www.solobiz.eu

Ficha de Formação

Título	**Fundamentos de finanças e contabilidade: Orçamento, preços e planeamento financeiro**
Palavras-chave	Fluxo de caixa, Margens de lucro, Obrigações fiscais, Preços, Plano financeiro
Fornecido por	UNIBA
Idioma	Português
Objetivos	Os objetivos e metas desta formação são: • Aprender conceitos-chave financeiros essenciais para gerir o seu negócio freelance. • Descobrir estratégias para determinar o seu modelo de preços. • Desenvolver a capacidade de criar e manter um orçamento que cubra despesas pessoais e empresariais. • Aprender técnicas de planeamento financeiro para poupar para impostos, gerir as flutuações de rendimento e planear o crescimento futuro.
Resultados de aprendizagem	No final deste módulo, será capaz de: • Compreender os fundamentos de finanças e contabilidade. • Estimar o valor da sua oferta. • Orçamentar e planear finanças para o seu negócio.
Índice de conteúdo	**Curso 3: Fundamentos de finanças e contabilidade: Orçamento, precificação e planeamento financeiro** **Unidade 1: Fundamentos de finanças e contabilidade: A difícil tarefa de gerir dinheiro** Secção 1: Compreensão das declarações financeiras para empresários individuais Secção 2: Recomendações financeiras para empresários individuais **Unidade 2: Definir as suas tarifas: Como fixar o preço da sua oferta de valor** Secção 1: O que é que é o preço e porque é que é importante?

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

	Secção 2: Modelos de fixação de preços mais relevantes para empresários individuais Secção 3: Fixação de preços na prática **Unidade 3: Orçamentação e planeamento financeiro: Garantir a estabilidade e o crescimento** Secção 1: Finanças pessoais vs. empresariais Secção 2: Planeamento financeiro empresarial Secção 3: Finanças empresariais na prática
Desenvolvimento de conteúdos	**Curso 3: Fundamentos de finanças e contabilidade: Orçamento, precificação e planeamento financeiro** **Unidade 1: Fundamentos de finanças e contabilidade: A difícil tarefa de gerir o dinheiro** Gerir o dinheiro de forma eficaz é um dos desafios mais críticos para os empreendedores individuais. Compreender os princípios financeiros básicos não se resume aos números; trata-se de obter clareza e tomar decisões informadas. ***Secção 1: Compreensão das declarações financeiras para empresários individuais*** A declaração de rendimentos (declaração de ganhos e perdas) resume as suas receitas e despesas durante um período específico. Esta declaração fornece uma visão clara da sua rentabilidade. Componentes-chave: • Receita: Dinheiro obtido com atividades comerciais. • Custo dos Produtos Vendidos (CPV): Custos atribuíveis às mercadorias vendidas. • Lucro Bruto: Receita menos CPV. • Despesas Operacionais: Outros custos relacionados com a operação do negócio. • Lucro Líquido: O lucro final após todas as despesas.

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

A declaração do fluxo de caixa mostra o modo como as alterações no balanço e na declaração de rendimentos afetam o fluxo de caixa. Destaca o calendário das entradas e saídas de caixa.

Componentes-chave:

- Dinheiro inicial: O dinheiro disponível no início do período.
- Entradas e saídas de caixa: Dinheiro recebido e pago das atividades comerciais.
- Ganho/Perda de Caixa: A variação total de caixa durante o período.
- Dinheiro Final: O montante líquido de dinheiro restante no final do período.

Por último, o *balanço patrimonial* fornece uma visão geral da situação financeira da sua empresa num determinado momento. Este documento lista os ativos, passivos e o património da sua empresa, oferecendo informações sobre o que esta possui e deve.

Para os empresários individuais, na maioria dos países europeus, a manutenção de registos financeiros pode ser simplificada através ***da contabilidade de entrada única***. No entanto, os regulamentos específicos podem variar significativamente entre os diferentes países da UE.

Secção 2: Recomendações financeiras para empresários individuais

As recomendações que se seguem destinam-se a ajudar os empresários individuais a manter um negócio saudável.

1. *Finanças pessoais e empresariais separadas*

Ajuda a evitar confusões e a manter os registos claros.

2. *Acompanhamento de receitas e despesas*

Esta prática ajuda a identificar padrões de gastos, gerir orçamentos de forma eficaz e preparar declarações financeiras precisas.

