Escola profissional | magestil

minimeu

fraldas

momentos que perduram

Pré-PAP

Curso Profissional de Técnico de Gestão

Francisca Costa
Sofia Omoregie

em parceria com

Inês Rodrigues
Lara Leitão Belo
Margarida Velho
Nuno Rodrigues

Escola Profissional Magestil

Técnico de Gestão

2ºG

PRÉ-PROVA DE APTIDÃO DE GESTÃO

Alunos: Francisca Costa Nº 5

Sofia Omoregie Nº 12

Ano Letivo

2021/2022

Índice

Introdução 5
Introduction 6
Enquadramento Macroeconómico 7
Enquadramento Económico do Setor de Atividade 10
Caracterização do setor de atividade 11
Employer Experience 12
Impacto do Covid-19 no Setor 15
Impacto da Guerra no Setor 18
Minimeu 21
- Missão, Visão e Valores 21
- Circuito Económico 22
- Logotipo 24
- Estrutura Organizacional 26
  - Análise de Funções 27

Marketing 29
- Business Model Canva 29
- Caracterização do Mercado 30

Tipos de Posicionamento no Mercado 34
Análise Swot 35
Estudo de Mercado/ Inquérito 37
- Objetivos do Inquérito 37
- Perguntas do Inquérito 38
- Respostas do Inquérito 39
- Análise do Inquérito 44
- Conclusão do Inquérito 45

Marketing Mix 46
- Produto 46
- Preço 46
- Placement 46
- Promoção 46

Política de Recursos Humanos 48
- Pertencer à Minimeu 48
- Relações profissionais 48

Saúde e Segurança 48
Planeamento de Remuneração 49
Formação e Aprendizagem 49
Avaliação de Desempenho 49
Uma sociedade comercial tem como objetivo a prática de atos de comércio em nome coletivo ou individual. 55
Empresas Singulares 56
Empresas Coletivas 56
Demostrações Financeiras 58
Projeção financeira 58
Salários 59
Fatura de Compra 62
Fatura de Venda 63
Viabilidade Financeira 66
Conclusão 67
Conclusion 69
Webgrafia 71

Introdução

A Pré-Pap do Curso de Técnico Gestão corresponde à execução de um projeto relativo à implementação do projeto “A Empresa”, sendo que este foi solicitado pela Junior Achievement De Portugal, foi realizado em conjunto com o curso técnico de Comunicação e Marketing. Foi-nos proposto darmos início à criação da nossa miniempresa com ideias inovadoras e empreendedoras. Foi com base neste trabalho que elaborámos a nossa pré-PAP, que é também produto das nossas aprendizagens ao longo do segundo ano de formação.

A Junior Achievement pretende inspirar e preparar crianças e jovens para terem êxito numa economia global, tencionam também que tenham sucesso através de experiências transformadoras com base em três pilares fundamentais: Cidadania e Literacia Financeira, Educação para o Empreendedorismo e Competências para a empregabilidade. A Junior Achievement Portugal é uma organização sem fins lucrativos, criada em Novembro de 2005.

O objetivo da Pré-Pap deste ano letivo destina-se à criação e à constituição de uma Empresa ao longo de várias fases, desde a seleção das ideias de Produto/Serviço, passando do desenvolvimento do Plano de Negócios e práticas de Gestão, enquadramento económico do setor, até ao apuramento de resultados financeiros da empresa até á sua liquidação.

Este projeto foi desempenhado por seis alunos, contou com dois cursos, dois alunos do Curso Técnico de Gestão e quatro do Curso Técnico de Comunicação e Marketing. A partir deste projeto adquirimos competências pessoais e sociais nas disciplinas técnicas tanto nas áreas de gestão como na área de marketing e comunicação.

Introduction

The Pre-PAP of the Technical Management Course corresponds to the execution of a project related to the implementation of the project "A Empresa", which was requested by Junior Achievement De Portugal, and was carried out together with the technical course of Communication and Marketing. We were proposed to create a small company with innovative and entrepreneurial ideas. It was based on this work that we prepared our Pre-PAP, which is also the product of our learning during the second year of training.

Junior Achievement aims to inspire and prepare children and young people to succeed in a global economy and to succeed through transformative experiences based on three fundamental pillars: Citizenship and Financial Literacy, Entrepreneurship Education and Employability Skills. Junior Achievement Portugal is a non-profit organization, created in November 2005.

