



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA
DIVISÃO DE ECONOMIA E GESTÃO
CURSO DE: CONTABILIDADE E AUDITORIA

Relatório Final de actividades da empresa Combustível Leão & Filhos Lda., referente ao exercício económico de 2018.

Relatório de Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo a ser apresentado e defendido como requisito para a obtenção do grau de Licenciatura em Contabilidade e Auditoria

Autor: Leonardo Casimiro Arcanjo

Tutor: dr. Armando Mapule

Lionde Setembro 2019.



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

Trabalho de Sistema de Práticas Empresariais e Empreendedorismo sobre “Relatório de actividades da empresa Combustível Leão & Filhos Lda., referente ao Exercício Económico 2018 apresentado ao Curso de Contabilidade e Auditoria na Divisão de Economia e Gestão do Instituto Superior de Gaza, como requisito para a obtenção do grau de Licenciatura em Contabilidade e Auditoria.

Tutor: dr. Armando Mapule



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA (ISPG)

Declaração

Declaro por minha honra que este Relatório Trabalho de Culminação do Curso é resultado da minha investigação pessoal e das orientações do meu tutor, 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, Setembro de 2019

(Leonardo Casimiro Arcanjo)

Índice

1. Introdução.....	1
2. ESTRUTURA DE SISTEMA DE PRÁTICAS EMPRESARIAIS E EMPREENDEDORISMO	2
3. MENSAGEM DO PRESIDENTE DE ÓRGÃO DE GESTÃO.....	3
4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	4
4.1. Estrutura Orgânica da Empresa COMBUTÍVEL LEÃO & FILHOS LDA.....	4
5. DEFINIÇÃO DO CENÁRIO COMPETITIVO	6
5.1. Competividade.....	6
5.2 Contexto Económico	6
5.3 Contexto Político Legal.....	6
5.4. Contexto Tecnológico	7
5.5. Análise Transaccional	7
5.6. Clientes.....	7
5.7. Fornecedores	8
5.8. Concorrência	8
5.9. Mercado.....	8
5.10. Diferencial Competitivo.....	8
5.11. Análise fofa (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) da Empresa.....	9
6. FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA	10
6.1. Missão	10
6.2. Visão.....	10
6.3. Objectivos Empresárias.....	10
6.4. Estratégias Empresariais	10
6.5. Factores críticos de sucesso.....	10
7. ESTRATÉGIAS DE MARKETING	12
7.1. Produto	12

7.2. Preço.....	12
7.3. Praça.....	12
7.4. Promoção.....	13
8. ESTRATÉGIA DE GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS.....	14
8.1. Recrutamento e Selecção	14
8.2. Avaliação e Estímulo	14
8.3. Remuneração.....	14
9. ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA.....	16
9.1. Breve Análise às Demonstrações Financeiras da Combustível Leão & filhos Lda.	16
9.1.1. Índice de Liquidez geral	17
9.1.2. Participação de Capital de Terceiros sobre recursos totais.....	17
9.1.3. Margem Líquida	18
9.1.4. Rendibilidade de Capital	18
9.2. Síntese do relatório sobre o desempenho e posição financeira da empresa	18
10. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	19
10.1. Balanço.....	19
10.2. Demonstração de Resultado por Natureza	21
10.3. Demonstração de fluxo de caixa	22
11. Notas às demonstrações financeiras da Combustível Leão e Filhos, Lda.	23
12. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS.....	28
13. AGRADECIMENTO ÀS ENTIDADES	29
14. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	30
15. APÊNDICES.....	31

Índice de Quadros

Quadro 1: Identificação da empresa	4
Quadro 2: Análise Fofa	9
Quadro 3: Produtos da Combustível Leão & Filhos, Lda	12
Quadro 4: Custo com Salário	15
Quadro 5: Análise de demonstrações financeiras.	16
Quadro 6: Balanço da Combustível Leão & Filhos, Lda – Valores em Meticais (MT)	19
Quadro 7: Demonstração de resultados por natureza	21
Quadro 8: Demonstração dos Fluxos de Caixa – valores em meticais (MT)	22
Quadro 9. Amortização dos activos tangíveis	24
Quadro 10. Capital social	25
Quadro 11: Fornecimento e Serviços de Terceiros	27
Quadro 12: Proposta de Aplicação de Resultados Valores em Meticais	28

APÊNDICES

Apêndice 1: Amortização da Dívida.....	31
Apêndice 2: Horário de Trabalho.....	31
Apêndice 3: Amortização de Equipamento.....	32

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BI: Bilhete de Identidade

BR: Boletim da República

EDM: Electricidade de Moçambique

INE: Instituto Nacional de Estatística

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

Mc: Margem de Contribuição

Mt: Meticais

NUIT: Número Único de Identificação Tributaria

Pv: Preço de Venda

RH: Recursos Humanos

RM: Rádio Moçambique

Rt: Receita no Ponto de equilíbrio

RT: Receita Total

SPEE: Sistema de Práticas Empresarias e de Empreendedorismo

TDM: Telecomunicações de Moçambique

TVM: Televisão de Moçambique

Dedicatória

Dedico o presente trabalho aos meus pais, que durante toda a minha vida me mostraram a importância e a necessidade de lutar pelos estudos.

Também quero homenagear meus tios, que sempre me acolheram nos momentos de incertezas e pela ajuda prestadas em momentos tensos de minha formação.

A minha namorada, meus irmãos, e toda minha família, que me impulsionaram todos os dias com palavras de apoio.

Aos amigos, que de certa forma, directa ou indirectamente, tiveram participação na realização deste trabalho.

E a Deus, por ter colocado estas pessoas tão especiais em meu caminho.

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter-me dado saúde e força para superar as dificuldades.

Ao meu Tutor, pelo suporte no pouco tempo que lhe coube, pelas ricas contribuições ao trabalho e principalmente por acreditar na minha capacidade.

Aos meus pais, Irmãos, Amigos, pelo amor, e apoio incondicional, sem esquecer da minha namorada que sempre acreditou em mim, e a todos que directa ou indirectamente fizeram parte da minha formação, o meu muito obrigado.

Agradecer a todos os parceiros e todos colaboradores que contribuíram de forma directa ou indirectamente para a existência deste empreendimento, pois sem eles não seria capaz de alcançar as metas para o ano de 2018. Aos clientes que deram votos de confiança nos serviços prestados pela empresa e espera-se ainda a fieldade dos clientes a aderir os serviços da empresa para os exercícios futuros da empresa. A empresa agradece ainda a todos interessados (público no geral), as instituições governamentais e não-governamentais que contribuíram para o progresso e pelo seu sucesso que teve durante o exercício económico em análise.

Sumário Executivo

A Combustível Leão & Filhos, Lda., é uma empresa que actua na área de compra e venda de combustíveis, oferecendo ao cliente soluções de abastecimento. A empresa teve um capital próprio de 1,000,000.00MT que foi necessário para o início das actividades. Este valor está dividido entre os sócios da empresa, os quais têm participações de 50% para um e 25% para os outros dois. O investimento previsto para activo fixo foi de 16,507,655.75MT. Por forma a financiar tais investimentos a empresa recorreu ao empréstimo bancário no valor de 12,483,702,13.00MT amortizável a taxa de 18% ao ano e em prestações constantes. O Combustível Leão & Filhos, Lda., gastou 1,035,840.00MT para o pagamento de seus trabalhadores, no que concerne a Recursos Humanos, a empresa tendo recrutado 10 candidatos no seu mercado. Relativamente as vendas a empresa teve um volume anual de 31,693,704,00MT em que o custo dos inventários vendidos foi de 22,566,605,13 MT. A boa implementação destas estratégias foi responsável pelo decurso sucedido das actividades e que teve como consequência um resultado líquido de 3,165,408,36MT.