3. *Planeie o seu fluxo de caixa*

Pode garantir a disponibilidade de fundos suficientes se entender o momento das suas entradas e saídas de caixa.

4. *Compreender as Obrigações Fiscais*

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

Esteja ciente das suas responsabilidades fiscais, incluindo os tipos de impostos, prazos de declaração e deduções permitidas.

5. *Procure apoio contabilístico profissional*

Os contabilistas podem oferecer aconselhamento especializado, ajudar a otimizar as práticas de gestão financeira e a garantir a conformidade.

Unidade 2: Definir as suas tarifas: Como fixar o preço da sua oferta de valor

Secção 1: O que é o preço e porque é que é importante?

Uma precificação eficaz apoia três objetivos de negócios principais:

- Rentabilidade: Garante que os custos são cobertos e gera o rendimento desejado.
- Competitividade: Posiciona-o de forma eficaz no mercado.
- Sustentabilidade: Mantém o sucesso do negócio a longo prazo.

Secção 2: Modelos de fixação de preços mais relevantes para empresários individuais

<u>Preços de Custo Acrescido</u>

Um modelo simples que calcula os custos totais de entrega de um produto ou serviço e adiciona uma margem de lucro.

Adapta-se a empresas com custos estáveis e previsíveis e com uma vantagem em termos de custos.

Ao implementar este modelo, certifique-se que inclui os custos ocultos (por exemplo, embalagem, entrega, taxas de transação) e vá gerindo e atualizando regularmente os custos para manter os seus preços precisos.

Exemplo:

- Para produtos: uma cadeira vendida por 200 EUR: 200 EUR = 160 EUR custos de compra + margem de 40 EUR
- Para serviços: um canalizador cobra 100 EUR por uma chamada de serviço: 100 EUR = gás (10 EUR) + materiais (20 EUR) + mão de obra (40 EUR) + margem (30 EUR)

<u>Preços baseados no valor</u>

Centra-se no valor fornecido aos clientes e não no custo de produção.

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

É apropriado para produtos e serviços premium, personalizados e inovadores ou quando a sua oferta proporciona um impacto mensurável no cliente.

Com este modelo, é essencial entender o modo como os clientes valorizam o seu produto e garantir que eles percebam que estão a receber mais valor do que aquele que pagaram.

Exemplo:

- Conceber um logótipo para uma pequena empresa local por 600 EUR: custos da mão de obra (200 EUR) + margem (100 EUR) + valor (300 EUR)
- Conceção de um logótipo para um grande retalhista de comércio eletrónico por 4000 EUR: custos da mão de obra (300 EUR) + margem (150 EUR) + valor (3550 EUR)

<u>Preços competitivos</u>

Envolve a definição de preços com base nas taxas dos concorrentes, dependendo do modo como posiciona o seu negócio no mercado.

É adequado para mercados altamente competitivos com produtos ou serviços semelhantes.

Para implementar com sucesso, é necessário pesquisar regularmente os preços dos concorrentes. Além disso, tente diferenciar-se através de um melhor serviço, características únicas, ou valor acrescentado, e não só através do preço.

Exemplo:

- Preço médio do café: 2 EUR
- Preço do café Starbucks: 3 EUR
- Preço do café do posto de gasolina: 1,50 EUR

Secção 3: Fixação de preços na prática

<u>Como escolher o seu modelo de preços?</u>

Não existe uma fórmula universal para a fixação de preços, e a sua escolha vai depender de vários fatores:

- Quem são os seus clientes e quanto estão dispostos a pagar?
- Quanto é que os concorrentes cobram e como se compara a sua oferta?
- O que distingue o seu produto ou serviço?
- Condições económicas, regulamentações e outros fatores externos.

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

Primeiro, defina os seus objetivos de negócios. Visa a maximização do lucro, participação de mercado ou posicionamento premium? Os seus preços devem estar alinhados com estes objetivos.

Misturar modelos de preços: Um guia passo a passo

A combinação de modelos de preços pode produzir resultados mais eficazes:

1. Comece com preços de custo acrescido: use isso como o seu preço base. Consegue obter um lucro razoável?
2. Determine o seu teto de preço através da pesquisa de clientes ou teste diferentes preços.
3. Avalie o valor económico para o cliente.
4. Avalie os preços dos concorrentes e o seu posicionamento no mercado.
5. Com base nestas informações, finalize o seu preço e reveja esse processo anualmente para se adaptar às mudanças.