The objective of the Pre-Pap of this school year is the creation and constitution of a Company through various phases, from the selection of Product/Service ideas, through the development of the Business Plan and Management practices, economic framing of the sector, to the calculation of the financial results of the company until its liquidation.

This project was carried out by six students, with two courses, two of them from the Technical Management Course and the other four from the Technical Communication and Marketing Course. From this project we acquired personal and social skills in the technical disciplines of both management and marketing and communication.

Enquadramento Macroeconómico

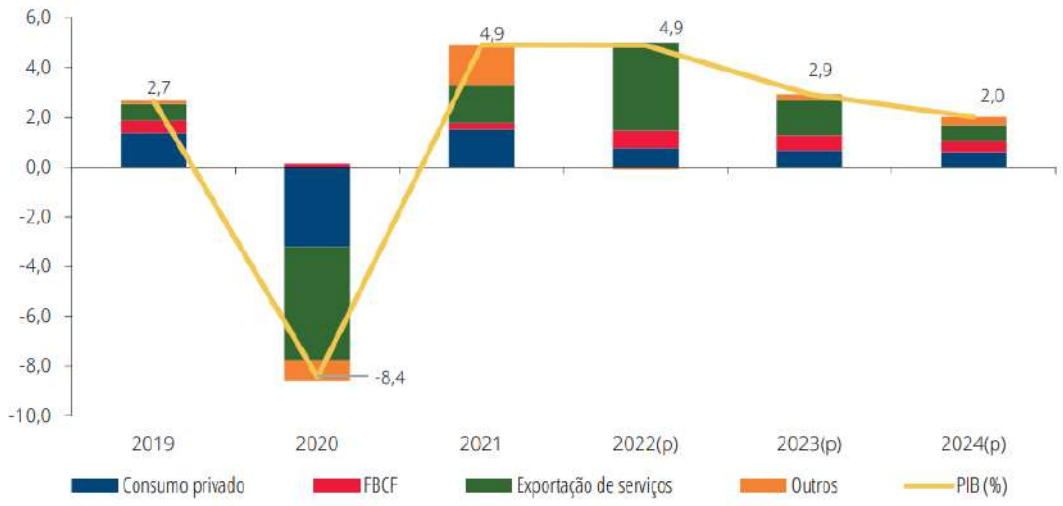
A Economia Portuguesa deverá manter um perfil de crescimento, num contexto em que a invasão militar da Rússia à Ucrânia introduz elevada incerteza. O Produto Interno Bruto (PIB) cresce 4,9% em 2022 (4,9% em 2021) e converge nos anos subsequentes para taxas mais próximas do ritmo estimado de crescimento a longo prazo: 2,9% em 2023 e 2,0% em 2024. A expansão da atividade económica traduz-se num aumento do emprego e numa redução da taxa de desemprego.

O aumento da inflação em 2022 está associado à subida de preços das matérias-primas, energéticas e à manutenção de constrangimentos de cadeias de abastecimento globais. A inflação irá aumentar em 2022 para 4,0%, e vai diminuir para 1,6% em 2023 e 2024.

	Pesos 2021	BE março 2022				BE dezembro 2021			
		2021	2022 (p)	2023 (p)	2024 (p)	2021 (p)	2022 (p)	2023 (p)	2024 (p)
Produto interno bruto (PIB)	100,0	4,9	4,9	2,9	2,0	4,8	5,8	3,1	2,0
Consumo privado	64,2	4,4	3,6	1,9	1,6	5,0	4,8	2,2	1,8
Consumo público	19,2	5,0	1,5	-1,5	-0,1	4,8	1,4	-1,3	-0,1
Formação bruta de capital fixo	19,7	6,1	9,2	6,0	3,9	4,9	7,2	6,6	3,9
Procura interna	103,0	5,0	4,3	2,1	1,8	5,1	4,6	2,4	1,9
Exportações	42,0	13,0	14,2	7,5	3,8	9,6	12,7	7,8	3,9
Importações	45,0	12,8	12,3	5,5	3,3	10,3	9,3	6,2	3,6

