos clientes cedo para efectuar seus pagamentos.
Índice de Endividamento	$\frac{PassivoTotal}{ActivoTotal}$	87%	53,19%	IE ≤ 50%	Dos cálculos feitos constatou-se que cerca de 53,19% dos activos da empresa são financiados com os fundos de terceiros. Assim conclui se que a empresa depende mais de capital dos terceiros sendo o primeiro ano de actividade considera se razoável.
Rentabilidade de Capital Alheio	$\frac{ResultadoLiquido}{Capital Alheio}$	0,29 vezes	7 vezes	RCA ≥ 2	De acordo com os cálculos efectuados constatou-se que do capital de terceiros investido a empresa rende 7 vezes mais do que o investido.
Liquidez Corrente	$\frac{ActivoCirculante}{PassivoCirculante}$	1,00 vez	2vezes	> 1,5 LC < 2	O presente rácio mostra que o activo circulante da empresa pode cobrir o exigível de curto prazo em aproximadamente 2vezes. A empresa pode liquidar todas as dívidas de curto prazo.
Liquidez Imediata	$\frac{Disponibilidade}{PassivoCorrente}$	1,00 vez	0,96 vezes	> 1 LI < 2	O presente rácio mostra nos que a empresa tem a capacidade de cumprir com as obrigações de curto prazo, com disponibilidades de caixa e bancos em cerca de 0,96 vezes.
Rotação de <i>stocks</i>	$\frac{Custo das vendas}{StockMedio}$	28 vezes	11vezes	RS ≤ 20	As mercadorias da empresa têm em média uma rotação de 11 vezes. Sendo que a empresa precisa de 38 vezes para repor o

					estoque no armazém.
--	--	--	--	--	---------------------

Fonte: Elaboração própria

10.1. Relatório sobre o desempenho e posição financeira da empresa, baseado em rácios

Durante o exercício económico 2021 os custos totais suportados pela empresa totalizaram uma margem de 83,6% do volume de vendas, o que significa que as receitas cobriram os custos em 83,6%. Assim considera-se resultados satisfatórios porque as receitas são maiores em relação aos custos. No que tange ao lucro líquido, a empresa teve resultados positivos num valor equivalente a 3,511,074.47MT o que corresponde a 11% do volume total das vendas efectuadas pela empresa, sendo o primeiro exercício de actividade entende-se razoável, mas recomenda-se mais esforços por parte de toda a companhia da empresa a gerar mais receitas e administrar melhor os custos de modo a aumentar a percentagem do volume das vendas.

Quanto aos activos constatou-se que cerca de 99,3% dos activos da empresa são financiados com os fundos de terceiros e cerca de 0,66% são fundos próprios. O que leva a concluir que a empresa depende mais dos terceiros. Portanto recomenda-se a mais aplicação de percentagem nas Reservas Legais de modo a minimizar a dependência dos terceiros nos exercícios subsequentes.

O índice de liquidez imediata apresenta uma situação 0,96 vezes o que leva a empresa a concluir que dispõe de valor no banco que pode cumprir as dívidas de curto prazo sem precisar de qualquer tipo de financiamento, assim sendo excelente para a empresa, o que proporciona liquidez geral que é uma medida da capacidade de pagamento de todo o passivo exigível da empresa. O índice indica o quanto a empresa poderá dispor de recursos para honrar todos os seus compromissos, portanto, a empresa tem a capacidade de honrar com o exigível total em activo total em 1,96 vezes sendo o primeiro ano de exercício económico considere-se razoável mas recomenda-se mais esforço nos activos, isto é, aumentar mais o valor dos activos através de uso razoável dos recursos da empresa.

No que tange ao índice de liquidez corrente, constatou-se que a empresa dispõe de 2 vezes em recursos de curto prazo (disponibilidade, clientes, estoques) para honrar suas dívidas circulantes (fornecedores, contas a pagar), assim sendo considera-se excelente para a empresa.

11. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

11.1. Balanço Patrimonial

No quadro abaixo apresenta-se o balanço, que indica a posição financeira da Ferragem Machavane Ida no final do exercício económico de 2021.