Palavras-chaves: Fornecimento de Combustíveis, Derivados.

1. Introdução

No âmbito da Simulação Empresarial para este curso de Contabilidade e Auditoria, o presente trabalho serve de preparação para adquirir experiências e ferramentas para o mundo de negócio muito mais para o empreendedorismo assegurando o auto emprego, onde exige-se as competências e um bom desempenho no mercado. Assim surge a Combustível Leão & Filhos, Lda., uma empresa virtual de prestação de serviços de abastecimento de combustível, sediada na Vila de Guijá que iniciou as suas actividades económicas no ano de 2018.

A Simulação empresarial é um programa de projecção de um modelo virtual a um sistema de simulação da realidade, realizando experiências com o objectivo de perceber o comportamento e avaliar estratégias para sua operacionalização, ajudando a desenvolver capacidade para criar ou gerir registos contabilísticos e de gestão. A empresa está ciente de que o custo de material e dos serviços fornecidos por terceiros manterá a trajectória crescente no início das actividades de 2018, representando um risco que a empresa terá de controlar através da observação do mercado para atenuar as suas variações acentuadas dos custos fixos. Assim estará preparada para lidar com esta conjuntura, pois estão criadas condições necessárias, e tomará acções para minimizar os efeitos menos positivos maximizando o potencial existente para criação do valor para a empresa.

Este Relatório Final das Práticas Empresariais e Empreendedorismo foi elaborado com o intuito de dar a conhecer a situação da empresa aos diferentes interessados. 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, respeitante ao exercício económico de 2018 da empresa Combustível Leão & Filhos, Lda.

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 fornecidas 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 alcançando 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.

SPEE é composto por três módulos:

- ❖ Módulo do estudante;
- ❖ Módulo Docente;
- ❖ Módulo Web.

1. O módulo de estudante é onde são feitas todas as actividades da empresa criada pelo estudante como:

- ✓ Facturação;
- ✓ A requisição;
- ✓ Pedidos de cotação e
- ✓ Emissão de recibos.

2. O módulo do docente é de acesso restrito para o estudante sendo apenas acessado pelo docente devido ao sistema *palavra-passe* 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;

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

3. MENSAGEM DO PRESIDENTE DE ÓRGÃO DE GESTÃO

O exercício económico de 2018 para história da Combustível Leão & Filhos, Lda., uma empresa vocacionada na venda de viaturas. Por ser recente nesta área de actuação, a empresa focalizou -se mais em ganhar o mercado, vendendo o seu nome e produtos, isto é, procurando liderar o mercado local, e a empresa usou métodos e estratégias de marketing, vários recursos para alcançar seus objectivos, fazendo publicidades, usou tecnologias para que os seus produtos fossem conhecidos em todo Moçambique.

Dê acordo com os resultados económicos no seu plano estratégico os sócios da empresa junto com a equipa de gestão sentem-se satisfeitos e motivados com a trajectória e em continuar com as actividades dado que os bens alocados no mercado são aderidos da melhor forma. A administração da empresa sente-se orgulhosa por ter alcançado grande número de clientes e acredita que os serviços prestados pela empresa no mercado contribuem para o desenvolvimento do distrito e a economia nacional, oferecendo emprego à população local.

O Presidente

(Leonardo Casimiro Arcanjo)

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Combustível Leão & Filhos, Lda., será uma sociedade por quotas, que actuará no ramo de comércio de combustível, cuja constituição é totalmente por sócios Moçambicanos. A sede estará localizada no distrito de Guijá, matriculada na conservatória do registo comercial de entidades de Chókwè sob número 111684911 e comum capital social de cerca de 1,000,000.00.Mts que serão divididos em proporções de 50%, 25% e 25% respectivamente.

Quadro 1: Identificação da empresa

Descrição	Combustível Leão e Filhos, Lda.
Sede	1º Bairro, Guijá, EN208
Contactos	Tell:846499924, Email: casimiroarcanjo@gmail.com
NUIT	111684911
Situação início da empresa	Empresa nova
Ramo de Actividade	Compra e venda de combustível e seus Derivados
Natureza jurídica	Sociedade por quotas
Capital Social	1,000,000.00Mt
Número de Sócios	3
Administração/ Gerência	Leonardo Casimiro Arcanjo

Fonte: Autor

4.1. Estrutura Orgânica da Empresa COMBUTÍVEL LEÃO & FILHOS LDA

Segundo Chiavenato (1999), define que a Estrutura organizacional é o conjunto ordenado de responsabilidades, autoridades, comunicações e decisões das unidades organizacionais de uma empresa.

A estrutura organizacional da empresa está constituída pelos seguintes departamentos e sectores da actividade:

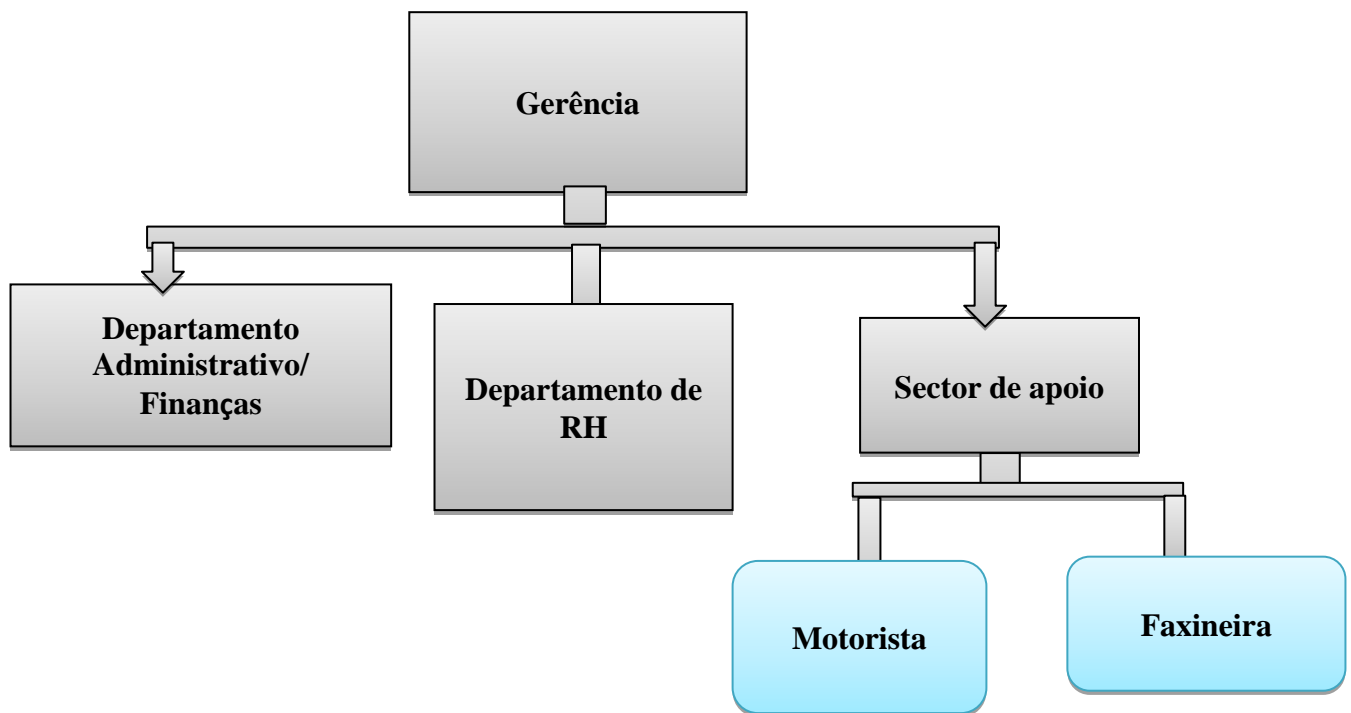
Gerente – É responsável por organizar, planear e controlar todas as actividades da entidade; ou seja, é responsável pela gestão da empresa.