Fonte: Banco de Portugal e INE

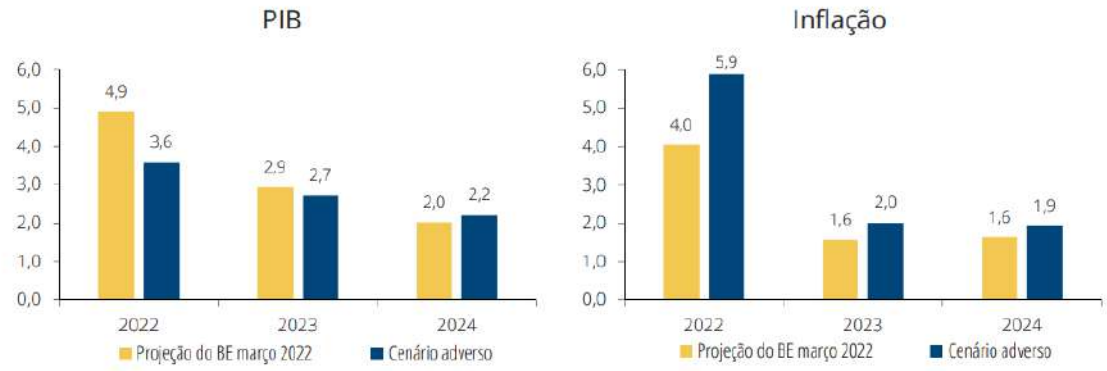
A Economia Portuguesa apresenta um crescimento elevado em 2022, que reflete parcialmente a recuperação observada ao longo do ano anterior, desacelerando em 2023-24. No início de 2022, a evolução da atividade foi condicionada pela nova vaga de Covid-19, pelos constrangimentos no fornecimento das matérias-primas e o aumento do seu custo, a par do impacto da subida da inflação no poder de compra das famílias.



Fontes: Banco de Portugal e INE. | Nota: (p) – projetado. Os contributos da procura são líquidos de conteúdos importados.

O consumo privado cresce a um ritmo progressivamente mais moderado non período 2022-24, sustentado pelo aumento do rendimento disponível e por condições financeiras favoráveis. O consumo privado cresce 3,6% em 2022 (4,4% em 2021) e desacelera para 1,9% em 2023 e 1,6% em 2024.

Os choques implementados implicam uma redução da taxa de crescimento anula do PIB. A variação anual do PIB de 3,6% decorre exclusivamente do efeito de arrastamento do ano anterior, dado o perfil de crescimento intra-anual observado em 2021. Em 2024, o PIB encontra-se cerca de 1,3% abaixo do valor, refletindo uma recuperação parcial da atividade no final do horizonte associada á reversão de uma parte dos choques assumidos neste cenário adverso.

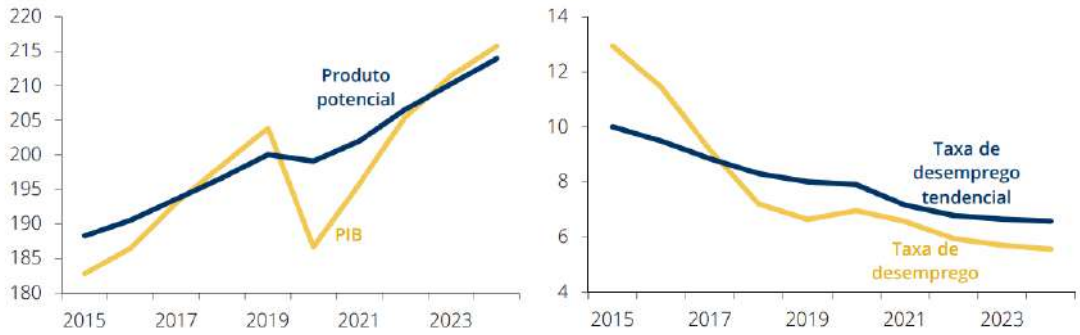


Fonte: Banco de Portugal.

Neste cenário adverso, a inflação atingirá 5,9% em 2022, 2% em 2023 e 1,9% em 2024. A inflação mais elevada decorre sobretudo do preço das importações e dos eus efeitos diretos e indiretos sobre os preços no consumidor. A redução da procura contribui para compensar estes efeitos, embora numa magnitude limitada. Á medida que o mercado do petróleo e, em menor grau, do gás

normalizam, os aumentos acentuados nos preços dos bens energéticos são revertidos.

