

M@VERICK



Workshop Kickstart

Mário Valente/Maverick



AGENDA

Sexta Feira Manhã

- 9.30-10.30 - Estratégia
- 10.30-11.30 - Groupwork
- 11.30-12.30 - Modelos de Negócio
- 12.30-13.30 - Groupwork
- 13.30-14.30 - Almoço Buffet Telhado

The background of the slide features a black and white photograph of a silver and black ballpoint pen resting diagonally across an open calendar. The calendar pages show months from June to October, with dates and days of the week visible. The overall aesthetic is professional and organized.

AGENDA

Sexta Feira Tarde

- 15.00-16.00 - **Gestão Financeira**
- 16.00-17.00 - **Groupwork**
- 17.00-18.00 - **Contabilidade & Fisco**
- 18.00-19.00 - **Groupwork**

The background of the top half of the slide features a close-up of a silver and black ballpoint pen resting diagonally across an open calendar. The calendar pages show months from June to October, with dates and days of the week visible. The overall scene is in black and white, with the pen and some text on the calendar providing contrast.

AGENDA

Sabado

- 9.00-10.00 - Criação de Negócios
- 10.00-11.00 - Groupwork
- 11.00-12.00 - Marketing
- 12.00-13.00 - Groupwork
- 13.00-14.30 - Almoço (convidado)

- 15.00-17.00 - Groupwork
- 17.00-19.00 - Presentations



AGENDA

- 9.30-10.30 - Estratégia
- 10.30-11.30 - Groupwork
- 11.30-12.30 - Modelos de Negócio
- 12.30-13.30 - Groupwork
- 13.30-14.30 - Almoço Buffet Telhado

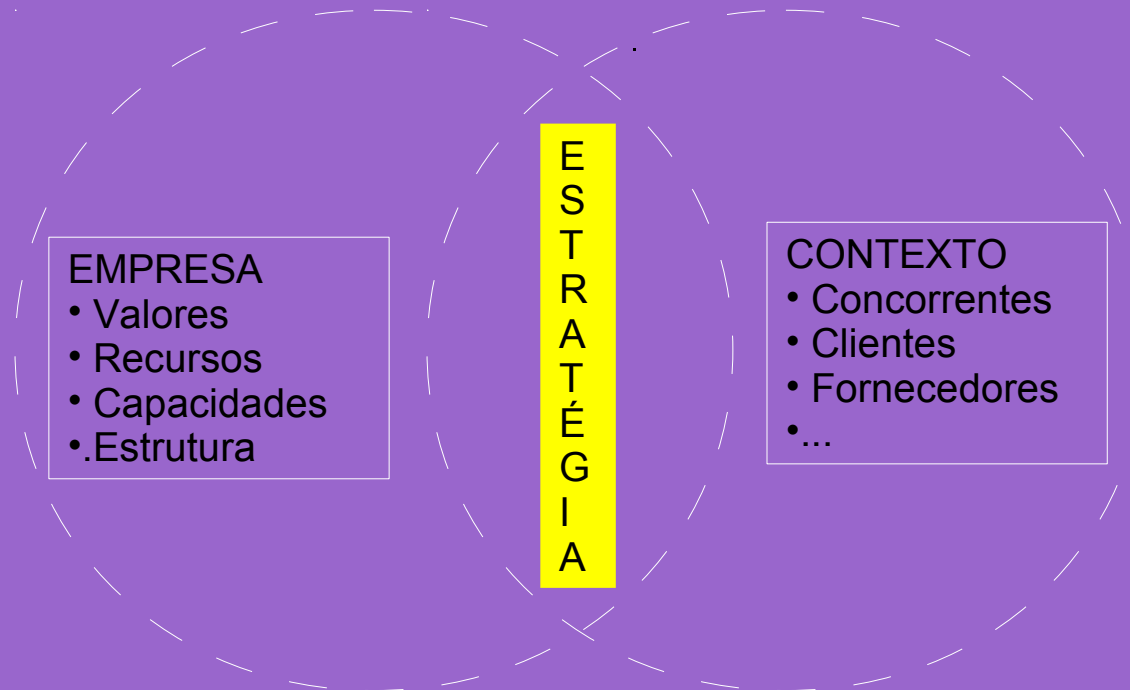
M~~A~~VERICK



Estratégia



Estratégia





Formulação Estratégica

Valores, Missão, Visão

Valores

O que somos

- Princípios fundamentais
- Sem justificação ext.
- Não são universais
- Não há “correctos”
- Número reduzido
- Podem até ser desvantagem competitiva

Missão

Porque somos

- Para que serve a emp.
- Quem serve
- Porquê o esforço
- Não é estratégia
- Não são objectivos
- Não é descrição de produtos ou segmentos

Visão

Para onde vamos

- Clara, concisa
- Memorizável
- Desafiadora
- Inspiradora
- Viável e tangível
- Vibrante
- Probabilidade < 100%
- Não é uma previsão
- É a criação de um futuro



Formulação Estratégica

Valores, Missão, Visão

Valores

O que somos

- Responsabilidade
- Excelência
- Inovação
- Honestidade
- Lucro
- Criatividade
- Cultura
- Individualidade
- Ecologia
- Democracia
- Liberdade

Missão

Porque somos

- Merck: “to preserve and improve human life”
- Nike: “to experience the emotion of competition”
- Walt Disney: “to make people happy”
- Fanny Mae: “strengthen society by democratizing home ownership”

Visão

Para onde vamos

- Ford: “Democratize the automobile”
- Wal Mart: “Become a \$125 billion company by year 2000”
- Nike: “Crush Adidas”
- Honda: “Yamaha wo tsubusu!”
- Giro Sport: “be the Nike of the cycling industry”
-



Formulação Estratégica

Valores, Missão, Visão



Valores

- Elevation of the Japanese culture and national status
- Being a pioneer – not follow others; do the impossible
- Encourage individual ability and creativity

Missão

To experience the sheer joy of innovation and the application of technology for the benefit and pleasure of the general public

Visão

Become the most known company for changing the worldwide poor-quality image of Japanese products.

We will create products that become pervasive around the world. We will be the 1st Japanese company to go into the US market. 50 years from now our brand will be one of the top 10 in the world. “Made in Japan” will be recognized for quality



Contexto Estratégico Externo

Cinco Forças de Porter

Ameaça Novos Conc. Barreiras à Entrada

- Tamanho
- Diferenciação do prod.
- Capital Inicial
- Custos de Mudança
- Acesso a Canais
- Legislação
- Tecnologias

Poder neg fornecedores

- Quantidade de forn.
- Tamanho dos forn.
- Custos de Mudança
- Exclusividade



Rivalidade do Sector

- Número e dimensão dos concorrentes
- Crescimento Sectorial
- Custos Fixos
- Barreiras à Saída

Poder neg clientes

- Tamanho
- Número
- Produtos Standard
- Custos de Mudança
- Informação
- Volumes Compra
- Marca

Ameaça de Substitutos

- Performance
- Preço
- Custos de Mudança
- Disruptive Tech



Formulação Estratégica

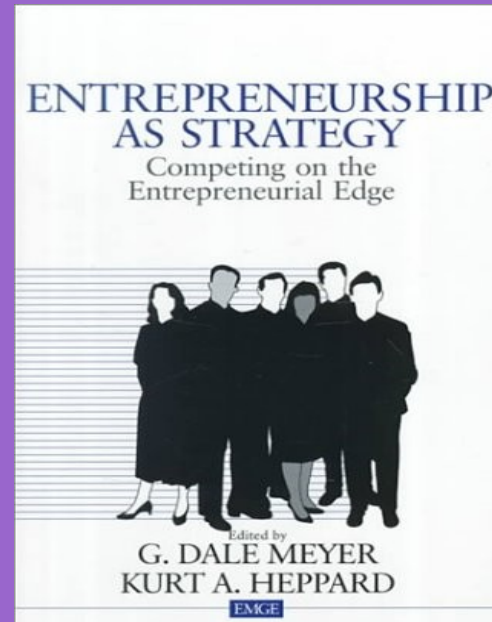
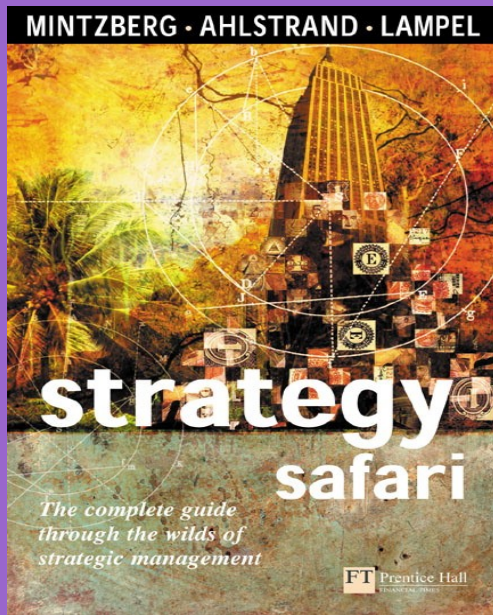
Estratégia Redux

<i>Target Scope</i>	<i>Advantage</i>	
	Low Cost	Product Uniqueness
Broad (Industry Wide)	Cost Leadership Strategy	Differentiation Strategy
Narrow (Market Segment)	Focus Strategy (low cost)	Focus Strategy (differentiation)