Unidade 3: Orçamentação e planeamento financeiro: Garantir a estabilidade e o crescimento

Secção 1: Finanças pessoais vs. empresariais

As finanças pessoais e empresariais estão interligadas para os empreendedores individuais. As principais estratégias para gerir esta conexão incluem:

- Contas separadas: Mantenha contas bancárias pessoais e empresariais distintas para simplificar o orçamento e o seu acompanhamento.
- Pague um salário a si mesmo: Mesmo um valor modesto e consistente cria estabilidade financeira.
- Monitorize o fluxo de caixa: Tenha atenção às entradas e saídas de dinheiro nos orçamentos pessoal e empresarial.
- Mantenha o equilíbrio: Evite priorizar uma área em detrimento da outra.

Orçamento Pessoal

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

Comece o seu planeamento financeiro com um orçamento de sobrevivência pessoal para determinar o rendimento mínimo que a sua empresa precisa de gerar. Ao fazê-lo, terá de seguir os seguintes passos:

1. Categorizar despesas
2. Determinar os custos do projeto para os próximos 12 meses
3. Rever e ajustar regularmente o seu orçamento pessoal

Este exercício garante que conhece as referências financeiras que a sua empresa precisa de alcançar para apoiar o seu estilo de vida.

Secção 2: Planeamento financeiro empresarial

Comece a planear o seu negócio tendo em atenção **os custos**. Primeiro, averigue os custos iniciais necessários para criar um negócio. Em seguida, observe os custos operacionais necessários para manter as operações de negócios. Estas dividem-se em duas categorias:

a) Custos fixos: Custos estáveis como aluguer, utilidades, seguros, software, folhas de pagamento e marketing.
b) Custos variáveis: Despesas flutuantes com base no volume de vendas ou atividade, como materiais, frete ou taxas de transação.

Como próximo passo, preveja as suas **receitas**. Comece por estimar o número de produtos ou serviços vendidos e os respetivos preços. Simultaneamente, considere a sua capacidade, o potencial de mercado, as tendências sazonais, as necessidades recorrentes dos clientes e as projeções de crescimento do negócio. Projete receitas mensais e receitas para os próximos 12 meses.

Para obter estimativas fiáveis:

- Analise o desempenho dos concorrentes.
- Use a sua própria experiência no setor ou pesquisa de mercado.
- Aplique questionários aos clientes ou oferecer pré-encomendas.
- Aproveite dados e estatísticas secundários.

Por fim, lembre-se de observar sempre o seu **fluxo de caixa**.

Secção 3: Finanças empresariais na prática

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

	Ao gerir as suas finanças como empresário individual, deve ter em mente a poupança e o planeamento dos impostos. Aqui estão algumas estratégias para economizar: • Automatize a poupança através de ferramentas ou aplicações bancárias. • Minimize os custos desnecessários revendo subscrições e renegociando contratos. • Dê prioridade ao pagamento de dívidas com juros elevados. Para estar pronto para cumprir as suas obrigações fiscais, certifique-se de que: • Regista receitas e despesas meticulosamente, utilizando software de contabilidade. • Se familiariza com as regulamentações fiscais relevantes. • Ponha de lado 20% a 30% do seu rendimento para impostos. • Contrata um contabilista profissional ou consultor fiscal para garantir a conformidade com as leis e a otimização das suas finanças. Por último, os empresários individuais enfrentam frequentemente flutuações de rendimento, devidas a uma procura variável, a tendências sazonais ou a atrasos nos pagamentos. As seguintes estratégias podem ajudá-lo a preparar-se para manter a sua estabilidade financeira: • Crie um fundo de emergência: poupe o suficiente para cobrir 3 a 6 meses de vida e despesas empresariais. Comece pouco a pouco, reservando 10% de cada pagamento. • Acompanhe tendências: estude os ciclos da indústria para antecipar as flutuações. • Adote um orçamento mínimo: priorize despesas essenciais e corte as não essenciais durante períodos mais complicados. • Mantenha a sua faturação em dia e vá acompanhando este processo. • Diversifique os fluxos de rendimento: Explore serviços relacionados, oportunidades de *freelancing* ou opções de renda passiva.
Glossário (máx. 5 termos)	**Contabilidade de entrada única:** Método contabilístico simples em que cada operação financeira é registada com uma única entrada, como receita ou como despesa. Este método é adequado para empreendedores individuais, bem como para pequenas empresas com transações mínimas.