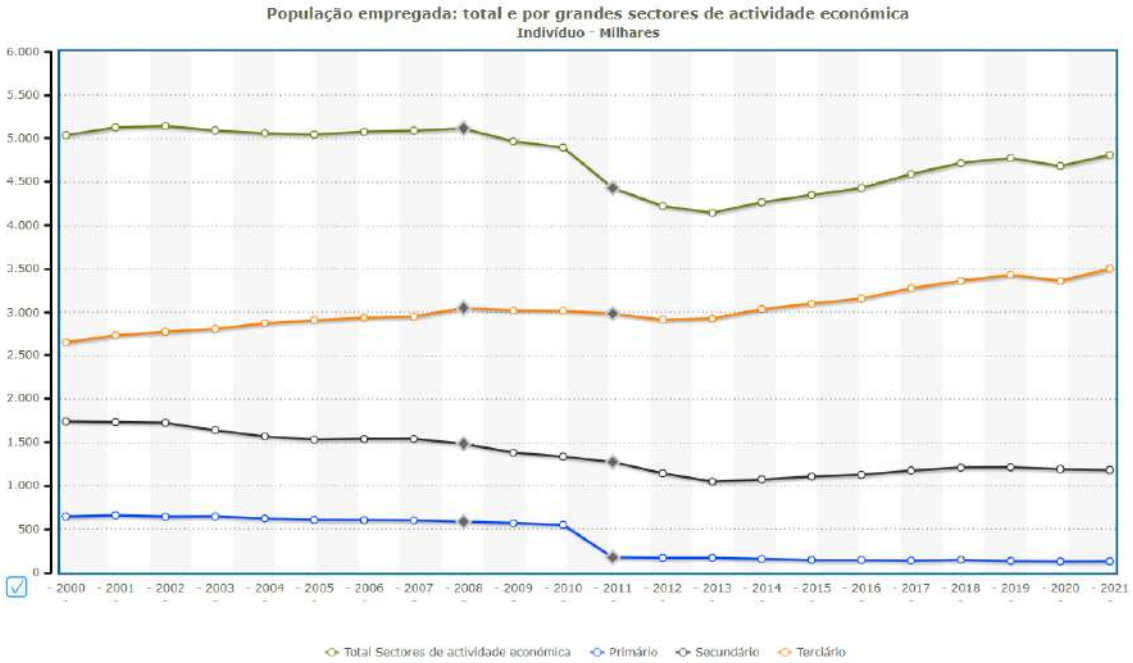
No mercado de trabalho, a taxa de desemprego observada manteve-se inferior á tendencial, o que reflete, em larga medida, o impacto das políticas públicas de apoio ao emprego. O crescimento expressivo do PIB no horizonte de projeção – e em relação ao produto potencial – coloca o hiato do produto em -0,5% do produto potencial em 2022, e em 0,7% em 2023-24. Estes resultados apontam para uma redução da margem disponível na economia portuguesa, em termos de capacidade produtiva, o que implica maiores pressões sobre os preços. No mercado de trabalho projeta-se o hiato do desemprego, medido pelo diferencial entre a taxa de desemprego observada e a tendencial. Este resultado implica a manutenção de pressões ascendentes sobre os custos salariais nos próximos anos.



Fontes: Banco de Portugal e INE. | Notas: Para detalhes sobre a metodologia de cálculo da taxa de desemprego tendencial ver Duarte, Maria e Sazedj (2020), "Trends and cycles under changing economic conditions," *Economic Modelling*, Elsevier, Vol. 92(C).

Enquadramento Económico do Setor de Atividade

A nossa empresa enquadra-se em um setor, nomeadamente, o setor terciário.



Fonte: PORDATA

O setor terciário foi o que mais teve expansão desde os anos 60. Destaca-se o turismo, que é um dos grandes setores que faz crescer a economia portuguesa.

O Setor Terciário é o responsável pela oferta de mercadorias e serviços. Ele é retratado por atividades como educação, saúde, comércio e turismo. As atividades do Setor Terciário têm como característica a grande participação na economia mundial. Além disso, é o ramo que engloba a maior parte dos empregos. Portanto, é um setor primordial para a economia uma vez que assume o protagonismo da geração de riquezas entre as atividades económicas.