M~~A~~VERICK



Estratégia



M~~A~~VERICK



Groupwork

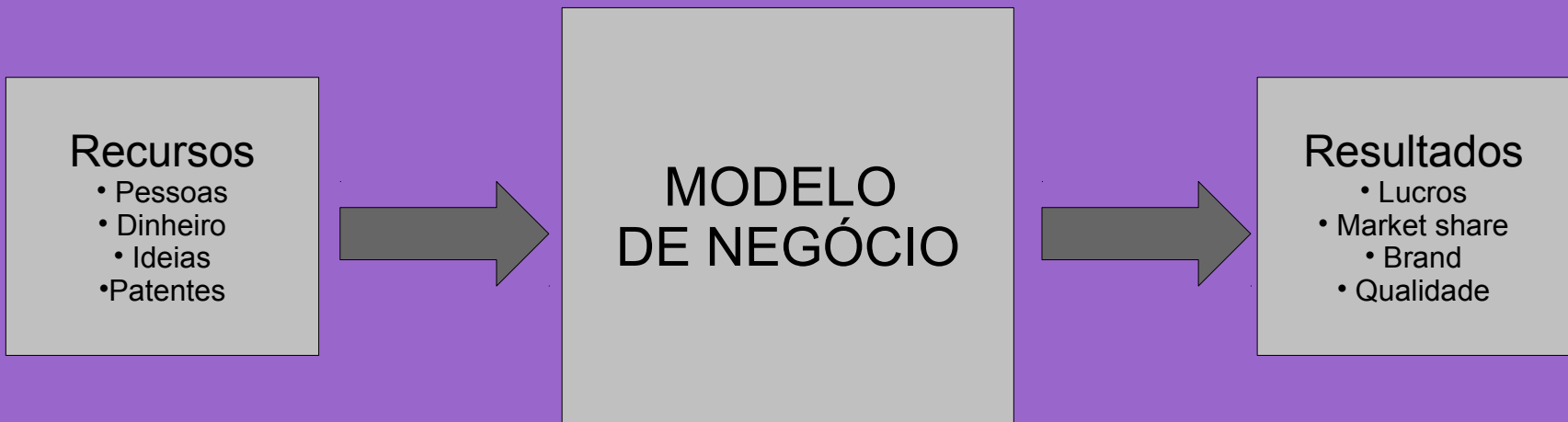
M~~A~~VERICK



Modelos de Negócio

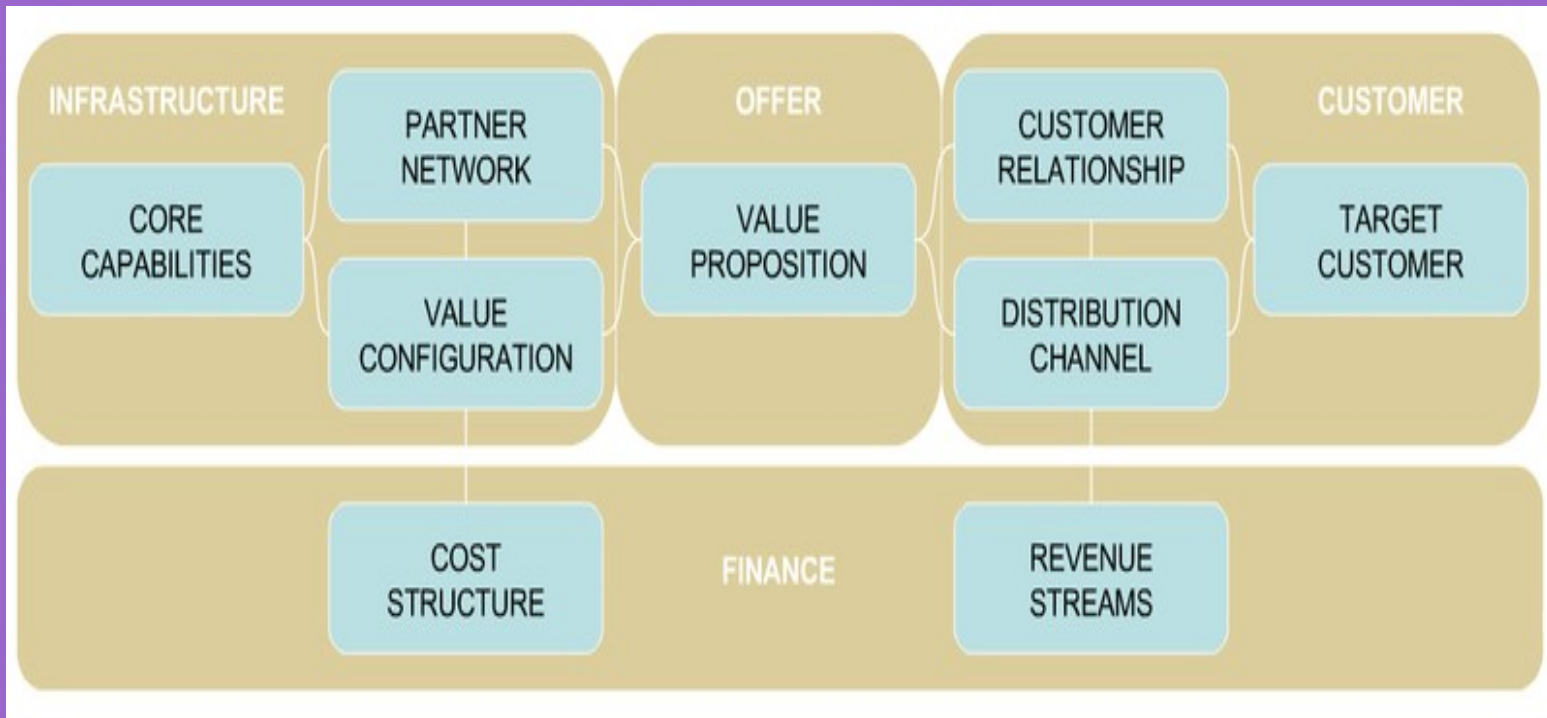


Modelos de Negócio



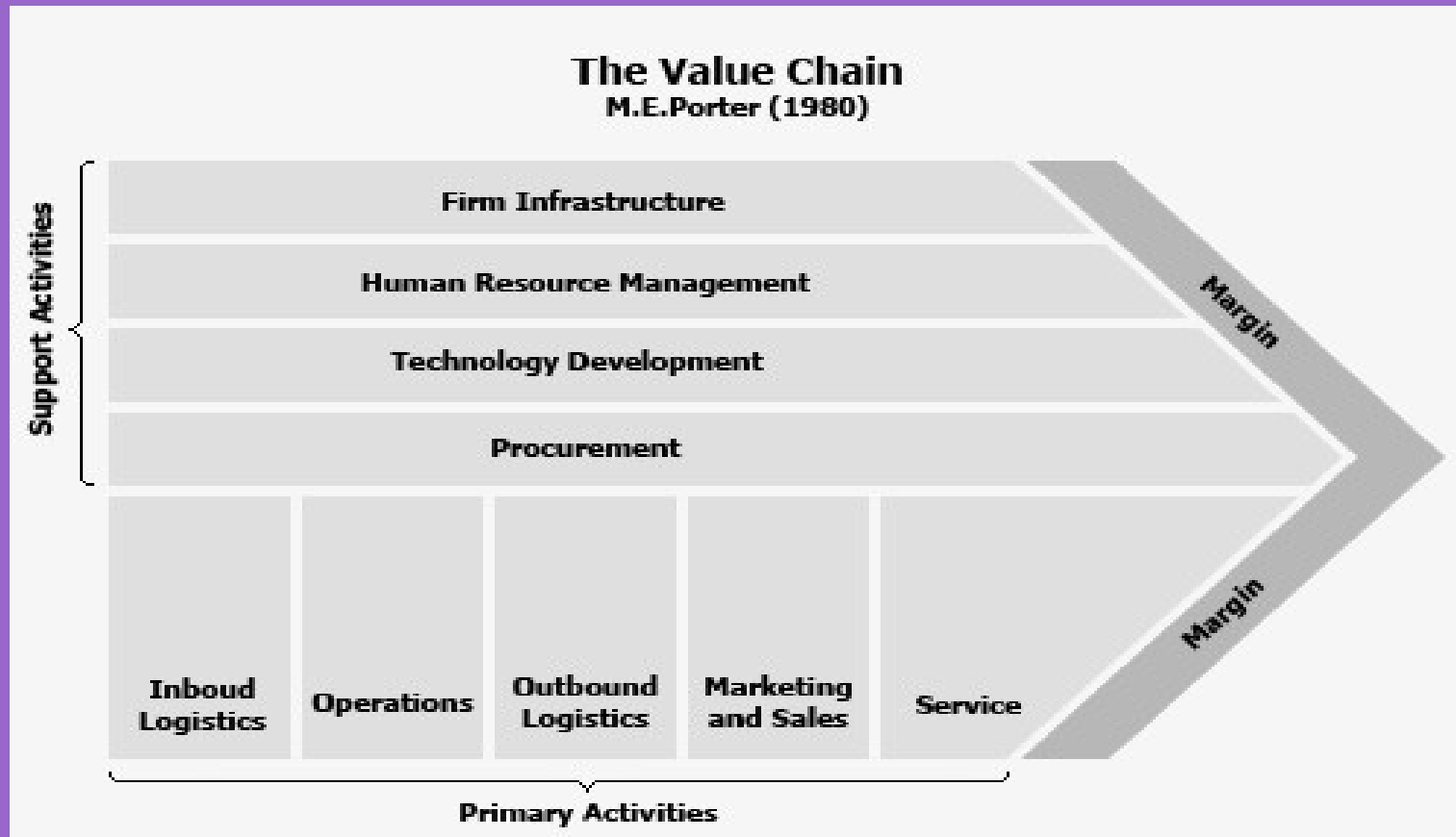


Modelos de Negócio



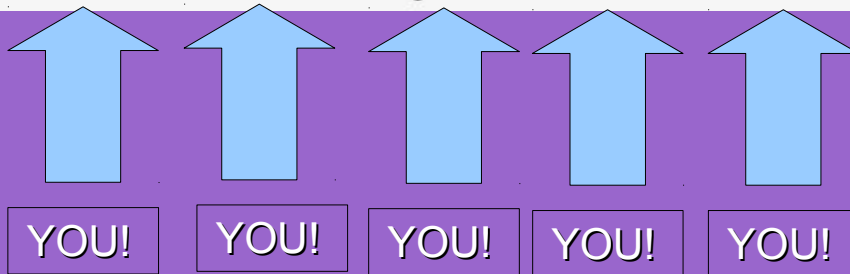
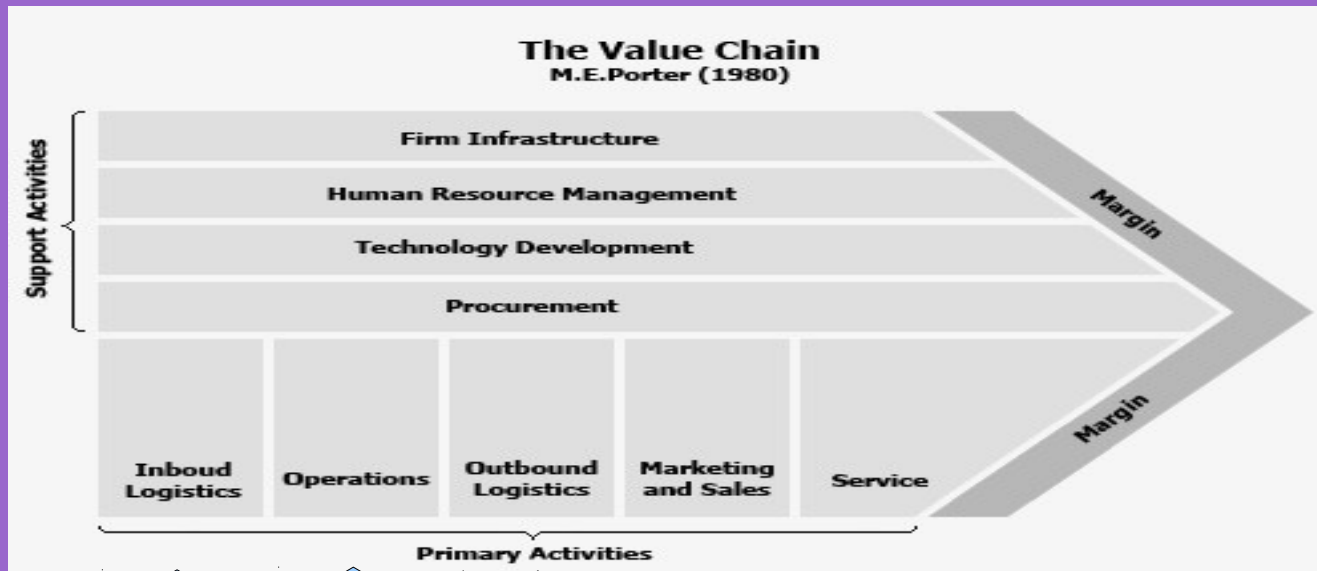