Departamento administrativo ou financeiro – Este departamento é responsável pela execução de todas actividades empresariais, controla as secções de recursos humanos e da contabilidade da empresa.

Departamento dos Recursos Humanos: responsável pelo processo de recrutamento e selecção, aplicação e desenvolvimento do pessoal.

Motorista: responsável por fazer manutenção de veículo da empresa;
Transportar mercadorias; e outras tarefas.

Frentistas: responsável por abastecer veículos de clientes, assim como da empresa, limpar vidro do carro do cliente, e trocar óleo do motor assim que for necessário.



Fonte: Autor

Figura 1: Organograma da empresa Combustível Leão & Filhos, Lda.

5. DEFINIÇÃO DO CENÁRIO COMPETITIVO

5.1. Competitividade

Segundo Pride e Ferrell, (2001) citado por Araújo (2015) Competitividade é um ambiente que fornece informação sobre a situação actual da empresa no que diz respeito ao ambiente de marketing, ao mercado-alvo e aos objectivos e desempenho actuais da empresa. Ainda de acordo com mesmo autor existe também as forças externas, que são: as forças económicas, concorrentes, políticas, legais e reguladoras, socioculturais e tecnológicas que influenciam directamente nas metas gerais da organização podendo afectarem a quantidade e o tipo de recursos que uma empresa pode obter.

5.2 Contexto Económico

Quanto ao contexto económico, pode-se referenciar três indicadores para a descrição do mercado, a saber: o nível de acesso aos serviços de financiamento, as taxas de juros aplicados e o nível de inflação. Neste âmbito, a empresa encontra-se localizada numa vila em desenvolvimento, que se denota um aumento sistemático de entidades financeiras assim como não financeiras. Este fenómeno, vai segurar a consecução das actividades da empresa, visto que qualquer tipo de investimento necessita de financiamentos.

As taxas de juros aplicadas no mercado financeiro actualmente para empréstimos de médio e longo prazo se comportam numa forma decrescente o que possibilitará uma baixa remuneração do capital emprestado para fazer face ao empreendimento.

5.3 Contexto Político Legal

Nesta variável destacou-se o nível e actuação dos partidos políticos, a política laboral com o respectivo sindicalismo, a organização dos poderes legislativo, judiciário, assim como executivo. Neste âmbito, a Combustível Leão & Filhos, Lda., estando localizado ao nível deste território usufruiu de alguns destes códigos e regulamentos no decurso das suas actividades. Além dos benefícios que se observarão pelo uso destes documentos legais, as taxas especiais de tributação na área comercial constituem um incentivo fiscal para as empresas da área, o que resultou em investimentos altos na área da Vila do Guijá, sobre tudo no comércio. E assim quanto maior for o nível das empresas ao nível local, maior será a parceria com a Combustível Leão & Filhos, Lda. de modo que tenha mais clientes potenciais e de altos níveis. Caracterizando a organização multipartidária, ao nível do distrito de Guijá, verifica-se um ambiente muito calmo, isto é, sem tensões políticas que possam inviabilizar a operacionalização normal da empresa, causando danos notáveis no seu desempenho

financeiro. As leis em vigor no país (Lei de Trabalho, Lei de Licenciamento para empresas, Código do IVA, Código do IRPC, entre outras) são favoráveis ao investimento em diversas áreas principalmente para as pequenas e médias empresas. A empresa registou-se para cumprir com a obrigação legal que exige autorização por parte do Estado para o exercício de qualquer actividade económica, isto também serviu para permitir o controlo no âmbito das estatísticas e fiscalidade.

5.4. Contexto Tecnológico

Actualmente a actividade económica se desenvolve numa forma globalizada, isto é, as práticas comerciais já não são desenvolvidas numa forma confinada numa única unidade económica. Portanto, lança-se um desafio ao nível mundial a todas as máquinas comerciais de modo que desenvolvam as suas actividades acompanhando a evolução tecnológica que actualmente constitui o elemento essencial para o sucesso das empresas.

Deste modo, a Combustível Leão & Filhos, Lda. inseriu-se no mercado com técnicas sofisticadas para o desenvolvimento das suas actividades gerais, de modo que responda às necessidades do mercado com eficiência, qualidade e eficácia.

A Combustível Leão & Filhos, Lda. revestiu de todas as formas de pagamentos e cobranças electrónicas que facilitam o processo de cobrança de valores inerentes aos serviços que esta prestou aos clientes. Além da instalação de sistemas eficientes de transacções comerciais, com este avanço tecnológico a empresa teve a prerrogativa de publicitar os serviços via online, através do próprio site, assim como nas redes sociais: email, facebook, twitter, Instagram.

5.5. Análise Transaccional

A análise do meio envolvente transaccional incide sobre um conjunto de elementos e factores que têm uma influência directa sobre a empresa. O meio envolvente transaccional é específico de cada empresa, e tem quatro elementos principais que o integram: **clientes, concorrentes, fornecedores e comunidade** (Freire, 1997).

5.6. Clientes

Clientes representam os consumidores actuais e potenciais dos bens e serviços oferecidos pelo sector, em conjunto constituem o mercado ou a procura. No âmbito da Simulação Empresarial a empresa transaccionou com várias entidades que adquiriram seus produtos, como: Samy Mobílias, Lda., Nediomobil, Lda., Mr Controlla Cars, Lda. Ramyra Soluções

didáctica, Ministério da Juventude e Desportos, Ministério da Justiça, Ministério da Industria e Comércio, CPI GEITO, ADIPSA e ADESEMA.

Estes clientes responderam as expectativas financeiras, e tendo em conta o número de transacções feitas e a empresa conseguiu fazer face ao seu empreendimento.

5.7. Fornecedores

Kotler e Armstrong (2003) ressaltam a importância do bom relacionamento com os fornecedores, pois este é responsável pela entrega de valor ao consumidor, fornecendo os recursos necessários a organização para produzir seus bens e serviços. Neste caso a empresa teve vários fornecedores para a execução das suas actividades, na qual se refere o Moçambique Comércio Internacional para aquisição das mercadorias. Enquadra-se também fornecimento de serviços diversos, que a empresa necessitou durante as suas actividades, tais como: água, electricidade, TDM, internet, arrendamento das instalações, materiais de escritório, Combustível.

5.8. Concorrência

De acordo com Kotler (2014), Concorrência trata-se basicamente da disputa entre produtores de um mesmo bem ou prestadores de um determinado serviço que buscam atenderem um mesmo público-alvo. No âmbito da simulação empresarial a empresa teve um concorrente “MEDLY COMBUSTIVEL, Lda.” mesmo assim não influenciou muito nas vendas, pelo que a empresa conquistou o mercado interno através das publicidades, de atendimento, promoção de preços dos produtos simpaticando aos clientes, através de prestações de serviços (trocar óleo do motor e limpar os vidros de carro dos clientes).

5.9. Mercado

A Combustível Leão & Filhos, Lda., está instalada na vila do Guijá, distrito do mesmo nome, sendo que actualmente verifica uma procura significativa de combustível para a movimentação de diversos produtos bem como da população.

5.10. Diferencial Competitivo

Diferenciais competitivos são atributos que tornam a empresa única e superior aos seus principais concorrentes. São vantagens e benefícios exclusivos que a empresa proporciona à sua clientela e que a concorrência ainda não conseguiu oferecer. A Combustível Leão & Filhos, Lda., colocou a disposição de documentos que conferiam a credibilidade dos clientes para a empresa com a ordem de serviço que era atribuído a cada cliente, no processo do

atendimento para que se por aventura deixar o bem na empresa a ordem de serviço servir de comprovativo.