Quadro 3: Balanço final

RUBRICAS	Notas	2021
Activo não Corrente		60.631,50
Mobiliário e equipamento administrativo		62.250,00
Amortizações de período		-18.218,50
Outros activos não correntes		16.600,00
Activo Corrente		9.577.451,78
Mercadorias	7	4.102.288,05
Clientes	8	1.000.000,00
Bancos		4.475.163,73
Total de Activo		9.638.083,28
CAPITAL PROPRIO E PASSIVOS		
CAPITAL PROPRIO		4.511.074,47
Capital Social	9	1.000.000,00
Resultado líquido do período		3.511.074,47
passivos nao corrente		489.005,60
Empréstimos Obtidos	16	489.005,60
Passivos corrente		4.638.003,21
Fornecedores	10	2.500.000,00
IVA a pagar		485.732,87
Imposto a pagar (32%)		1.652.270,34
Total dos passivos		5.127.008,81
Total do Capital próprio e dos passivos		9.638.083,28

Fonte: PGC-NIRF

11.2. Demonstração dos Resultados por Naturezas

Segundo o PGC-NIRF, mapa de demonstração de resultado é um documento contabilístico ou demonstração financeira que espelha o desempenho financeiro da entidade durante um determinado período, o que se encontra reflectido no Quadro 4 a seguir.

Quadro 4: Demonstração de resultados por natureza

Rubricas	Notas	2021
Vendas de Bens	11	31.658.426,58
Custo dos inventários vendidos	17	23.450.686,35
Custos com o Pessoal	14	1.472.640,00
Fornecimentos de Serviços de Terceiros	20	1.137.156,00
Amortização do Período	12	18.218,50
Outros Gastos e Perdas Operacionais		
Resultados Operacionais		5.579.725,73
Gastos e Perdas Financeiras	13	416.380,92
Resultados antes de Impostos		5.163.344,81
Imposto sobre o Rendimento (32%)		1.652.270,34
Resultado Líquido do Período		3.511.074,47

Fonte: PGC-NIRF

11.4. Demonstração dos Fluxos de Caixa

O Quadro 5 a seguir mostra a movimentação dos valores no caixa durante o exercício económico de 2021, bem como o saldo final do período.

Quadro 5: Demonstração dos Fluxos de Caixa

DESCRIÇÃO	NOTAS	2021
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS		
Recebimentos de Clientes		36.040.359,11
Pagamentos a Fornecedores	15	-31.072.925,56
Pagamentos ao Pessoal		-1.472.640,00
Caixa Líquida Gerada Pelas Actividades Operacionais		3.494.793,55
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO		
<u>Pagamentos respeitantes a:</u>		
Aquisição de activos tangíveis	18	-72.832,50
Aquisição de activos intangíveis	19	-19.422,00
Caixa Líquida usada nas Actividades de Investimento		-92.254,50
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
<u>Recebimentos respeitantes a:</u>		
Empréstimos Bancários		500.000,00
Realização do Capital Social		1.000.000,00
<u>Pagamentos respeitantes a:</u>		
Reembolso de Empréstimos bancários		-10.994,40
Juros de Empréstimos bancários		-416.380,92
Caixa Líquida usada nas Actividades de Financiamento		1.072.624,68
Variação de Caixa e Equivalentes de Caixa		4.475.163,73
Caixa e Equivalentes no Início do Período		
Caixa e Equivalentes no Fim do Período		4.475.163,73

Fonte: PGC-NIRF

11.5. Notas às demonstrações financeiras da Ferragem Machavane Lda.

Designação: Ferragem Machavane Lda.

Sede: Estrada Nacional nº205 na cidade de Chókwè

Ramo de Actividade: venda de material de construção

Número de Sócios: 3 Sócios

Administração/ Gerência: Anabela Augusto Machavane

Data: 31 de Dezembro de 2021

1. Bases de preparação

As demonstrações financeiras de Ferragem Machavane Lda. acima apresentadas foram elaboradas segundo o Plano Geral de Contabilidade, aprovado pelo Decreto nº 70/2009, de 22 de Dezembro.

Os valores patentes nas demonstrações financeiras da empresa estão expressos em unidades do metical, isto é, a moeda oficial em uso no território Moçambicano.

2. Políticas Contabilísticas

As demonstrações financeiras apresentadas foram elaboradas tendo em conta as seguintes bases de mensuração:

- ✓ A principal base de mensuração utilizada é o custo histórico;
- ✓ **Activos tangíveis e intangíveis-** os Activos tangíveis e intangíveis são reconhecidos pelo custo de aquisição e os mesmos são amortizados a cada ano considerando a taxa de amortização.
- ✓ **Inventários-** a empresa usa o sistema de aquisição dos inventários por trimestre e cujo valor de transporte encontra-se incorporado no custo de aquisição.