Cadeia de Valor Interna





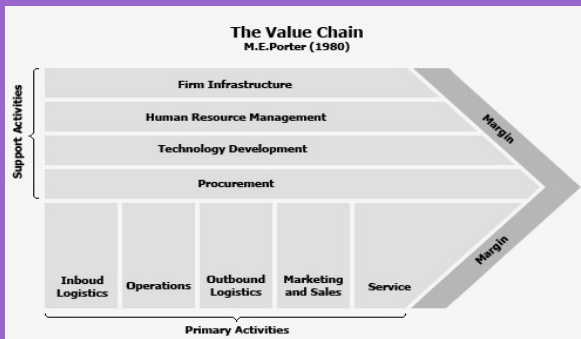
Cadeia de Valor Interna



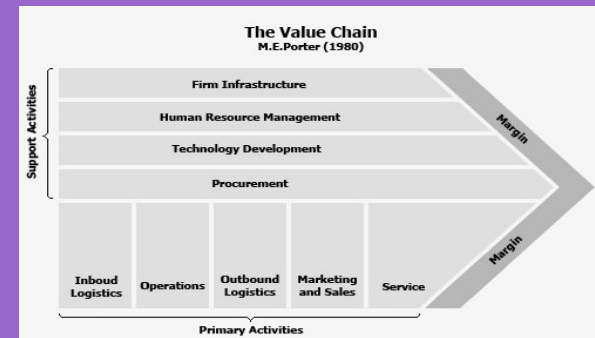
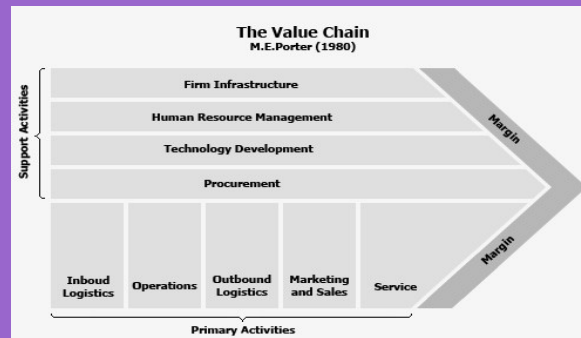
M~~A~~VERICK



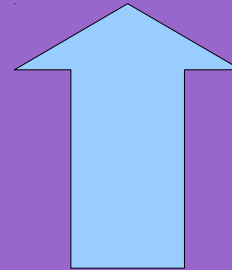
Cadeia de Valor Externa



1..N Fornecedores



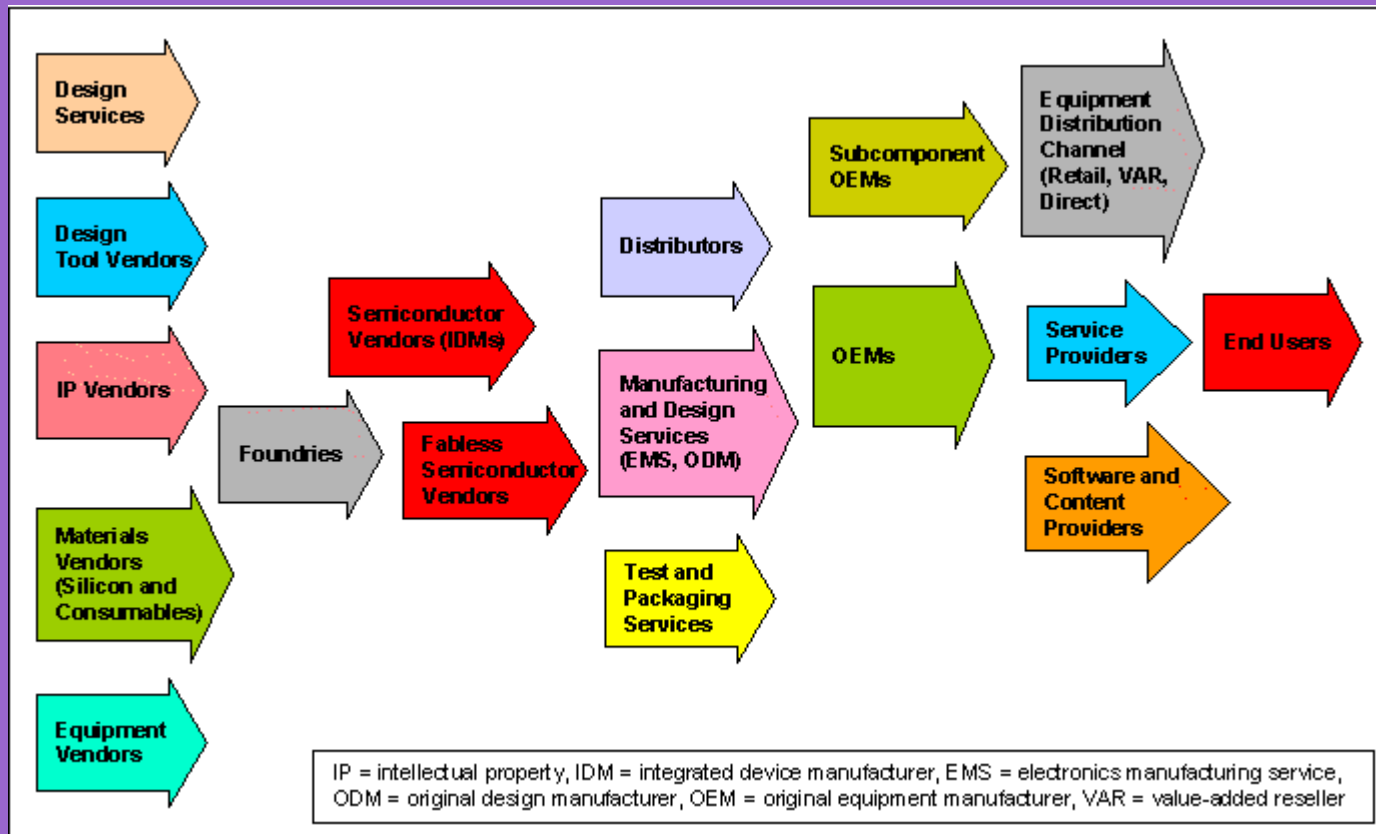
1..N Clientes/Mercados



YOU!



Cadeia de Valor Externa

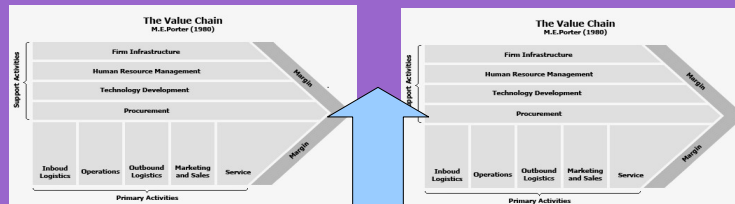


Participants in the Semiconductor Industry Value Chain



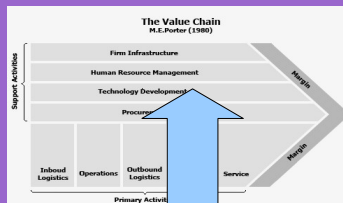
Cadeia de Valor Externa

Intermediação

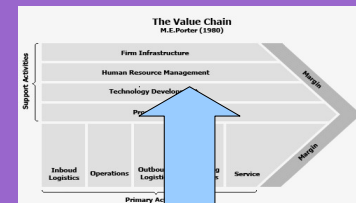
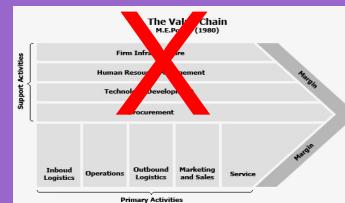


YOU!

Desintermediação

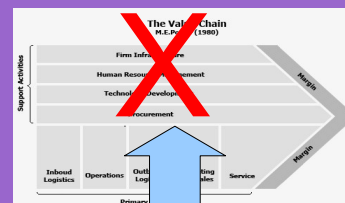
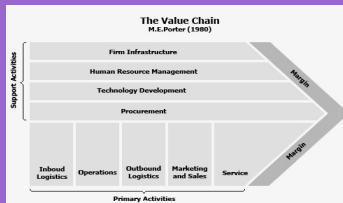


YOU!

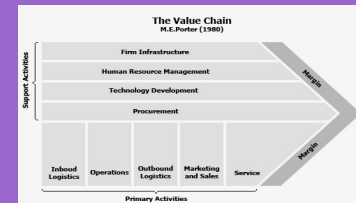


YOU!

Reintermediação

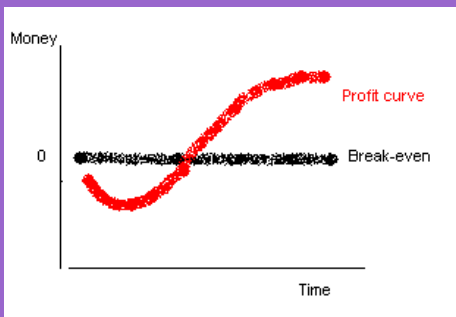


YOU!

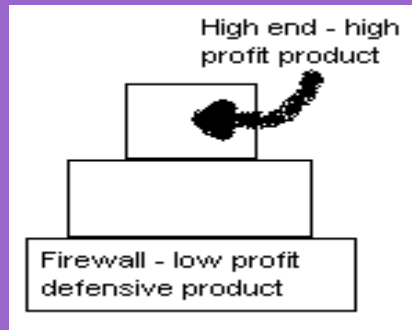




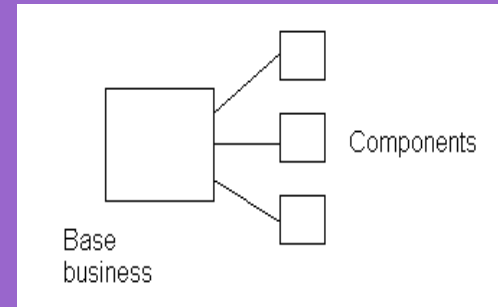
Geração de Receitas/Lucros



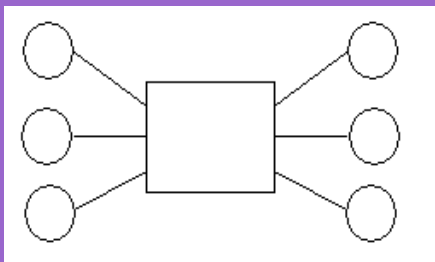
Customer Solution Profit



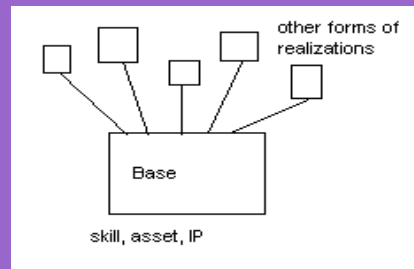
Pyramid Profit (Barbie)