5.11. Análise fofa (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) da Empresa

A análise FOFA corresponde à identificação, por parte dos órgãos empresariais, dos principais aspectos que caracterizam a sua posição estratégica num determinado momento, tanto a nível interno como a nível externo. As oportunidades e os pontos fortes são os atributos que ajudam a atingir os objectivos; as ameaças e os pontos fracos são os factores que podem impedir a concretização dos objectivos, sendo, por isso, necessário ultrapassá-los.

Tabela 2: Análise Fofa da Combustível Leão & Filhos, Lda.

Análise Interna	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
Uso de equipamento moderno (bombas eléctricas de combustível).	Falta de experiência dos trabalhadores neste ramo.
Análise Externa	
Oportunidades	Ameaças
Localização geográfica adequada para o empreendimento;	Desastres naturais (cheias, incêndio);
Concorrente em menor escala neste mercado.	Entrada de novos concorrentes.

Fonte: Autor

Medidas para fazer face às ameaças

- ✓ Para fazer face ao fraco conhecimento da imagem da empresa, fez-se publicidades dos seus serviços na televisão, estações de rádio e nas redes sociais;
- ✓ Assinar contrato de seguros contra alguns riscos que possam se verificar na empresa, como avaria de equipamento pela oscilação brusca da corrente eléctrica.
- ✓ Com entrada de novas empresas concorrentes no mercado, fará uma pesquisa periódica do mercado no que tange as novas exigências, preferências, gostos dos clientes.

6. FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

Segundo Frota (2011), formulação estratégica é a mobilização de todos os recursos da empresa visando atingir objectivos de longo alcance empregado levando em conta a análise do macro ambiente, uma vez que elas operam num ambiente dinâmico e concorrencial, e para que se tornem e se mantenham competitivas, é necessário que analise as mudanças que ocorrem nesse ambiente.

6.1. Missão

Fornecer serviços de comercialização de combustíveis e lubrificantes, oferecendo produtos e serviços de qualidade com eficiência e bom atendimento, proporcionando aos consumidores um padrão contribuindo para o desenvolvimento regional e para melhorar a qualidade de vida da comunidade.

6.2. Visão

Tornar-se um comerciante de referência no mercado em que opera, alcançar no mínimo 2 postos de distribuição no mesmo distrito num prazo de 5 anos e em seguida aos distritos vizinhos, com tendência de abranger todo território nacional dentro de 10 anos.

6.3. Objectivos Empresárias

- ✓ Aumentar (2) dois postos de atendimento até ao 5º ano operacional;
- ✓ Conquistar um número elevado de clientes através de descontos, proporcionando melhores qualidades de produtos e de atendimento.
- ✓ Evitar ao máximo o risco de perda de vendas por problemas de Stock.

6.4. Estratégias Empresariais

- ✓ Conquistar nível elevado de confiança, baseado na qualidade dos produtos oferecidos e atendimento;
- ✓ Promover boa comunicação interna e externa com a entidade;
- ✓ Realizar campanhas publicitárias inerentes a empresa e o respectivo ramo de actividade.

6.5. Factores críticos de sucesso

Factores críticos de sucesso são as actividades desenvolvidas ou implementadas pela empresa que deverão ser excepcionalmente executadas para que a empresa possa alcançar os seus objectivos.

A empresa Combustível Leão & Filhos, Lda., teve como factores críticos de sucessos, bom relacionamento com clientes e fornecedores, qualidade da administração e eficiência e eficácia no exercício das actividades.

- **Bom relacionamento com clientes e fornecedores** – A empresa trabalhou no sentido de manter um relacionamento saudável para com os clientes e fornecedores. Dado que os mesmos foram o coração e o motor para o sucesso e continuidade da empresa;
- **Qualidade da administração** – A empresa preocupou-se em ter um sistema administrativo de qualidade, dado que, esta foi a área chave para o sucesso da empresa;
- **Eficiência e eficácia no exercício das actividades** – A empresa optou um sistema de treinamento constante aos seus funcionários de forma a serem eficazes e garantir que os serviços prestados sejam de qualidade e que estejam de acordo com as exigências dos clientes.

7. ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Segundo Kotler (2000), a estratégia de marketing é uma ferramenta de gestão que deve ser regularmente utilizada e actualizada, pois permite analisar o mercado, adaptando-se as suas constantes mudanças e identificando tendências e por meio dele pode definir resultados a serem alcançados e formular acções para atingir competitividade.

7.1. Produto

O produto é o objecto principal das relações de troca que podem ser oferecidos no mercado, pessoas físicas ou jurídicas, visando proporcionar satisfação a quem os adquire.

A empresa Combustível Leão & Filhos, Lda. É uma empresa que oferece combustível mais como Gasolina, Petróleo e Gasóleo, garantindo sempre melhor qualidade nos seus produtos.

Quadro3: Produtos da Combustível Leão & Filhos, Lda.

Produto	Unidade
Gasolina sem chumbo 95	Litro
Gasóleo	Litro
Gás (Botija de 11kg)	Gar
Óleo lubrificante	Litro
Óleo hidráulico	Litro

Fonte: Autor

7.2. Preço

Para a determinação do preço de venda a empresa acresceu uma margem de lucro de 20% sobre o preço de custo. O controlo do preço de compra e venda dos combustíveis será feito diariamente.

Eis a fórmula:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Preço de Custo} (1+X\%): \text{onde: } Pv = \text{Preço de venda} = \frac{\text{Preço de custo}}{1-X\%}$$

7.3. Praça

Para Pinho (2001), esta variável “**Praça**” engloba as decisões relativas aos canais de distribuição, com definição dos intermediários pelos quais o produto passa até chegar ao consumidor, e à distribuição física do produto, com a solução de problemas de armazenamento, reposição e transporte dos locais de produção até os pontos de venda.

Nesse sentido, é necessário que o produto esteja disponível nos locais onde o seu público-alvo normalmente frequenta, ou pretende encontrá-lo.

7.4. Promoção

Segundo Pinho (2001), a promoção influenciou o comportamento de compra do consumidor. Em um sentido mais restrito, a promoção constrói a comunicação entre o produto e o consumidor. De forma a responder essa grande demanda a empresa contratou um serviço de terceiro publicitária para a promoção dos seus produtos bem como dar a conhecer a comunidade em geral a existência desta empresa.

- Distribuir e colar panfletos em todos bairros da cidade;
- Fazer propagandas nas rádios comunitárias, e na internet.

8. ESTRATÉGIA DE GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS

8.1. Recrutamento e Selecção

Segundo Chiavenato (1999), recrutamento corresponde a um conjunto de técnicas e métodos destinados a atrair candidatos capazes de ocupar determinados cargos ou desenvolver determinadas tarefas na organização.

A empresa efectuou o recrutamento do seu quadro pessoal internamente e foi através de testes psicotécnicos, aptidão física e testes de personalidade.

Selecção é a escolha entre os candidatos recrutados, aqueles mais adequados aos cargos existentes na empresa, visando manter ou aumentar a eficiência e o desempenho do pessoal (a escolha da pessoa certa para o cargo certo).

8.2. Avaliação e Estímulo

A empresa avaliou o desempenho dos seus trabalhadores de acordo com o perfil de cada cargo, obedecendo algumas variáveis tais como: assiduidade, apresentação, ética e cumprimento das metas.

8.3. Remuneração

A remuneração é o conjunto de tudo o que é dado pelo empregador ao empregado em troca da execução do seu trabalho, incluindo o seu salário.