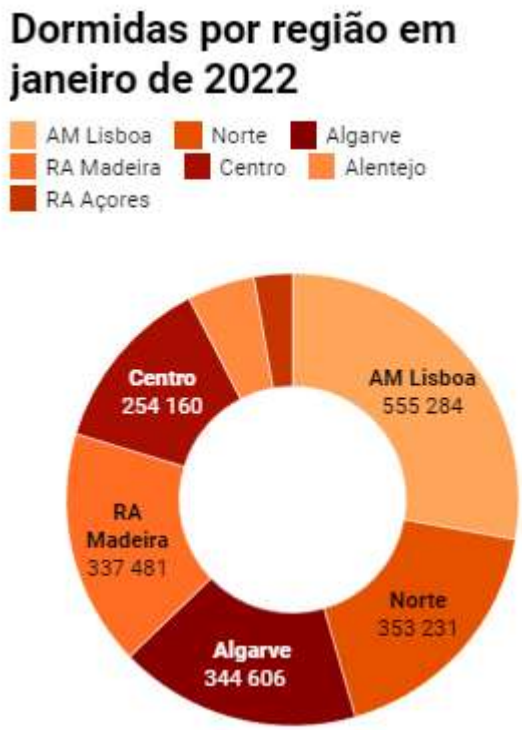
Este setor é bastante diverso e dinâmico. Ele é o típico de economias modernas, que possuem menor dependência de outros setores económicos, como o primário.

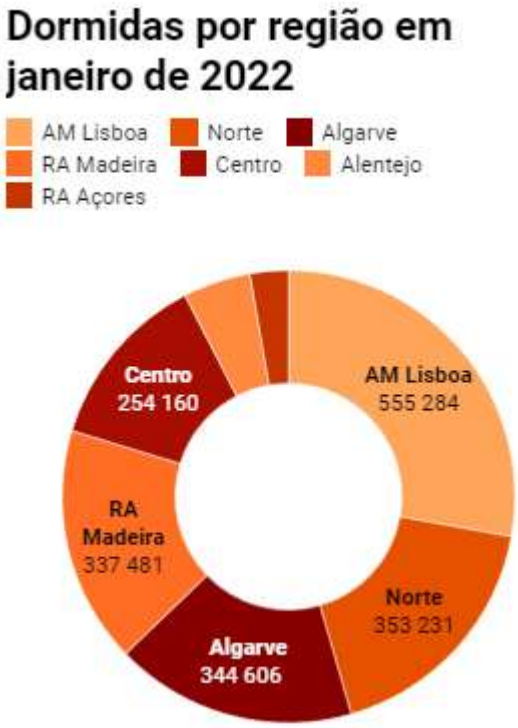
Caracterização do setor de atividade

É certo que o setor do turismo é considerado uma atividade economicamente importante para a criação de riqueza e geração de emprego, sendo um dos setores a nível mundial que afeta direta ou indiretamente uma grande parte da sociedade.

Portugal não foi exceção, registando uma grande quebra na procura pelo nosso país. Em 2020 totalizámos 26 milhões de dormidas, menos 63% face a 2019. Em termos de procura internacional, Portugal registou 12,3 milhões de dormidas estrangeiras, menos 75% face ao ano passado. Já o mercado nacional representou 13,6 milhões de dormidas, ou seja, menos 35.4%.

Relativamente às regiões portuguesas, tal como se verifica no número de hóspedes, é a Área Metropolitana de Lisboa que registou o maior número de dormidas (555.285), também seguida pelo Norte (353.231). Porém, em vez do Centro é o Algarve que aparece em terceiro (344.606).





Employer Experience

Employer Experience (EX) significa ter o colaborador como o foco durante uma tomada de decisão do setor de gestão de pessoas. O objetivo é elaborar ações que visam fortalecer o vínculo, o bem-estar e uma boa experiência para todos.

Para a Minimeu, a experiência do funcionário é a maneira pela qual os funcionários internalizam e interpretam as interações que têm com sua organização, bem como o contexto que está por trás dessas interações.