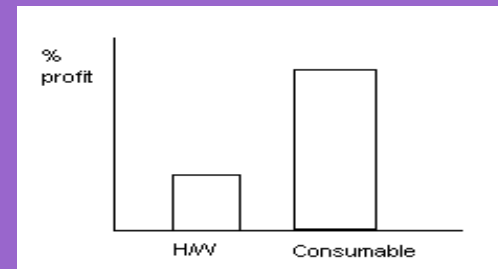
Multi Component Profit (Coca Cola)



Switchboard Profit (Hollywood)



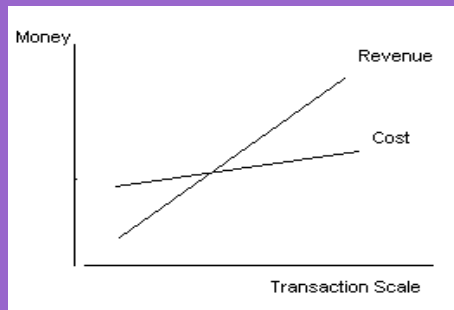
Profit Multiplier (Mickey)



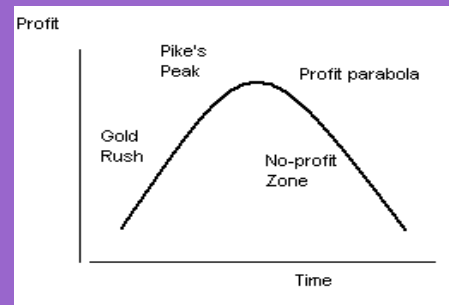
Installed Base Profit (Razorblades)



Geração de Receitas/Lucros



Transaction Scale Profit
(Dell)



New Product Profit
(Walkman)

De Facto Standard Profit
(Microsoft)

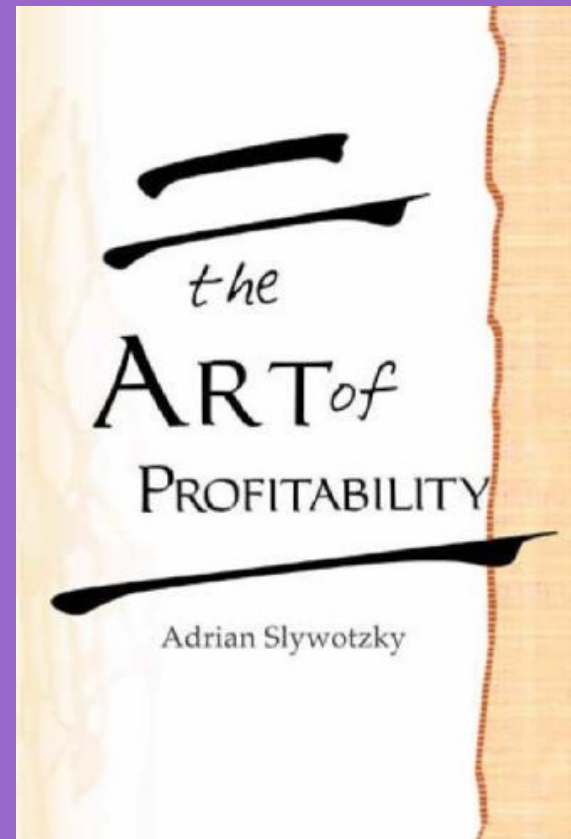
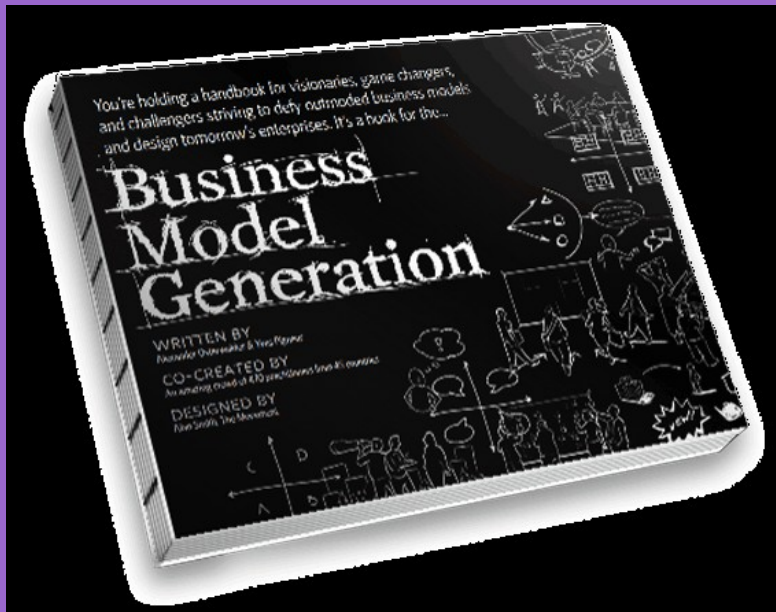
Brand Profit
(YSL)

Digital Profit
(software)

M4VERICK



Modelos de Negócio



M~~A~~VERICK



Groupwork

INTERVALO

(Almoço – Continua à Tarde)

The background of the slide features a grayscale image of an open calendar with a silver pen resting diagonally across it. The calendar pages show months from June to October with dates and days of the week.

AGENDA

- 15.00-16.00 - **Gestão Financeira**
- 16.00-17.00 - **Groupwork**
- 17.00-18.00 - **Contabilidade & Fisco**
- 18.00-19.00 - **Groupwork**



Gestão Financeira



Conceitos de Custos

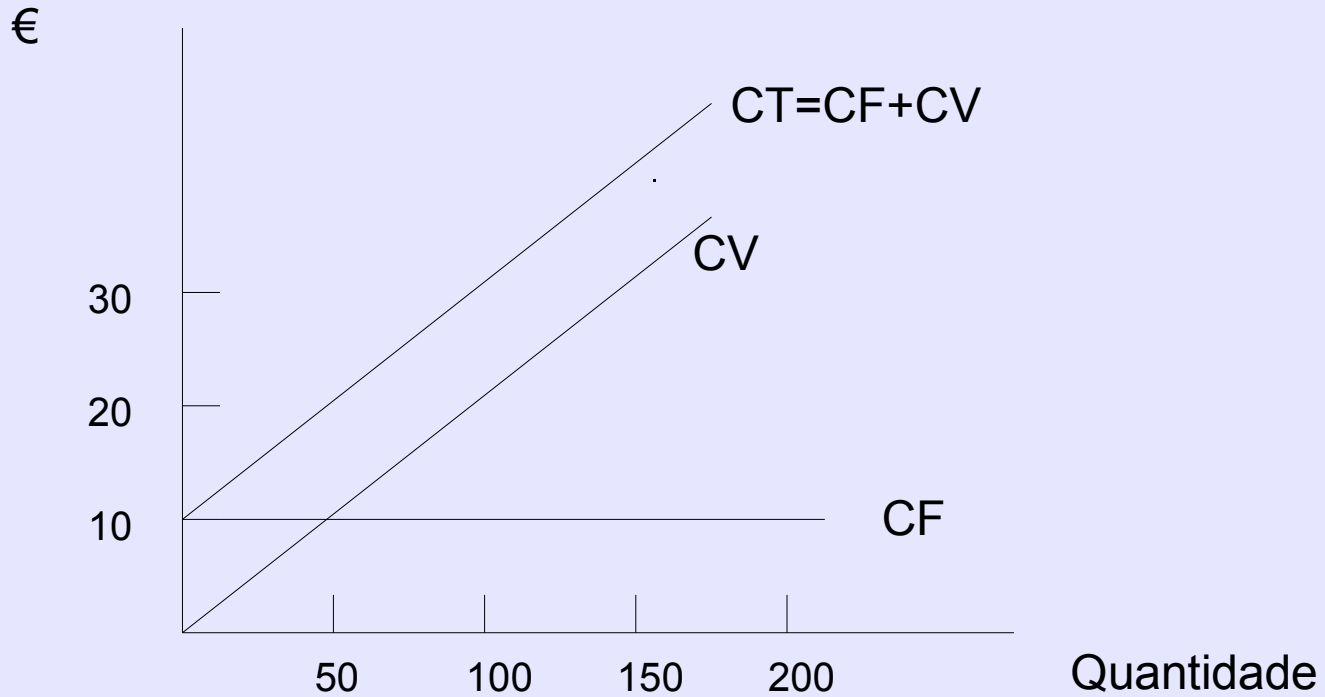
Custos Fixos: não variam com a quantidade produzida