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

	Margem de lucro: uma métrica financeira que mede o valor do lucro obtido nas vendas como uma percentagem da receita. Indica a eficiência de uma empresa na conversão de vendas em lucros. **Preçário:** uma abordagem estruturada para determinar os preços específicos cobrados por produtos ou serviços. Esta abordagem considera as condições de mercado, as expectativas dos clientes e os objetivos de negócios, podendo ser adaptada com frequência. **Orçamento de sobrevivência pessoal:** Um plano financeiro que define o rendimento mínimo que o negócio de um empresário individual deve gerar para cobrir as suas despesas de subsistência. Este orçamento inclui todas as despesas essenciais, como aluguer, serviços públicos, alimentação e transporte, bem como custos de luxo, como viagens e entretenimento. **Fluxo de caixa:** O movimento de entrada e saída de dinheiro de uma empresa. Inclui entradas (por exemplo, receitas de vendas) e saídas (por exemplo, pagamentos de despesas). Um fluxo de caixa positivo garante que a empresa possa pagar as contas e evitar a insolvência.
Autoavaliação (perguntas e respostas de escolha múltipla)	1. O que é que a declaração dos fluxos de caixa demostra? a) A rentabilidade da empresa ao longo de um ano fiscal b) O total das dívidas e obrigações da empresa **c) O modo como as alterações no balanço e na declaração de rendimentos afetam o caixa** 2. Que método contabilístico é adequado para empreendedores individuais com transações mínimas? **a) Contabilidade de entrada única** b) Contabilidade de entrada dupla c) Contabilidade dos custos 3. O que determina o quadro de preços? **a) Preços específicos dos produtos** b) Valor para o cliente c) Modelo de negócio

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.

	4. Por que o fluxo de caixa é crítico? **a) Porque garante que as contas podem ser pagas** b) Porque aumenta as margens de lucro c) Porque reduz impostos 5. Em geral, que percentagem de rendimento deve ser reservada para impostos? a) 10–15% **b) 20–30%** c) 40–50%
Bibliografia	1. ALSAYED ADVISORY. (n.d.). Accounting 101: Freelancers & Solopreneurs. Alsayed Advisory. https://alsayedadvisory.com/blogs/starting-a-business/accounting-101-freelancers-solopreneurs 2. Cabalova, J. (2023). Účtovníctvo: Základy jednoduchého účtovníctva [Accounting: Basics of single-entry bookkeeping]. https://sosaw.sk/wp-content/uploads/2023/07/S_Ucebny-text_Zaklady-jednoducheho-uctovnictva-_obchodny-pracovnik-.pdf 3. McConnon, J. C. (2018). Basic Pricing Strategies for Small Businesses. University of Maine Cooperative Extension. https://extension.umaine.edu/publications/wp-content/uploads/sites/52/2019/02/3000.pdf 4. Stofferis, A. (2023). The accounting guide for every solopreneur. Republic of Estonia, E-residency. https://www.e-resident.gov.ee/blog/posts/accounting-for-solopreneurs/ 5. Stokes, D., Wilson, N. (2010). Small Business Management and Entrepreneurship. Cengage Learning EMEA. ISBN 978-1-4080-1799-9.
Recursos (vídeos, link de referência)	https://use.expensify.com/resource-center/guides/pricing-strategies-for-small-businesses https://evolving-digital.com/resources/pricing-strategy-a-complete-guide/

Co-funded by the European Union

Financiado pela União Europeia. No entanto, os pontos de vista e opiniões expressos são exclusivamente da responsabilidade do(s) autor(es) e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia para a Educação e a Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Descrição legal – Licenciamento Creative Commons: Os materiais publicados no site do projeto SELF são classificados como Recursos Educacionais Abertos (REA) e podem ser livremente (sem permissão de seus criadores): baixados, usados, reutilizados, copiados, adaptados e compartilhados pelos usuários, com informações sobre a fonte de sua origem.