Segundo o n°1 do artigo 108 da Lei de Trabalho, considera-se remuneração o que, nos termos do contrato individual ou colectivo, o trabalhador tem direito como contrapartida do seu trabalho. A empresa empregou Onze (10) trabalhadores cujo critério de remuneração obedece o definido pelo autor em evidência e em contrapartida do trabalho a realizar, os trabalhadores, serão remunerados conforme as condições ilustradas na Tabela 4.

No quadro abaixo apresenta-se as políticas salariais implementadas pela empresa, onde, do total de salário bruto foi descontado 7% de Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), onde 3% foi descontado do salário do empregado e 4% da empresa.

Quadro 4: Custo com Salário

Ordem	Funções	Salário mensal	INSS (4%)	INSS (3%)	Salário Líquido	C.Trimestral	Custo Anual
Leonardo Arcanjo	Gestor administrativo	15 000,00	600,00	450,00	14 550,00	46 800,00	187 200,00
Fanissa Mutisse	Gestor Financeiro	13 000,00	520,00	390,00	12 610,00	40 560,00	162 240,00
Helidio Meque	R. Humanos/ Logística	13 000,00	520,00	390,00	12 610,00	40 560,00	162 240,00
Fernando Hilario	Motorista	7 500,00	300,00	225,00	7 275,00	23 400,00	93 600,00
Naimo Subuana	Frentista	6 000,00	240,00	180,00	5 820,00	18 720,00	74 880,00
Mário Tembe	Frentista	6 000,00	240,00	180,00	5 820,00	18 720,00	74 880,00
Calton Fausto	Frentista	6 000,00	240,00	180,00	5 820,00	18 720,00	74 880,00
Telma Mário	Frentista	6 000,00	240,00	180,00	5 820,00	18 720,00	74 880,00
Daniel Dias	Frentista	6 000,00	240,00	180,00	5 820,00	18 720,00	74 880,00
Edna Lampião	Faxineira	4 500,00	180,00	135,00	4 365,00	14 040,00	56 160,00
	Total	83 000,00	3 320,00	2 490,00	80 510,00	258 960,00	1 035 840,00

Fonte: Autor

9. ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

A análise económica e financeira da empresa busca analisar informações obtidas através das demonstrações financeiras. A análise financeira é um processo que avalia e interpreta as mutações patrimoniais, permitindo aos gestores uma visão e tomar decisões de acordo com a real situação da saúde financeira da empresa.

9.1. Breve Análise às Demonstrações Financeiras da Combustível Leão & filhos Lda.

A seguir apresentam-se cálculos e resultados de diversos indicadores usados como base da análise de situação da empresa.

Quadro5: Análise de demonstrações financeiras.

Rácio	Resultado	Padrão	Comentário
$ILG = \frac{AC}{Total\ Passivo}$ $= \frac{11,917,294.58}{12,342,247.39}$	0.96	$ILG \geq 1$	Durante o ano de 2018 a empresa teve razoável capacidade de pagamento de 0.96% de suas obrigações de forma geral, ou seja, tanto a curto quanto a longo prazo, e este resultado apresenta melhorias, o que indica uma tendência de ainda mais melhorias no futuro.
$ILC = \frac{Activo\ corrente}{Passivo\ corrente}$ $= \frac{11,917,294.58}{1,603,490.20}$	7.43	$ILC \geq 1$	Após realizar os cálculos do índice de liquidez corrente, obtivemos o resultado de que a empresa possui alta e péssima capacidade de 7.43% de pagamento de suas obrigações a curto prazo, o que apresenta uma tendência de diminuição na capacidade de pagamento nos próximos anos.
Índice de Estrutura de Capital			
$PCTRT = \frac{Passivo\ Total}{P.Total + R.L}$ $= \frac{12,342,247.39}{15,507,655.75}$	0.80	$PCTRT \geq 1$	Conforme análise realizada, verificamos que no ano de 2018 a empresa possuía 80% de capital de terceiros em relação ao seu capital próprio, sendo este considerado um nível bom, de dependência de capital de terceiros para a manutenção de suas actividades.
Índice de Rentabilidade			
$IGAT = \frac{Vendas}{Activo\ Total}$ $= \frac{31,693,704.00}{16,507,655.75}$	1.92	$IGAT \geq 1$	Quanto maior o volume de vendas, maiores as possibilidades de obtenção de lucro. A empresa conseguiu gerar 19.2% de lucro com os activos. De

			referir que a empresa precisa conquistar mais o mercado e vender mais para poder cobrir o custo do financiamento.
$IML = \frac{R. \text{Liquido}}{Vendas}$ $= \frac{3,165,408.36}{31,693,704.00}$	0.10	IML ≥ 1	Este índice, analisa a percentagem de lucro em cada unidade vendida na empresa e quanto maior, melhor para empresa. .Devido a dedução dos custos operacionais; financeiro e obrigações com o estado, da receita total atingida no ano de 2018, a empresa teve uma margem de lucro de 10% por cada unidade vendida de serviço.
$IRC = \frac{LL}{Activos \ Total}$ $= \frac{3,165,408.36}{16,507,655.75}$	0.19	IRC ≥ 1	Quanto maior for este índice, maior será o benefício para a empresa. Significa que a empresa gere com eficiência os capitais próprios. Este mede a capacidade dos capitais próprios da empresa em gerar retorno financeiro. Assim, feito os cálculos descobriu-se que o investimento gere 19.17% do lucro com capital próprio o que remete a afirmar que a administração da empresa consegue maximizar a riqueza dos sócios em mais que a metade do capital investido. Significando que, o lucro líquido em relação ao capital social é positivo, possibilitando as decisões na distribuição de dividendos.

Fonte: Autor

9.1.1. Índice de Liquidez geral

Segundo Lopes (2017), a análise de liquidez demonstra a capacidade que a empresa tem em cumprir com suas obrigações financeiras dentro do prazo estabelecido junto aos clientes, ou seja, pagar suas contas em dia.

9.1.2. Participação de Capital de Terceiros sobre recursos totais

Participação de Capital de Terceiros sobre recursos totais apura a extensão com que a empresa utiliza capital alheio no financiamento das suas actividades. Conforme com os resultados obtidos a Combustível Leão & Filhos, Lda., teve uma dependência de 80% no activo total.

9.1.3. Margem Líquida

Este índice analisa a percentagem de lucro em cada unidade vendida na empresa.

9.1.4. Rendibilidade de Capital

Este é o rácio mais importante da contabilidade visto que é a relação entre o lucro líquido e o património dos accionistas. Os accionistas investem para garantirem um retorno e este rácio retrata a sua situação no ponto de vista contabilístico. Este rácio é a medida de eficiência privilegiada dos accionistas e investidores. Permite ao accionista e ao gestor concluir se a rendibilidade do capital próprio está a um nível aceitável comparativamente às taxas de rendibilidade do mercado de capitais e ao custo do financiamento.

9.2. Síntese do relatório sobre o desempenho e posição financeira da empresa

O desempenho financeiro da empresa baseado em rácios financeiros é aceitável, tendo em conta os rácios dentro do padrão recomendado. A análise dos indicadores de liquidez possibilita a percepção sobre as acções da empresa para a liquidação de suas dívidas. Percebe-se que na Combustível Leão & filhos Lda., o índice de liquidez geral apresentado pela empresa permite identificar que os bens e direitos de curto prazo possuem percentuais superiores às obrigações da empresa no período de curto prazo. Sendo assim, a empresa possui capacidade financeira para honrar seus compromissos de curto prazo. O índice de Participação de Capital de Terceiros sobre recursos totais da empresa permitiu identificar que o volume de capital financiado por terceiros é de 80%, sendo o primeiro exercício económico da empresa essa margem é considerada boa. Pode-se dizer que empresa possui um óptimo nível de participação de capital de terceiros, e depende em um nível bom destes recursos. A Combustível Leão & filhos Lda., teve um lucro de 10% por cada unidade vendida de serviço. O índice de rendibilidade de capital é de 19.17%, significando que, o lucro líquido em relação ao capital social é positivo, possibilitando as decisões na distribuição de dividendos. Quanto ao índice de giro de activos totais, a empresa gira os seus activos em 1.91 vezes por ano e quanto mais alto giros de activo total, mais os seus activos estão sendo usados.

10. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Segundo Muller e Oliveira (2002), contabilidade é um componente da gestão, tendo como um dos seus principais objectivos fornecer informações para o processo de tomada de decisão e de formulação de estratégias. Estas informações são chamadas de demonstrações financeiras, que de acordo com o PGC-NIRF tem o objectivo de proporcionar informações sobre a posição financeira, desempenho e as alterações na posição financeira de uma entidade. Um conjunto completo das demonstrações financeiras compreende: Balanço; Demonstração de resultados; Demonstração da variação no capital próprio; Demonstração do fluxo de caixa; Notas explicativas, incluindo um resumo das políticas adoptadas e informação adicional.

10.1. Balanço

A Empresa irá basear-se neste postulado para espelhar a sua posição financeira.

Quadro 6: Balanço da Combustível Leão & filhos Lda.

Activos	Notas	2 018	Dados Previsionais	Desvios (%)
Activos não correntes		4,590,361.17	4,411,720.06	4%
Activos tangíveis	5	4,515,968.01	4,055,720.06	11%
Activos intangíveis	6	74,393.16	356,000	79%
Activos Correntes		11,917,294.58	12,932,992.82	8%
Mercadorias		0	851,385.60	
Clientes	8	93,228.41	621,855.43	
Caixa e Bancos		11,824,066.17	11,459,751.8	3%
Total dos Activos		16,507,655.75	17,344,712.88	5%
Capital Próprio e Passivos				
Capital Próprio				
Capital social	9	1,000,000.00	1,000,000.00	0%
Resultado Liquidado do período	11	3,165,408.36	584,375.23	442%
Total de Capital Próprio		4,165,408.36	1,584,375.23	163%
Passivos				
Passivos não correntes		10,738,757.19	10,769,713.35	0%
Empréstimos obtidos	12	10,738,757.19	10,769,713.35	0,29%
Passivos Correntes		1,603,490.20	4,990,624.30	68%
Fornecedores	7	66,402.00	4,506,262.33	
Impostos a pagar		1,537,088.20	360,701.13	
Outra contas a pagar		0	123,660.84	
Total dos Passivos		12,342,247.39	15,760,337.65	22%
Total do Capital Próprio e Passivos		16,507,655.75	17,344,712.88	5%

Fonte: Autor

Nota: Nota-se que gastamos mais na compra dos activos tangíveis do que o previsto no que levou a um desvio de 11%, e os intangíveis poupamos mais cerca de 79% do que o previsto o que é bom para a empresa, no que concerne as rubricas bancos originou em um desvio de 3% acima do que havíamos previsto, e por outro lado as rubricas empréstimos bancários onde se regista um decréscimo e um desvio em cerca de 0,29% abaixo do que havíamos previsto pois o banco que esta operar no SPEE só aceita um empréstimo máximo de 20,000,000.00MT e que isso levou a empresa a reduzir o seu empréstimo, e o que capital próprio manteve-se o previsto, a empresa ganhou relativamente a dados previsionais no que originou em um desvio de 5%.

10.2. Demonstração de Resultado por Natureza

Demonstração de resultados é uma demonstração contabilística dinâmica que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido num determinado exercício económico, através do confronto das receitas, custos e resultados, apuradas segundo os princípios contabilísticos. A seguir detalhadamente apresenta-se a demonstração de resultados da empresa.

Quadro 7: Demonstração de resultados por natureza da Combustível Leão & filhos Lda.

Descrição	Notas	2018	Dados Previsionais	Desvios (%)
Vendas	15	31,693,704.00	34,235,133.23	7%
C.M.V ou consumidas		22,566,605.13	28529277.69	21%
Custo com o pessoal	10	1,035,840.00	1,415,840.04	27%
Fornecimento de Serviços de terceiros		761,771.26	898,000.00	15%
Amortizações do Período	13	423,147.93	432,861.44	2%
Outras perdas operacionais		3,765.00	0	
Juros		2,247,562.38	2,099,778.72	
Resultado antes de impostos		4,655,012.30	859,375.34	442%
Imposto sobre o rendimento		1489603.94	275000.11	
R. Líquidos do período		3,165,408.36	584,375.23	442%

Fonte: Autor

Nota: Em conformidade com o MDR, nota-se que as vendas originaram em desvio de 7%, a empresa vendeu menos do que o previsto, enquanto os custos dos produtos vendidos tem um desvio de 21% o que dita que incorremos menos custo do que o previsto, entre tanto, custo com o pessoal em 27% e fornecimento de serviços de terceiros 15% houve mais poupança do que o previsto o que é bom, e o resultado antes de impostos se vê inferior em relação ao efectivo em 442% o que dita que gastamos mais do que o previsto.

Dê acordo com o código do IRPC nos seus parágrafos 17, determina que para orçar o lucro tributável torna-se imprescindível, tendo em conta os valores decorrentes das variações patrimoniais para fins de correcções fiscais. Deste modo não se tendo registado qualquer situação de natureza durante o decurso de actividades de exploração da empresa o resultado antes imposto esta avaliado em 4,655,012.30 que representa conscientemente o lucro tributável através do qual se determinou a matéria colectável conforme se ilustra na tabela acima.

10.3. Demonstração de fluxo de caixa

Para Nogacz e Kuster (2002), é uma ferramenta que controla as movimentações financeiras as entradas e saídas de recursos financeiros, um período determinado, possibilitando a adoção antecipada de medidas que possibilitem assegurar a disponibilidade de recursos para o atendimento das necessidades de caixa.

Quadro8: Demonstração dos Fluxos de Caixa – valores em meticais (MT)

RUBRICAS	NOTAS	2018	Dados Previsional
FLUXO DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS			
Recebimentos de clientes	15	36,988,405.27	39,433,250.45
Pagamentos a fornecedores	16	27,227,796.44	30,628,578.20
Pagamentos ao pessoal		1,035,840.00	1,415,840.04
Caixa gerada pelas operações		8,724,768.83	7,388,832.21
Pagamento de imposto		522,326.81	760,433.54
Outros pagamentos operacionais	17	3,765.00	0
Caixa líquida gerada pelas actividades operacionais		8,198,677.02	6,628,398.67
FLUXO DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Pagamentos respeitantes a:			
Aquisição de activos tangíveis	18	5,757,005.66	4,488,581.50
Aquisição de activos intangíveis		108,800.00	350,000.00
Caixa líquida usada nas actividades de investimento		5,865,805.66	4,838,581.50
FLUXO DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Recebimentos respeitantes a:			
Empréstimos e outros financiamentos obtidos		12,483,702.13	12,483,702.13
Capital social		1,000,000.00	1,000,000.00
Pagamentos respeitantes a:			
Reembolso de empréstimos e outros financiamentos obtidos		1,744,944.94	1,713,988.78
Juros e outros gastos similares		2,247,562.38	2,099,778.72
Caixa líquida usada nas actividades de financiamento		9,491,194.81	9,669,934.63
Varição de caixa e equivalentes de caixa		11,824,066.17	11,459,751.80
Caixa e equivalentes de caixa no início do período		0	0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período		11,824,066.17	11,459,751.80

Fonte: Autor

11. Notas às demonstrações financeiras da Combustível Leão e Filhos, Lda.

Designação: Combustível Leão e Filhos, Lda.
Sede: 1º Bairro, Guijá, EN208
Ramo de Actividade: Compra e vem da de combustível e Derivados
Número de Sócios: 3 Sócios
Capital Próprio: 1,000,000.00
Percentagem de cada sócio: 50%, 25%, 25%
Administração/ Gerência: Leonardo Casimiro Arcanjo
Data: 31 de Dezembro de 2018

1. Bases de preparação

A empresa preparou suas demonstrações financeiras em conformidade com as exigências do PGC-NIRF, aprovado pelo Decreto nº 70/2009, de 22 de 17 Dezembro. Os valores patentes nas demonstrações financeiras da empresa estão expressos em unidades do metical.