Custos Variáveis: dependem da quantidade produzida

Custos Fixos Variáveis: são fixos para um intervalo de quantidades

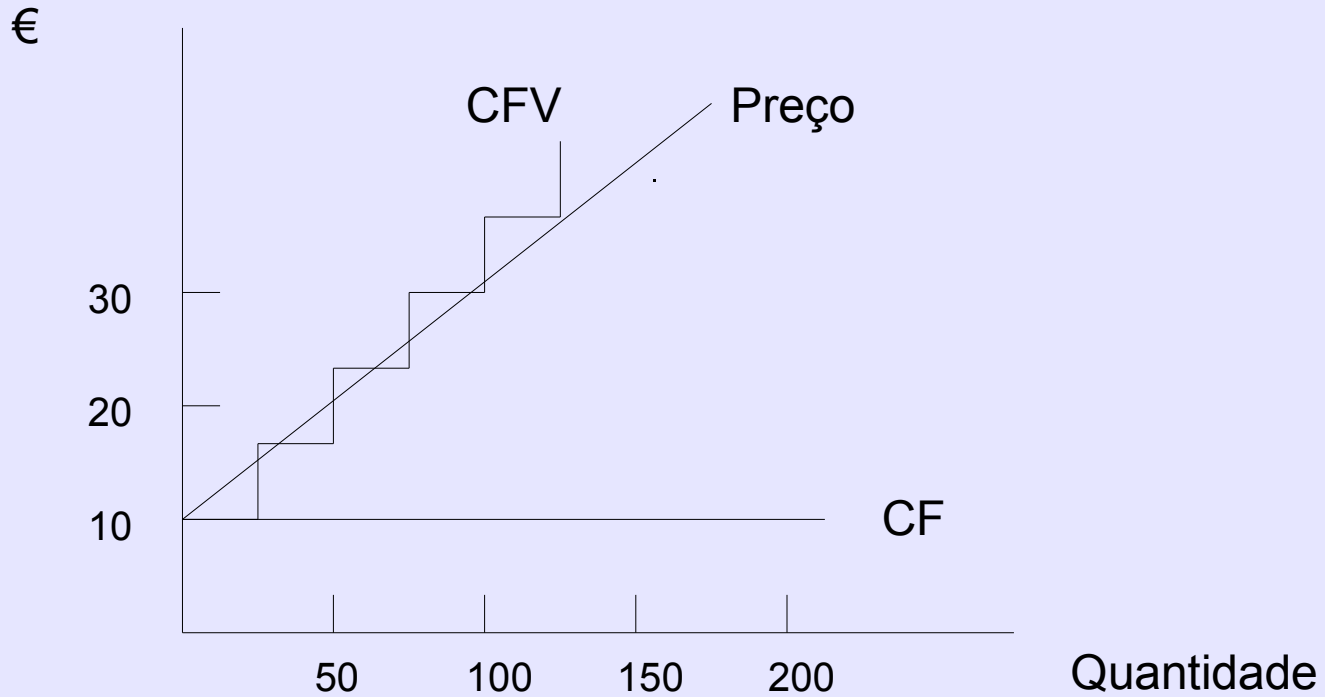


Conceitos de Custos





Conceitos de Custos





Fluxos de Caixa aka Cash Flow Statement



		Dezembro de 2007					
		Semana 1		Semana 2		Semana 3	
		Previsto	Realizado	Previsto	Realizado	Previsto	Re
Saldo inicial		10000	11000	12420	11580		
ENTRADAS	Vendas à vista	8000	7000	8000	7580		
	Cheque pré	2500	2000	8000	9000		
	A receber	4500	5000	6500	5000		
	Outros	900	900	620	570		
Total entradas		15900	14900	23120	22150		
SAÍDAS	Fornecedores	1200	900	950	1050		
	Água e luz	280	320	300	260		
	Telefone e <u>net</u>	450	550	450	350		
	Combustível	450	300	400	320		
	Taxas bancárias	80	120	80	110		
	Materiais consumo	200	280	200	120		
	Compra <u>equip.</u>	1200	1800	250	900		
	Pró-labore	4000	4000	0	1200		
	Impostos e taxas	4500	4500	200	200		
	Aluguel e <u>cond.</u>	1000	1000	0	0		
Outras despesas		120	550	120	400		
Total Saídas		13480	14320	2950	4910		
Saldo Operacional		2420	580	20170	17240		
Saldo Final		12420	11580	32590	28820		



Cash Flow Statement

	<i>January</i>	<i>February</i>	<i>March</i>	<i>April</i>	<i>May</i>	<i>June</i>
Beginning Cash Balance	\$10,000	\$8,200	\$7,500	\$6,900	\$6,400	\$6,000
Cash Inflows (Income)						
Accounts Receivable	0	0	0	0	0	0
Loan Proceeds	0	0	0	0	0	0
Sales	500	600	700	800	900	1,000
Other						
Total Cash Inflows	<u>\$500</u>	<u>\$600</u>	<u>\$700</u>	<u>\$800</u>	<u>\$900</u>	<u>\$1,000</u>
Available Cash Balance	<u>\$10,500</u>	<u>\$8,800</u>	<u>\$8,200</u>	<u>\$7,700</u>	<u>\$7,300</u>	<u>\$7,000</u>
Cash Outflows (Expenses)						
Business Insurance	100	100	100	100	100	100
Inventory Purchases	1,000	0	0	0	0	1,000
Marketing	200	200	200	200	200	200
Miscellaneous	50	50	50	50	50	50
Office Lease	200	200	200	200	200	200
Salaries & Benefits	500	500	500	500	500	500
Supplies	50	50	50	50	50	50
Taxes	100	100	100	100	100	100
Utilities	100	100	100	100	100	100
Subtotal	<u>\$2,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$2,300</u>
Other Cash Outflows						
Capital Purchases	0					
Loan Principal	0					
Subtotal	<u>\$0</u>	<u>\$0</u>	<u>\$0</u>	<u>\$0</u>	<u>\$0</u>	<u>\$0</u>
Total Cash Outflows	<u>\$2,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$1,300</u>	<u>\$2,300</u>
Ending Cash Balance	<u>\$8,200</u>	<u>\$7,500</u>	<u>\$6,900</u>	<u>\$6,400</u>	<u>\$6,000</u>	<u>\$4,700</u>



Cash Flow Statement

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	Total
Beginning Cash Balance	\$10,000	\$8,200	\$7,500	\$6,900	\$6,400	\$6,000	\$4,700	\$4,500	\$4,400	\$4,400	\$4,500	\$4,700	0
Cash Inflows (Income)													
Accounts Receivable	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Loan Proceeds	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sales	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200	1,300	1,400	1,500	1,600	12,600
Other													
Total Cash Inflows	\$500	\$600	\$700	\$800	\$900	\$1,000	\$1,100	\$1,200	\$1,300	\$1,400	\$1,500	\$1,600	\$12,600
Available Cash Balance	\$10,500	\$8,800	\$8,200	\$7,700	\$7,300	\$7,000	\$5,800	\$5,700	\$5,700	\$5,800	\$6,000	\$6,300	
Cash Outflows (Expenses)													
Business Insurance	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Inventory Purchases	1,000	0	0	0	0	1,000	0	0	0	0	0	0	2,000
Marketing	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Miscellaneous	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Office Lease	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Salaries & Benefits	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Supplies	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Taxes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Utilities	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Subtotal	\$2,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$2,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$17,600
Other Cash Outflows													
Capital Purchases	0						0						0
Loan Principal	0						0						0
Subtotal	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Cash Outflows	\$2,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$2,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$2,300
Ending Cash Balance	\$8,200	\$7,500	\$6,900	\$6,400	\$6,000	\$4,700	\$4,500	\$4,400	\$4,400	\$4,500	\$4,700	\$5,000	

M~~A~~VERICK



The
Entrepreneur's
GUIDE
to **FINANCE**
and
BUSINESS

Wealth Creation
Techniques for Growing
a Business

Steven Rogers

Professor of Finance and Entrepreneurship,
J. G. Krugg School of Management, Northwestern University



M~~A~~VERICK



Groupwork

M~~A~~VERICK



Contabilidade & Fiscalidade

M~~A~~VERICK



Fiscalidade

M~~A~~VERICK



Financiada

Get an accountant!

**Código IVA, IRC e IRS
SS**

Irrelevante para as empresas (custo)



Fiscalidade

IVA

- 20%
- Trimestral ou Mensal (go Mensal)



Fiscalidade

IVA

Custo	Margem	Preço s/IVA	Lucro	IVA	Tot IVA	Preço c/IVA	Entrega IVA	Net Income
50,00 €	50%	100,00 €	50,00 €	20%	20,00 €	120,00 €	20,00 €	100,00 €



Fiscalidade

IRC

- 25%
- Matéria Colectável: lucros
- Reservas
- Tax Shield (via empréstimos)
- Buy/leaseback



Fiscalidade

IRC

Net Income	Custo	Lucro s/IRC	IRC	IRC a pagar	Lucro liq	Margem real
100,00 €	50,00 €	50,00 €	25,00%	12,50 €	37,50 €	37,50%



Fiscalidade

IRC

Net Income	Custo	Lucros/IRC	IRC	IRC a pagar	Lucro liq	Margem real
150,00 €	50,00 €	100,00 €	25,00%	25,00 €	75,00 €	50,00%



Fiscalidade

IRS

Rendimento colectável	Taxas (%)	
	Normal	Média
Até 4755€	10,5	10,500
De 4755 a 7192€	13	11,347
De 7192 a 17836€	23,5	18,599
De 17836 a 41021€	34	27,303
De 41021 a 59450€	36,5	30,154
De 59450 a 64110€	40	30,870
Mais de 64110€	42	-



Fiscalidade

IRS

- 34%
- Matéria Colectável: lucros distribuidos
- Retenção na fonte (pagamentos mensais)
- Pagamentos por conta
- Adicionar como custo (salários)



Fiscalidade

IRS

Lucro	IRS	IRS a pagar	Lucro liq	Margem
75,00 €	34,00%	25,50 €	49,50 €	33,00%



Fiscalidade

SS

- 33%
- 22% paga empregado, 11% paga empresa
- Adicionar como custo (salários)



Fiscalidade

SS

Lucro	SS	SS a pagar	Lucro liq	Margem
75,00 €	33,00%	25 €	50,00 €	33,00%



Fiscalidade

Recibos Verdes

- Get them (sócios ou empregados)
- Matéria Colectável (IRS): rendimentos
- Sem recibos: IRS total rendimentos
- Com recibos: abatimentos mat. colec.
 - % renda/empréstimo habitação
 - % água, electricidade, telefone
 - mobiliário escritório
 - fax, computador, papel, etc

M~~A~~VERICK



Contabilidade



Contabilidade

Registo de todas as transacções da empresa
É um sistema de informação, para todos os
efeitos

Balanço
Demonstração de Resultados



Contabilidade

Balanço aka Balance Sheet

$$\text{Activo} = \text{Passivo} + \text{Cap. Pr\u00f3prios}$$

O que eu
tenho + o
que me
devem

aka Assets

O que devo
a terceiros

aka Liabilities

Lucros acumulados (a
dever aos socios ou
accionistas)

aka Financial Position
or Equity



Contabilidade

Activo Imobilizado	Fundos Próprios
	Passivo de Médio/Longo Prazo
Activo Circulante	Passivo de Médio/Longo Prazo

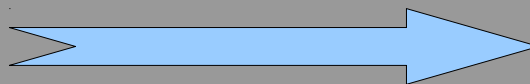


Contabilidade

Ano N

Activo Imobilizado	Fundos Próprios
	Passivo de Médio/Longo Prazo
Activo Circulante	Passivo de Médio/Longo Prazo

Onde estamos



Ano N+1

Activo Imobilizado	Fundos Próprios
	Passivo de Médio/Longo Prazo
Activo Circulante	Passivo de Médio/Longo Prazo

Onde estamos



Contabilidade

Demonstração de Resultados
aka Income Statement
aka Profit & Loss (P&L, the bottom line)

Receitas/Proveitos –
Custos/Despesas = Resultados

O que eu
recebi
durante o
exercício

O que
paguei
durante o
exercício

Lucros do exercício

aka Revenue

aka Loss

aka Profit



Contabilidade

PROVEITOS E GANHOS
Proveitos e Ganhos Operacionais
Proveitos e Ganhos Financeiros
Proveitos e Ganhos Extraordinários
CUSTOS E PERDAS
Custos e Perdas Operacionais
Custos e Perdas Financeiros
Custos e Perdas Extraordinários
Imposto sobre o rendimento do exercício
Resultado Líquido

EXPENSES	31.12.2006	%	31.12.2005
3000 Purchases	7'000.00	33.6%	9'000.00
3010 Salaries	9'800.00	47.0%	8'500.00
3015 Social contributions	1'858.10	8.9%	1'650.00
3020 Insurances	120.00	0.6%	120.00
3030 General expenses	1'900.00	9.1%	11'500.00
3040 Other costs	180.00	0.9%	250.00
<u>TOTAL EXPENSES</u>	<u>20'858.10</u>		<u>31'020.00</u>
REVENUES	31.12.2006	%	31.12.2005
4000 Sales	19'780.00	59.1%	15'900.00
4010 Honorary	9'800.00	29.3%	9'600.00
4020 Positive interests	380.00	1.1%	256.00
4030 Other incomes	3'500.00	10.5%	2'500.00
<u>TOTAL REVENUE</u>	<u>33'460.00</u>		<u>28'256.00</u>
<u>Profit and Loss</u>	<u>12'601.90</u>	37.7%	<u>-2'764.00</u>