3. Principais julgamentos, estimativas e pressupostos contabilísticos

Indica os principais julgamentos que órgão de gestão realizou no processo de aplicação das políticas contabilísticas e que tenham maior impacto nas quantias reconhecidas nas demonstrações

financeiras. A empresa estimou o IRPC a pagar, usando a taxa geral (32%), bem como a vida útil dos equipamentos que varia de 4-10 anos.

4. Alterações de políticas contabilísticas, estimativas e erros

Indica as alterações voluntárias de políticas contabilísticas com efeito no período corrente ou em qualquer período anterior ou com possíveis efeitos em períodos futuros, nomeadamente quanto a natureza, motivos e quantia dos ajustamentos apresentados. Durante o exercício económico de 2021 não houve alterações políticas.

5. Activos Tangíveis

Os activos tangíveis da Ferragem Machavane Lda. no início do período apresentavam um valor acumulado 62.250,00Mt tendo sido amortizado durante o período pelo método de quotas constantes no valor de 14.068,50Mt, apresentando assim o valor actual de 48.181,50Mt, e sendo constituído por: 1 Computadores; 1 Impressoras A4 Laserjet; 2 Cadeiras de abraço; 1 Armário de madeira.

6. Activos Intangíveis

A Ferragem Machavane Lda. possui um *software* de gestão que é usado para actividades de gestão da empresa, o qual no início do período apresentava um valor acumulado de 16.600,00Mt e tendo sido amortizado durante o período pelo método de quotas constantes num valor de 4.150,00Mt apresentando assim o valor actual de 12.450,00Mt.

7. Inventários

Inventários aqui referidos representam apenas mercadorias, estas foram adquiridas uma quantia de no valor de 27.552.974,40Mt e foi vendida 23.450.686,35Mt tendo com estoque no valor de 4.102.288,05Mt.

8. Clientes e outras contas a receber

Durante o exercício económico de 2021 a Ferragem Machavane Lda. vendeu a sua mercadoria aos seus clientes num valor de 37.040.359,11Mt e ficaram estes a dever no final do período o valor de 1.000.000,00Mt, um valor a se receber no prazo médio de 11 dias.

9. Capital

Os sócios da Ferragem Machavane Lda, realizaram na totalidade um capital de 1.000.000,00Mt.

Quadro 6: Participação dos Sócios

Nomes dos sócios	Valor da participação	%
Anabela Augusto	500.000,00	50%
Floyd Maholele	250.000,00	25%
Cleyd Macamo	250.000,00	25%
Total	1.000.000,00MT	100%

Fonte: Elaboração própria

10. Fornecedores

O valor patente nesta rubrica é referente a dívida que a empresa tem por pagar ao seu fornecedor principal de mercadoria, valor este que está em torno de 2.500.000,00Mt.

11. Vendas

Os ganhos da empresa são provenientes das vendas, neste caso a empresa vendeu a sua mercadoria num volume de 31.658.426,58Mt.

12. Amortizações do Período

Segundo PGC-NIRF, amortização é a imputação sistemática da quantia amortizada de um activo durante a sua vida útil.

Os activos da Ferragem Machavane Lda foram amortizados pelo método de quotas constantes, tendo como base o decreto nº 72/2013 de 23 de Dezembro, cujo valor total das amortizações foi de 18.218,50Mt.

13. Gastos e Perdas Financeiros

Aqui estão registados os gastos referentes aos juros do empréstimo obtido, portanto, os juros pago no final do exercício foram de 416.380,92Mt.

14. Pagamentos ao Pessoal

Essa rubrica, patente no mapa de demonstração de resultados e fluxo de caixa diz respeito as remunerações pagas pela empresa aos trabalhadores pelos trabalhos prestados no valor anual de 1.472.640,00Mt. este valor foi obtido através de somatório do salario bruto dos trabalhadores e taxa de INSS de 4% que é suportado pela empresa.

15. Pagamentos a fornecedores

O valor registado nesta rubrica concerne às despesas suportadas com fornecedores de mercadorias e os de fornecimentos e serviços diversos, tendo pago um valor de 31.072.925,56Mt, isto é, o valor foi obtida através de somatório de todo o valor que a pagou aos diversos fornecedores.

16. Empréstimos Obtidos

O valor contido nesta rubrica é referente a dívida que a empresa tem como saldo por amortizar ao Banco SPEE depois da primeira prestação. O valor obtido do empréstimo foi de 500,000.00Mt, tendo amortizado até ao final de exercício o valor de 10.994,40Mt, sendo o actual saldo da dívida 489.005,60Mt.