2. Principais Políticas Contabilísticas

A principal base de mensuração utilizada para o reconhecimento dos diferentes elementos das demonstrações financeiras é o custo histórico. O custo dos activos inclui o preço de aquisição e todos custos directamente ligados a aquisição até à colocação em funcionamento.

3. Principais julgamentos, estimativas e pressupostos contabilísticos

A empresa registou amortização dos seus activos pelo método indirecto e os mesmos ainda são capazes de gerar benefícios económicos, daí que foi estabelecida sua vida útil. A empresa calculou e registou os impostos pelas taxas constantes da legislação fiscal em vigor no território moçambicano, o código comercial.

1.3. Vida útil dos activos tangíveis e intangíveis

A vida útil dos activos tangíveis é baseada em experiências passadas e similares de empresas que operam no mesmo sector e com características idênticas. Numa base anual, mais precisamente no final de cada período económico, reavalia as estimativas feitas acerca do período no qual os seus activos tangíveis são ainda capazes de gerar benefícios económicos e, se constatada uma necessidade de alteração. São tratados os casos de alteração, qualitativa e quantitativamente, conforme as orientações das alterações nas políticas, estimativas e erros. A

vida útil dos activos tangíveis e intangíveis da empresa obedece as estimativas constantes da tabela abaixo:

Descrição	Anos de vida útil estimados
Equipamento Básico	5 a 16 anos
Mobiliários e equipamento administrativo social	3 a 8 anos
Equipamento de transporte	5 a 8 anos
Software	3 a 5 anos

Fonte: Autor

4. Alterações de políticas contabilísticas, estimativas e erros

Durante o exercício económico não houve alteração de políticas e nem houve erros detectados.

5. Activos Tangíveis

Os activos tangíveis foram registados e valorizados ao custo de aquisição no valor de 4,920,517.65Mt, tendo sofrido amortização num valor de 404,549.64Mt, a moeda nacional para a aquisição, sendo o remanescente que corresponde 4,515,968.01Mt dos activos tangíveis.

Quadro 9: Amortização dos activos tangíveis

Descrição	Quant	Preço unit	Valor da compra	Valor líquido	% Vida da depreciação	Vida útil	Amortização anual
Computador	4	14,000	56,000	47,863.25	20.00%	5	9,572.65
Viatura	1	1,536,853.00	1,536,853.00	1,313,549.57	12.50%	8	164,193.70
Estante da arrumação	1	1,167.66	1,167.66	998.00	12.50%	8	124.75
Secretarias	3	4,375.00	13,125.00	11,217.95	10.00%	10	1,121.79
Cadeiras	3	1,400.00	4,200.00	3,589.74	12.50%	8	448.72
Impressora	1	30,000.00	30,000.00	25,641.03	20.00%	5	5,128.21
Telefone fixo	1	1,400.00	1,400.00	1,196.58	20.00%	5	239.32
Reservatório	4	1,000,000.00	4,000,000.00	3,418,803.42	6.25%	16	213,675.21
Bombas	2	55,000.00	110,000.00	94,017.09	10.00%	10	9,401.71
Extintor	3	980.00	2,940.00	2,512.82	20.00%	5	502.56
Estante de madeira	1	1,320.00	1,320.00	1,128.21	12.50%	8	141.03
Total			5,757,005.66	4,920,517.66			404,549.64

Fonte: Autor

6. Activos Intangíveis

Esta rubrica é correspondente a do *Software* de gestão utilizado para as actividades operacionais da empresa avaliado em 92,991.45Mt tendo sofrido amortização durante o período no valor de 18,598.29Mt, sendo o remanescente que corresponde 74,393.16Mt dos activos intangíveis.

Discrição	Quant	Preço unit	Valor da compra	Valor líquido	% Vida da depreciação	Vida útil	Amortização anual
Software	1	108,800.00	108,800.00	92,991.45	20.00%	5	18,598.29

Fonte: Autor

7. Outros Passivos Financeiros (Fornecedores)

Durante o decorrer das actividades, a empresa pagou suas obrigações no valor de 26,336 526,00Mt tendo restado com um saldo de 66,402,00MT referente a fornecedores de investimento de capital.

8. Clientes

Durante o exercício económico de 2018 a Combustível Leão & filhos Lda., vendeu sua mercadoria aos seus clientes num valor de 36,988,405.27MT e ficaram a dever 93,228.41Mt.

9. Capital Social

Os sócios da Combustível Leão & filhos Lda., realizaram na totalidade um capital de 1,000,000.00MT.

Quadro 10: Capital social

Descrição	Capital Social	Percentagem (%)
Leonardo Arcanjo	500,000.00	50%
Fanissa Mutisse	250,000.00	25%
Helídio Meque	250,000.00	25%
Total	1,000,000.00	100%

Fonte: Autor

10. Custo com o Pessoal

Essa rubrica patente no mapa de demonstração de resultados diz respeito as remunerações pagas pela empresa aos trabalhadores pelos trabalhos prestados, que foram no valor de 1,035,840.00MT.

11. Resultado Líquido do Período

Durante o exercício económico de 2018 a empresa teve um resultado líquido positivo avaliado em 3,165,408.36 Mt.

12. Empréstimos Obtidos

A empresa contraiu um empréstimo bancário junto ao banco ideal que será pago a uma taxa de 18% ao ano com prestações mensais. O valor contraído pela empresa para realização das suas actividades foi de 12,483,702,13 MT, a mesma pagou no seu primeiro ano de actividade o valor de 1,744,944,94Mt, ficando assim com um valor que corresponde a 10,738,757,19Mt.

13. Amortizações do Período

Segundo PGC-NIRF, amortização é a imputação sistemática da quantia amortizada de um activo durante a sua vida útil. A amortização dos activos da empresa foi calculada com base nas taxas anuais estabelecidas, através do método de amortização rígido onde registou um valor que corresponde a 423,147,93.00Mt.

14. Vendas de Serviços

Durante o ano económico 2018, a Combustível Leão & filhos Lda., vendeu os seus serviços num valor que corresponde a 31,693,704.00 Mt, valor sem imposto.

Descrição	Preço. unit	Qt (Litros)	Valor liquido	IVA	Valor total
Gasolina	47.46	380,000	18,034,800.00	3,065,916.00	21,100,716.00
Gasóleo	39.06	318,000	12,421,080.00	2,111,583.60	14,532,663.60
Óleo hidráulico	76.02	1600	121,632.00	20,677.44	142,309.44
Gás-Botija de Gás 11kg	440.16	2400	1,056,384.00	179,585.28	1,235,969.28
Óleo lubrificante	37.38	1600	59,808.00	10,167.36	69,975.36
TOTAL			31,693,704.00	5,387,929.68	37,081,633.68

Fonte: Autor

15. Recebimento de Clientes

A Combustível Leão & filhos Lda., recebeu dos seus clientes um valor de 36,988,405.27MT, pela venda da sua mercadoria.

16. Pagamentos a fornecedores

O valor registado nesta rubrica concerne as despesas suportadas com fornecedores de mercadorias, investimentos de capital e fornecimento de serviços diversos 27,227,796.44 MT.