CÓDIGO CONTASPOC		ACTIVIDADES	ACTIVIDADES	ACTIVIDADES	
		GERAIS	EDITORIAIS	CULTURAIS	
A	CUSTOSE PERDAS				
61	Custo Mercad. Vendidas e Mat. Consumidas				
62	Fornecimentos e Serviços Externos	19.494,80	34.592,10	50.367,37	104.454,27
	Custos com o Pessoal:				
641+642	Remunerações	46.911,29			46.911,29
643 a 648	Encargos Sociais	8.757,54			8.757,54
66	Amortizações Imobil. Corpóreo e Incorpóreo	3.529,51			3.529,51
67	Provisões				
63	Impostos	20,00		1,01	21,01
65	Outros Custos e Perdas Operacionais	164,60			164,60
	(A)	78.877,74	34.592,10	50.368,38	163.838,22
683+684	Amort. Prov. Aplic. e Investim. Financeiros				
681/2+685/6/7/8	Juros e Custos Similares	106,24		25,23	131,47
	(C)	78.983,98	34.592,10	50.393,61	
69	Custos e Perdas Extraordinários	4.409,62		6.329,46	10.739,08
	(E)	83.393,60	34.592,10	56.723,07	174.708,77
86	Imposto sobre o Rendimento do Exercício				
	(G)	83.393,60	34.592,10	56.723,07	174.708,77
88	Resultado Líquido do Exercício	-4.118,47	-32.498,29	39.859,19	3.242,43
		79.275,13	2.093,81	96.582,26	177.951,20
B	PROVEITOSE GANHOS				
71+72	Vendas e Prestações de Serviços	78.556,40	1.093,81	53.328,76	132.978,97
	Varição da Produção				
75	Trabalhos para a Própria Empresa				
74	Subsídios à Exploração		1.000,00	43.000,00	44.000,00
	Outros Proveitos e Ganhos				
73+76	Operacionais	32,03		253,50	285,53
	(B)	78.588,43	2.093,81	96.582,26	177.264,50
784	Rendimentos de Participações de Capital				
7812/15/16+783	Rendim. de Tit. Negoc. e de Out. Aplic. Financ.				
7811/13/14/7818+					0,00
785+786+787+788	Outros Juros e Proveitos Similares	672,52			672,52
	(D)	79.260,95	2.093,81	96.582,26	177.937,02
79	Proveitos e Ganhos Extraordinários	14,18			14,18
	(F)	79.275,13	2.093,81	96.582,26	177.951,20
Resumo:					
	(B)-(A)=	-289,31	-32.498,29	46.213,88	13.426,28





Contabilidade

B		PROVEITOS E GANHOS			
71+72	Vendas e Prestações de Serviços Variação da Produção	78.556,40	1.093,81	53.328,76	132.978,97
75	Trabalhos para a Própria Empresa				
74	Subsídios à Exploração		1.000,00	43.000,00	44.000,00
73+76	Outros Proveitos e Ganhos Operacionais	32,03		253,50	285,53
	(B)	78.588,43	2.093,81	96.582,26	177.264,50
784	Rendimentos de Participações de Capital				
7812/15/16+783	Rendim. de Tit. Negoc. e de Out. Aplic. Financ.				
7811/13/14/7818+					0,00
785+786+787+788	Outros Juros e Proveitos Similares	672,52			672,52
	(D)	79.260,95	2.093,81	96.582,26	177.937,02
79	Proveitos e Ganhos Extraordinários	14,18			14,18
	(F)	79.275,13	2.093,81	96.582,26	177.951,20
Resumo:					
	(B)-(A)=	-289,31	-32.498,29	46.213,88	13.426,28



CÓDIGO CONTASPOC		ATIVIDADES GERAIS	ATIVIDADES EDITORIAIS	ATIVIDADES CULTURAIS	
A	CUSTOSE PERDAS				
61	Custo Mercad. Vendidas e Mat. Consumidas				
62	Fornecimentos e Serviços Externos	19.494,80	34.592,10	50.367,37	104.454,27
	Custos com o Pessoal:				
641+642	Remunerações	46.911,29			46.911,29
643 a 648	Encargos Sociais	8.757,54			8.757,54
66	Amortizações Imobil. Corpóreo e Incorpóreo	3.529,51			3.529,51
67	Provisões				
63	Impostos	20,00		1,01	21,01
65	Outros Custos e Perdas Operacionais	164,60			164,60
	(A)	78.877,74	34.592,10	50.368,38	163.838,22
683+684	Amort. Prov. Aplic. e Investim. Financeiros				
681/2+685/6/7/8	Juros e Custos Similares	106,24		25,23	131,47
	(C)	78.983,98	34.592,10	50.393,61	
69	Custos e Perdas Extraordinários	4.409,62		6.329,46	10.739,08
	(E)	83.393,60	34.592,10	56.723,07	174.708,77
86	Imposto sobre o Rendimento do Exercício				
	(G)	83.393,60	34.592,10	56.723,07	174.708,77
88	Resultado Líquido do Exercício	-4.118,47	-32.498,29	39.859,19	3.242,43
		79.275,13	2.093,81	96.582,26	177.951,20



Contabilidade

Ano N

Activo Imobilizado	Fundos Próprios
	Passivo de Médio/Longo Prazo
Activo Circulante	Passivo de Médio/Longo Prazo

PROVEITOS E GANHOS
Proveitos e Ganhos Operacionais
Proveitos e Ganhos Financeiros
Proveitos e Ganhos Extraordinários
CUSTOS E PERDAS
Custos e Perdas Operacionais
Custos e Perdas Financeiros
Custos e Perdas Extraordinários
Imposto sobre o rendimento do exercício
Resultado Líquido

Ano N+1

Activo Imobilizado	Fundos Próprios
	Passivo de Médio/Longo Prazo
Activo Circulante	Passivo de Médio/Longo Prazo

Como chegamos lá
(sumário do exercício)

M~~A~~VERICK



CRISTINA NETO
DE CARVALHO
e
GIACONDA
MAGALHÃES

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DE EMPRESAS



UNIVERSIDADE CATÓLICA EDITORA

M~~A~~VERICK



Groupwork

M4VERICK

FIM

(Por hoje – Continua amanhã)

M@VERICK

M@VERICK

The background of the top half of the slide features a close-up, high-angle shot of a silver and black ballpoint pen resting diagonally across an open calendar. The calendar pages show months from June to October, with dates and days of the week visible. The lighting is dramatic, highlighting the metallic texture of the pen and the paper of the calendar.

AGENDA

- 9.00-10.00 - Criação de Negócios
- 10.00-11.00 - Groupwork
- 11.00-12.00 - Marketing
- 12.00-13.00 - Groupwork
- 13.00-14.30 - Almoço (convidado)

- 15.00-17.00 - Groupwork
- 17.00-19.00 - Presentations

M~~A~~VERICK



Criação de Negócios



Business Plan

Dont Do It

Do It as Late as Possible

Analyze Idea First

Make Mini Business Plans



Analyze Idea

Industry Attractiveness



- Qual é a indústria? (ex. Coca Cola)
- É fácil ou difícil entrar/começar?
- Qual o poder dos fornecedores?
- Qual o poder dos clientes?
- Quais são produtos alternativos?
- A concorrência é civilizada ou não?



Business Plan

Mini Business Plan

- Executive Summary
- Problem
- Solution
- Underlying Magic & Team
- Business Model
- Competition
- Marketing and Sales
- Projections
- Conclusion



Analyze Idea

Team

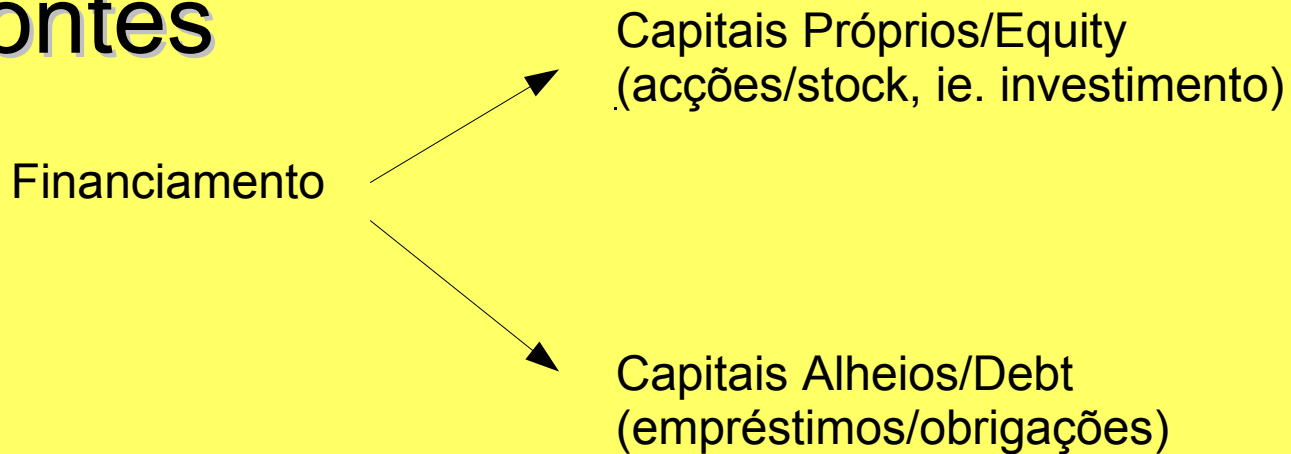


- 3 ou 5
- 3 - Manage, Make, Market
- 5
 - Entrepreneur (bizness)
 - Tech wizard
 - Ops Specialist
 - Sales
 - Finance/Manage



Financiamento

Fontes





Financiamento

Fontes

- Cash/bootstrap/suprimentos
- A receber/factoring
- A pagar
- Empréstimos curto prazo
- Leasing
- Empréstimo MLP
- Obrigações
- Acções/Equity
- Hipotecas