17. Custo dos inventários vendidos ou consumidos

O valor patente nesta rubrica foi obtido a traves da seguinte fórmula: $CV = \text{existências iniciais} + \text{compras} - \text{existências finais}$.

$$CV = 0,00 + 27,552,974.40 - 4.102.288,05$$

$$CV = 23.450.686,35$$

18. Aquisição de Activos tangíveis

O valor dos activos tangíveis patentes nesta rubrica já está acrescido de IVA, isto é, $62.250,00 + 10.582,50 = 72.832,50\text{Mt}$.

19. Aquisição de Activos intangíveis

O valor dos activos intangíveis patentes nesta rubrica já está acrescido de IVA, isto é, $16.600,00 + 2.822,00 = 19.422,00\text{Mt}$.

20. Fornecimentos de Serviços de Terceiros

O valor patente nesta rubrica é proveniente dos pagamentos referente as entidades externas a tabela 11 abaixo mostra tais empresas e os respectivos custos.

Quadro 7: Fornecimentos de Serviços de Terceiros

Serviço	Custo
Água	34,860.00
Energia	34,860.00
Material de escritório	12,450.00
Comunicações	6,474.00
Arrendamento	498,000.00
Contabilidade	180,000.00
Transporte	174,300.00
Total	1,137,156.00

Fonte: Elaboração própria

12. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

A administração da empresa apresentou uma proposta de aplicação de resultados que será levada para o debate e a respectiva aprovação em primeira assembleia-geral de 2022.

Quadro 8: Proposta de Aplicação de Resultado

Descrição	Percentagem (%)	Valor
Reservas Legais	25%	877.768,62
Reservas Livres	5%	175.553,72
Reservas de lucros para expansão	20%	702.214,89
Reservas contingências	15%	526.661,17
Dividendos	35%	1.228.876,06
Total	100%	3.511.074,47

Fonte: Elaboração própria

13. AGRADECIMENTO ÀS ENTIDADES

Agradecer em primeiríssimo lugar o Banco SPEE por ter financiado a empresa. Em segundo lugar agradecer aos diversos fornecedores da entidade (Fundação Lurdes Mutola e fornecedores de serviços diversos).

14. BIBLIOGRAFIA

Aaker, D. (2007). Administração Estratégica de Mercado (7ª edição). Porto Alegre, Bookman.

Costa, E. (2006). Gestão Estratégica. São Paulo, Saraiva.

Decreto-lei nº 23/2007 de 01 de Agosto (Lei de Trabalho vigente em Moçambique).

Decreto-lei nº 70/2009 de 22 de Dezembro – PGC- NIRF (Plano Geral de Contabilidade e Normas Internacionais de Relato Financeiro).

Decreto-lei nº 2/2009 de 24 de Abril. (Código Comercia de Moçambique).

Decreto-lei nº 72/2013 de 23 de Dezembro. (Taxas de Amortizações em Moçambique).

Decreto-lei nº 49/2004 de 17 de Novembro. (Quadro legal sobre a Constituição de sociedades comerciais em Moçambique). 1ª edição, 2005.

Harrison, J. (2005). Administração Estratégica de Recursos e Relacionamentos Porto Alegre: Bookman.

Nunes, J. (2008). Plano de Marketing – Estratégia em Acção (2ª edição). Alfragide.

Porter, M. (1980). Estratégia Competitiva Rio de Janeiro: Campus.

Serva, M. (1992). A importação de metodologias administrativa. Rio de Janeiro.

Toledo, G. (2005). Estratégias de Crescimento e Estratégias Competitivas.

Anexo 1: MAPA DE AMORTIZAÇÃO DOS ACTIVOS

Descrição do Activo Imobilizado da empresa Machavane Ferragem Lda	Data			Activo imobilizado (Valores de aquisição ou outro valor contabilístico na falta daquela)	Número de anos de utilidade esperada	Reintegrações e amortizações			
	Aquisição	Início de utilização				De exercicios anteriores	Do exercício		Acumuladas
	Ano	Qtd	Ano				Taxas	Valores	
2	3	4	5	6	7	8	9	10	8 + 10 = 11
Equipamento Administrativo									
Computador	2021	1	2021	29.050,00	4,00	0,00	0,25	7.262,50	7.262,50
Impressora A4 Laserjet	2021	1	2021	11.620,00	4,00	0,00	0,25	2.905,00	2.905,00
Cadeira de Abraços	2021	2	2021	11.620,00	4,00	0,00	0,25	2.905,00	2.905,00
Armário de madeira	2021	1	2021	9.960,00	10,00	0,00	0,10	996,00	996,00
Software	2021	3	2021	16.600,00	4,00	0,00	0,25	4.150,00	4.150,00
Bens em locação Financeira									
Equipamento de transporte									
Total geral ou transportar				78.850,00				18.218,50	18.218,50