17. Outros Pagamentos Operacionais

O valor registado nesta rubrica corresponde as despesas de legalização da empresa em 3,765.MT.

18 Aquisição de Activos Tangíveis

Durante o início do exercício económico de 2018 a empresa adquiriu os activos tangíveis (Equipamento Básico, Mobiliário e equipamento de transporte) num valor de 5,757,005.66 Mt.

19. Fornecimento e Serviços de Terceiros

Nenhuma empresa ópera sozinha no mercado, daí que é necessário fazer parcerias de modo a complementar algumas necessidades de funcionamento, a empresa suportou um custo avaliado em 891,270,44Mt para pagar essas parcerias.

Quadro 11: fornecimento de serviços de terceiros

Serviços	Entidade	Custo Anual
Fornecimento de energia	EDM	81,324.00
Fornecimento de água	FIPAG	42,000.00
Arrendamento	Imobiliária de Moçambique	240,000.00
Telefone	TDM	33,324.00
Serviços de consultoria	Case consultoria, Lda.	37,7422,44
Seguros	EMOSE	27,200.00
Segurança	G4S	90,000.00
TOTAL		891,270,44

Fonte: Auto

12. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

A Combustível Leão & filhos Lda., é uma sociedade por quotas vocacionada na Compra e Venda de combustível e diverso no distrito de Guijá. Durante o exercício económico de 2018 a empresa comprou e vendeu combustíveis as empresas no mercado SPEE. A empresa apresentou no presente exercício económico, resultados positivos, sendo assim a proposta de aplicação que será levada a debate e sua respectiva aprovação na primeira Assembleia-geral da sociedade em 2018. Nos termos do no 1 do artigo 398 do Código Comercial de Moçambique, uma empresa deve reforçar anualmente a reserva legal com uma margem não inferior a 20% do seu lucro líquido. A seguir a proposta de aplicação de resultados da empresa:

Quadro 12: Proposta de Aplicação de Resultados- Valores em Meticais

Aplicação	Percentagem (%)	Valores
Reservas livres	15%	474,811.25
Reservas legais	25%	791,352.09
Investimentos	30%	949,622.51
Reservas de expansão	10%	316,540.84
Dividendos	20%	633,081.67
TOTAL	100%	3,165,408.36

Fonte: Autor

13. AGRADECIMENTO ÀS ENTIDADES

O exercício económico de 2018 para história da Combustível Leão & filhos Lda., dado que conseguiu alcançar as metas estabelecidas. Estes resultados foram alcançados de forma colectiva dos sócios e trabalhadores da empresa. Os nossos agradecimentos vão para o Banco Ideal por ter financiado a empresa em cerca de 75% do valor do investimento. Em seguida, não deixando por de traz os nossos agradecimentos aos diversos fornecedores da entidade, sendo Moçambique Comercio Internacional em particular, e também sem esquecer a fornecedores de serviços diversos.

Também agradecemos aos nossos clientes, que sempre acreditaram e continuaram fiéis e a Direcção apela aos mesmos que continuem a aderir os serviços que a empresa oferece.

14. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

(www.Portaldogoverno.gov.mz). *Registo de sociedades*. Acesso em 10/06/2013.

Araújo, J C, Vita, K, Fachini, M G, Duarte, R L e Tofoli, E T (2015), *Análise de ambiente competitivo na criação de uma estratégia empresarial*. São Paulo.

Keller, L & Kotler, P 2000. *Administração de Marketing*. 10ª Edição. São Paulo.

B, Pinho. (2003). *Relações Publicas na Internet: técnicas e estratégias para informar e influenciar públicos de interesse*. São Paulo.

Armstrong, G & Kotler, P 2003, *Princípios de marketing*. 9ª Edição. São Paulo: Prentice

PINHO, J.B (2001). *Comunicação em Marketing*. 5ª Edição. Campinas.

Nogacz E e Kuster N D 2002, “*Administração Financeira*”, in *Finanças empresariais, por FAE, 4 edição, Gazeta do povo, Curitiba*.

Frota, I. (2011), *Estratégia para pequenas e médias empresas*, Universidade Estadual do Acaraú: Sobral-CE

Chiavenato, I. (1999). *Planeamento, recrutamento, e selecção do pessoal. Como agregar talentos na empresa*. São Paulo.

Decreto no 70/2009, de 22 de Dezembro - *Plano Geral de Contabilidade*.

Lei 34/2007 de 31 de Dezembro – *Código do Imposto Sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas*.

Lei 33/2007 de 31 de Dezembro – *Código do Imposto Sobre o Rendimento de Pessoas Singulares*.

Freire, A., 1997. *Estratégia: Sucesso em Portugal*. Lisboa: Editorial Verbo.

Lei 23/2007 – Lei de Trabalho.

Decreto-Lei n°2/2009, *Código Comercial de Moçambique*.

Lopes, T.I 2017, *Contabilidade Financeira, Preparação das demonstrações financeiras, sua divulgação e análise*. 2ª Edição, Escolar editora, Lisboa.

15. APÊNDICES

Apêndice 1: Amortização da Dívida

Para amortização da dívida considerou-se uma taxa anual de 18%, aplicada pelo Banco Ideal,

Ano	Prestação	Juros 18%	Valor sem juros	Dívida
0				12,483,702.13
2018	3,992,011.32	2,247,066.38	1,744,944.94	10,738,757.19
2019	3,992,011.32	1,932,976.29	2,059,035.03	8,679,722.16
2020	3,992,011.32	1,562,349.99	2,429,661.34	6,250,060.82
2021	3,992,011.32	1,125,010.95	2,867,000.38	3,383,060.44
2022	3,992,011.32	608,950.88	3,383,060.44	0.00

Fonte: Autor

Apêndice 2: Horário de trabalho

Segundo o n°1 do artigo 85 da lei n° 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.

Descrição	1° Turno	2° Turno	3° Turno
Entrada	06:00h	14:00h	22:00h
Saída	14:00h	22:00h	06:00h

Fonte: Autor

Apêndice 3: Amortização de Equipamento

O objectivo da NCRF 13 – activos tangíveis, é o de prescrever o tratamento contabilístico para activos tangíveis, para que os interessados das demonstrações financeiras possam tomar a informação acerca do investimento de uma entidade nos seus activos fixos tangíveis, bem como as alterações nesse investimento. Os activos tangíveis possuem normalmente uma vida útil limitada, e como tal deveu-se a depreciação em função da sua utilização por parte de cada entidade.

Discrição	Qtd	Valor da compra	Valor sem IVA	IVA	% Valor da Depreciação	Ano	Amortização anual
Computador	4	56,000.00	47,863.25	8,136.75	20%	5	9,572.65
Software	1	108,800.00	92,991.45	15,808.55	20%	5	18,598.29
Viatura	1	1,536,853.00	1,313,549.57	223,303.43	12.5%	8	164,193.70
Estante de arrumação	1	1,167.66	998.00	169.66	12.5%	8	124.75
Secretarias	3	13,125.00	11,217.95	1,907.05	10%	10	1,121.79
Cadeiras	3	4,200.00	3,589.74	610.26	12.5%	8	448.72
Impressora	1	30,000.00	25,641.03	4,358.97	20%	5	5,128.21
Telefone fixo	1	1,400.00	1,196.58	203.42	20%	5	239.32
Reservatório	4	4,000,000.00	3,418,803.42	581,196.58	6.25%	16	213,675.21
Bombas	2	110,000.00	94,017.09	15,982.91	10%	10	9,401.71
Extintor	3	2,940.00	2,512.82	427.18	20%	5	502.56
Estante de madeira	1	1,320.00	1,128.21	191.79	12.5%	8	141.03
Total		5,865,805.66	5,013,509.11	852,296.55			423,147.93

Fonte: Autor