Key: Prazo do financiamento deve coincidir com prazo do investimento/uso



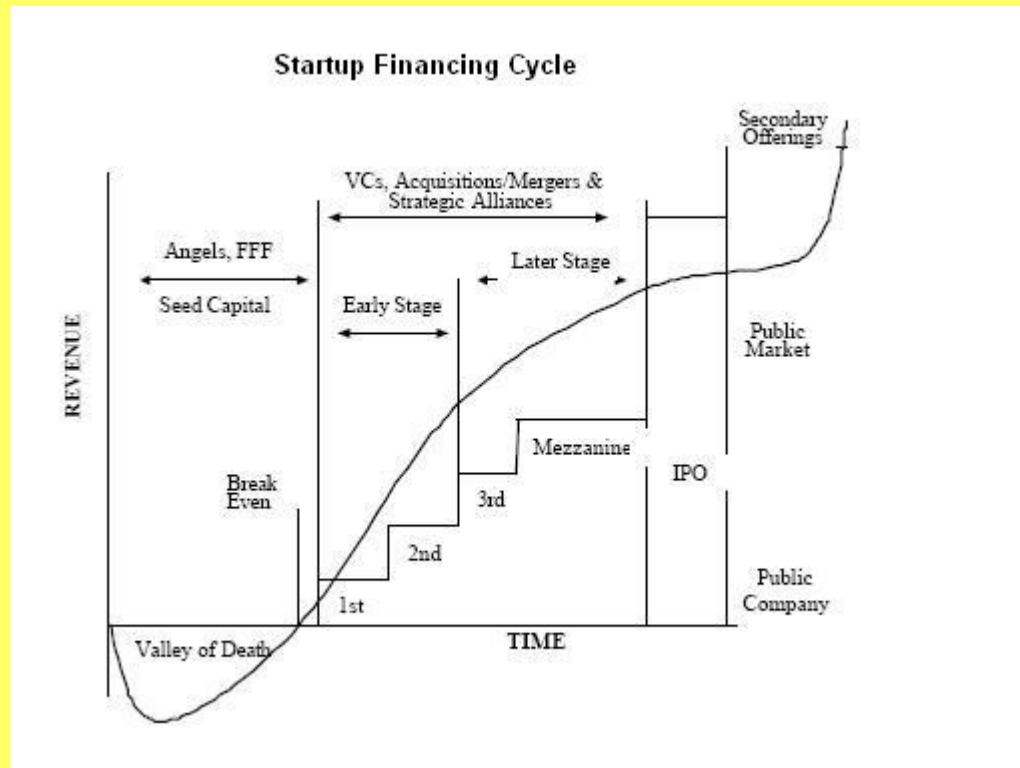
Financiamento

Working Capital/Fundo de Caixa

P&L		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Facturacao		100	100	100	100	100	100
Recebimentos		0	0	0	100	100	100
Pagamentos		100	100	100	100	100	100
CAIXA	100	0	-100	-200	-200	-200	-200



Finanziamento





Direito Empresarial

Criação de uma sociedade

- Firma (RNPC)
- Registo (Conservatória Registo Comercial)
- Início Actividade (Finanças e SS)
- Personalidade Jurídica!



Direito Empresarial

Estrutura Societária

- Limitada (LDA ou Unipessoal LDA)
 - Sócios (1 ou +), Quotas, Gerente
 - Assembleia de Sócios
- Sociedade Anónima (S.A.)
 - Accionistas (5 ou +), Acções
 - Administrador(es) vs Conselho Adm.
 - Assembleia de Accionistas (hire/fire)
 - Fiscal (R.O.C.) vs Conselho Fiscal



Direito Empresarial

Capital

- \$
- Espécie (bens)
- Indústria (well...)
- Lda: 5000€ - 50% 50% diferido
- SA: 50000€ - 30% (70% diferido)

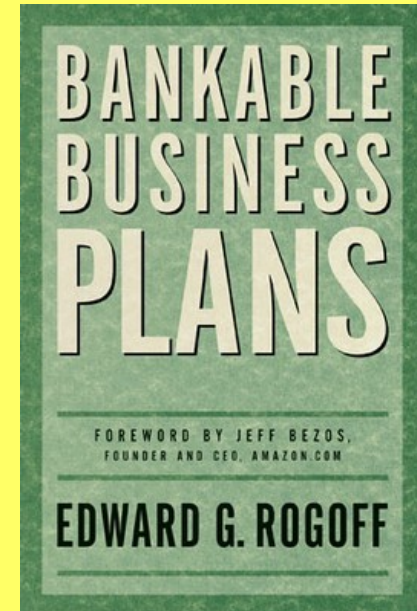
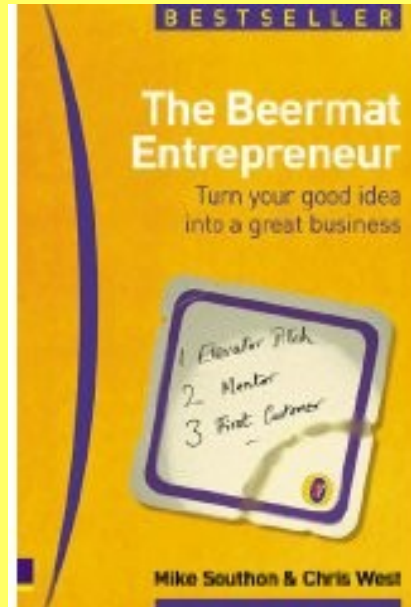
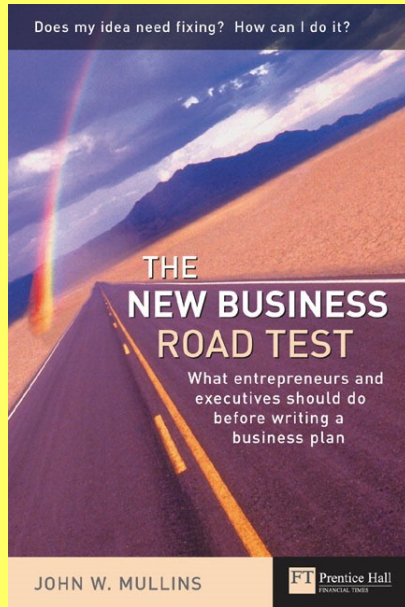


Direito Empresarial

Relações entre sócio/accionistas

- Detenção de capital (golden rule)
- Contrato de sociedade (pacto social)
- Acordo Parassocial
- Acções privilegiadas (preferenciais, remíveis, preferenciais remíveis sem direito a voto)

M~~A~~VERICK



M~~A~~VERICK



Groupwork

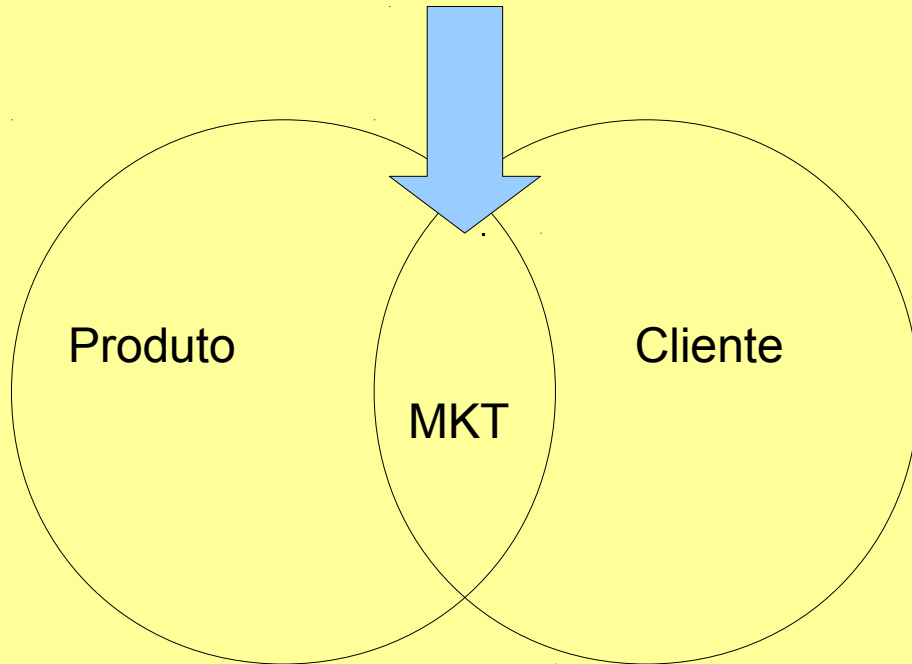
M~~A~~VERICK



Marketing



Marketing



!= Publicidade/Adv.



Marketing

Segmentação de clientes:

- Geográfica
- Demográfica
- Comportamento
- Psicográfica

- Tipo (empresas)



Marketing

Segmentação influencia os 4Ps e a estratégia:

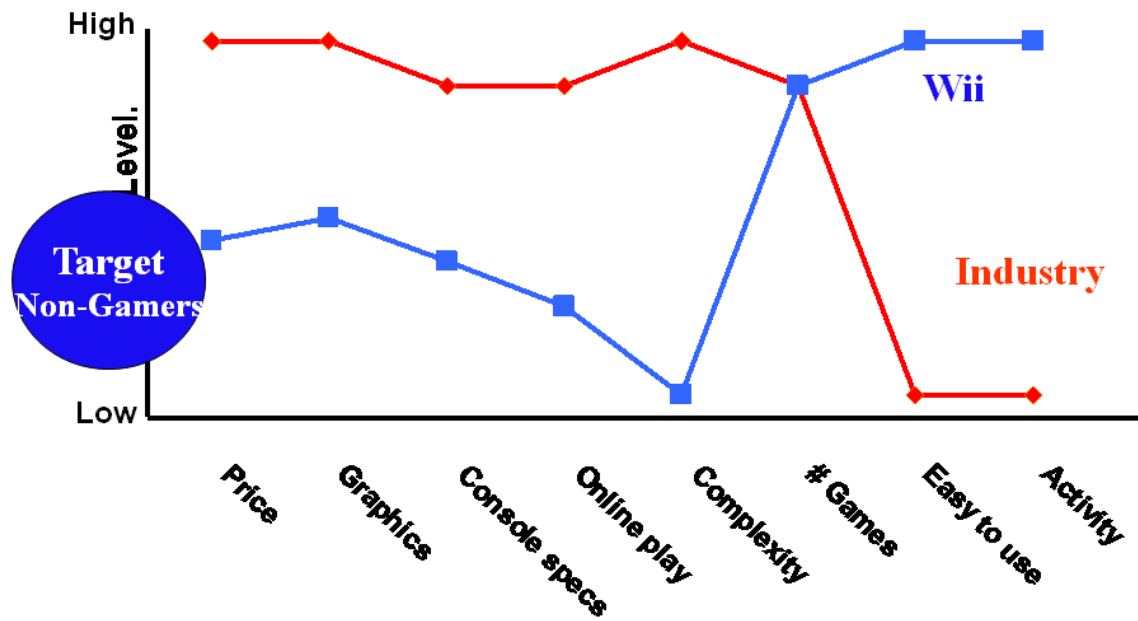


Target Scope	Advantage	
	Low Cost	Product Uniqueness
Broad (Industry Wide)	Cost Leadership Strategy	Differentiation Strategy
Narrow (Market Segment)	Focus Strategy (low cost)	Focus Strategy (differentiation)