Fonte: Elaboração própria

Anexo 2: LISTA DE INVENTARIOS FINAIS

Designação	Qtd. Existente	C.U	Valor
Estojo de 5 alicates	20	4.830,00	96.600,00
Chapa ondulada (1,25x1,095m)	0	418,25	0,00
Caleira em chapa zincada (4m)	0	312,90	0,00
Martelo de ferro	160	724,50	115.920,00
Cal hidratada (saco 20kg)	4500	700,00	3.150.000,00
Cimento (saco 50 kg)	1000	138,25	138.250,00
Carro de Mão	0	1.086,75	0,00
Escada telescópica (3,3 m altura)	10	12.250,00	122.500,00
Balde para construção 10 L	60	57,75	3.465,00
Colher de pedreiro	270	433,65	117.085,50
Corta Ferro	40	724,50	28.980,00
Esquadro 250 mm	54	908,25	49.045,50
Fio de prumo (20 m)	90	1.505,00	135.450,00
Fita métrica (10 m)	69	436,45	30.115,05
Lima quadrada	30	237,30	7.119,00
Nilvel grande	20	857,50	17.150,00
Folha de lixa 299 (conjunto 10)	24	164,50	3.948,00
Régua de alumínio para pedreiro (2m)	80	453,25	36.260,00
Ferro em U 15	0	45,50	0,00
Arrame (rolo 50 m)	120	420,00	50.400,00
Sub-Total			4.102.288,05
IVA		17%	697.388,97
Total			4.799.677,02

Fonte: Elaboração própria

Anexo 3: MAPA DE EMPRÉSTIMOS A MÉDIO E LONGO PRAZO

Anexo 4: MODELO 20

Anexo 5: MODELO 20 A

Anexo 6: MODELO 20G

Anexo 7: MODELO 20H

Anexo 8: MODELO 22

Anexo 9: BALANCETE GERAL ANTES DE APURAMENTO DE RESULTADOS

Anexo 10: BALANCETE GERAL DEPOIS DE APURAMENTO DE RESULTADOS

Anexo 11: Custos com salário

Categoria	Abonos			Descontos					Liquido
	Base	Subsídios	Total	Taxa	IRPS	INSS	Outros	Total	
Directora	19.000,00	0,00	19.000,00		0,00	570,00	0,00	570,00	18.430,00
G. Financeira	17.000,00	0,00	17.000,00		0,00	510,00	0,00	510,00	16.490,00
G. dos recursos humanos	17.500,00	0,00	17.500,00		0,00	525,00	0,00	525,00	16.975,00
Fiel do Amazem	8.000,00	0,00	8.000,00		0,00	240,00	0,00	240,00	7.760,00
Empreg. Balcão	8.000,00	0,00	8.000,00		0,00	240,00	0,00	240,00	7.760,00
Recepcionista	7.500,00	0,00	7.500,00		0,00	225,00	0,00	225,00	7.275,00
Empreg. Balcão	6.000,00	0,00	6.000,00		0,00	180,00	0,00	180,00	5.820,00
Motorista	8.000,00	0,00	8.000,00		0,00	240,00	0,00	240,00	7.760,00
Motorista	8.000,00	0,00	8.000,00		0,00	240,00	0,00	240,00	7.760,00
Tesoureira	6.000,00	0,00	6.000,00		0,00	180,00	0,00	180,00	5.820,00
Secretaria	6.000,00	0,00	6.000,00		0,00	180,00	0,00	180,00	5.820,00
G. de Marketing	7.000,00	0,00	7.000,00		0,00	210,00	0,00	210,00	6.790,00
Sub- total	118.000,00		118.000,00	0,00	0,00	3.540,00	0,00	3.540,00	114.460,00
Tempo Parcial									
Contabilística	45.000,00			0,20	9.000,00				36.000,00
Total	163.000,00		118.000,00	0,20	9.000,00	3.540,00	0,00	3.540,00	150.460,00

Fonte: Elaboração própria