Blue Ocean Strategy Maps

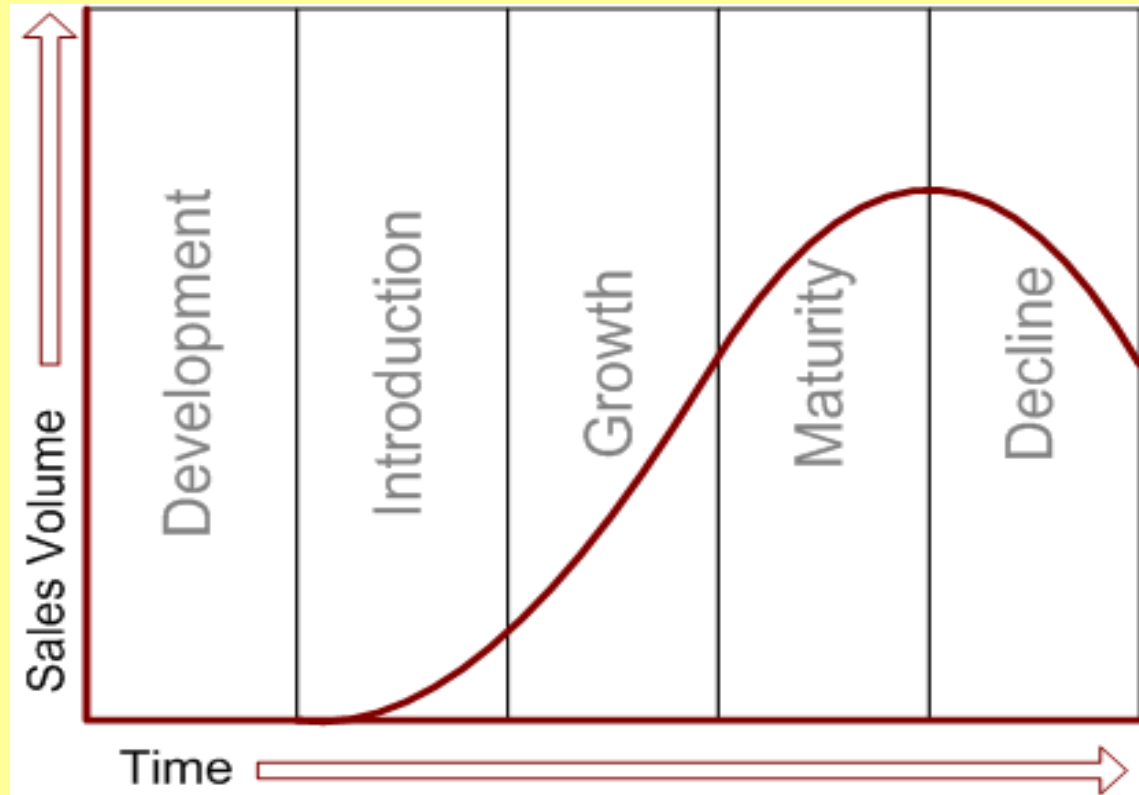
Draw New BOS Value Curve
Nintendo - Wii





Marketing

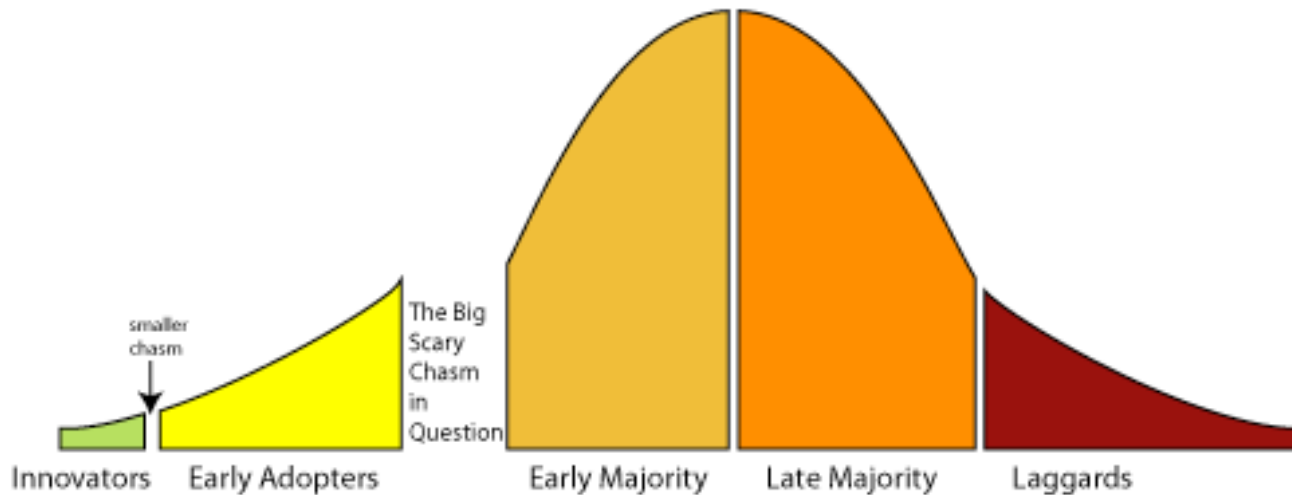
Ciclo de vida do produto



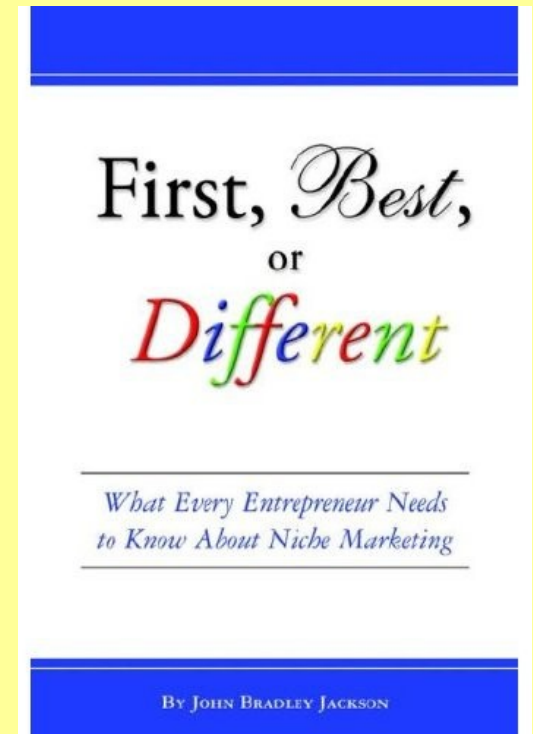
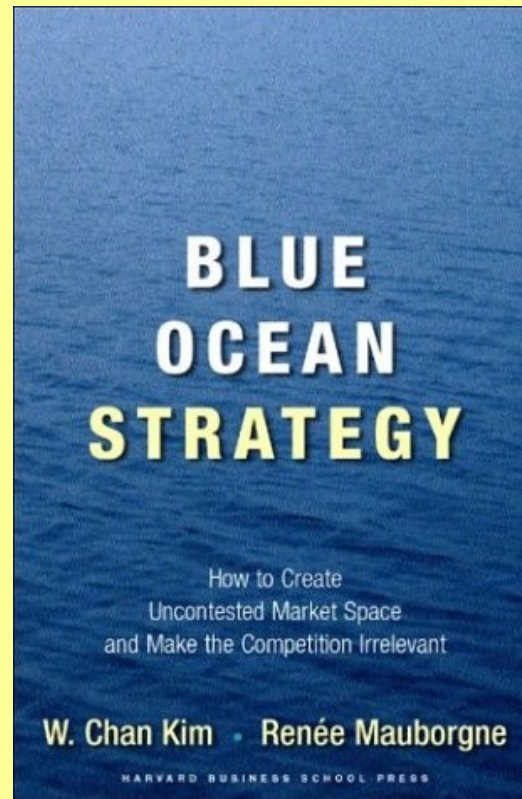
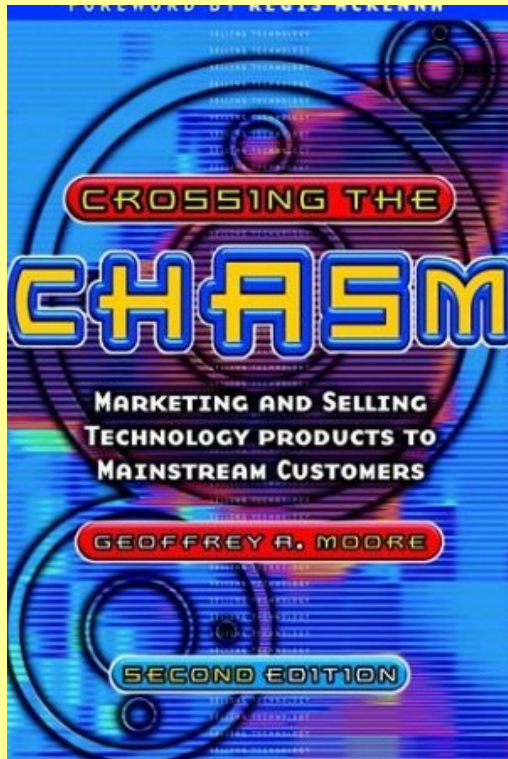


Marketing

Geoffrey Moore's 'Crossing the Chasm' diagram
circa 1991



MAVERICK

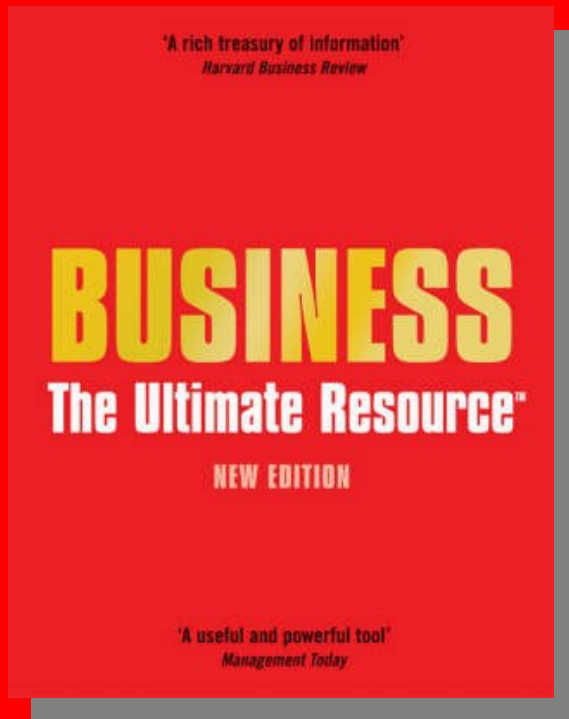


M~~A~~VERICK

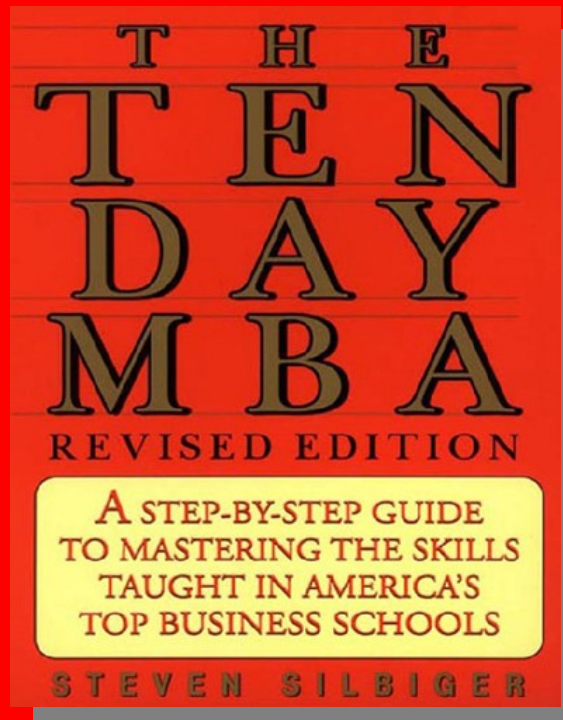


Groupwork

M^AVERICK



2000 páginas



M^AVERICK

FIM

Almoço

Groupwork à tarde

Apresentações