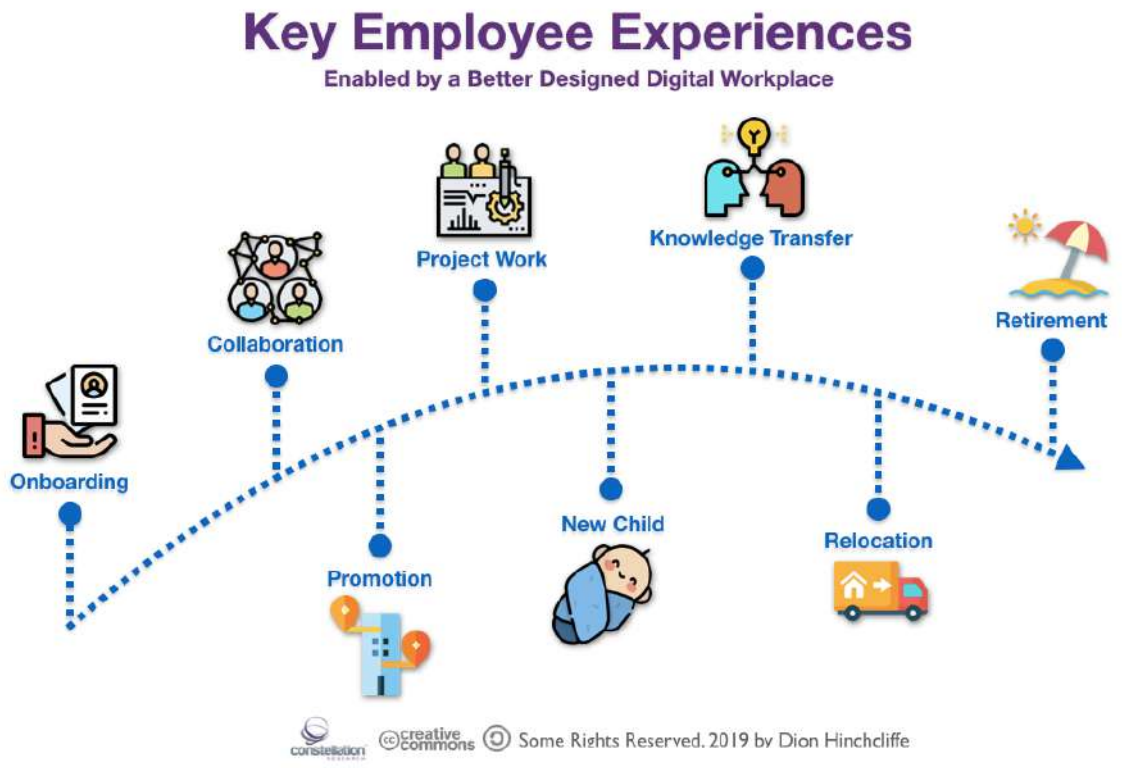
Na abordagem dada ao Employer Experience, a Minimeu visa valorizar o capital humano e colocá-lo como o centro de tudo.

Assim, a empresa investe na retenção de talentos e na promoção de uma equipa de alta performance.

Ter o EX como estratégia de gestão é considerado pela Minimeu um diferencial competitivo. Assim, a Minimeu põe em prática este novo conceito do Employer Experience elaborando as seguintes ações:

- Cria ações de conexão e interligação de pessoas;
- Tem políticas de trabalho mais flexíveis;
- Fornece equipamentos de qualidade;
- Investe em pacotes de benefícios atrativos.

Como o Employer Experience é o conjunto de esforços focados em melhorar a jornada do colaborador, aquelas iniciativas não são feitas isoladamente. Logo, a



atenção ao funcionário precisa ser feita desde o período do processo seletivo, até ao seu *Offboarding*.

Para otimizar a experiência dos nossos colaboradores, é preciso que a a responsável de Recursos Humanos da Minimeu tenha em mente **as 3 forças do** Employer Experience e, que defina sempre as suas estratégias de pessoas considerando-as**:**

Ambiente Físico
No ambiente físico é importante que a empresa ofereça um espaço agradável e confortável. Como: ter uma boa infraestrutura, que seja segura, acessível e tranquila.

Ambiente Tecnológico
No contexto tecnológico, a empresa precisa se manter atualizada com os avanços tecnológicos, oferecendo ferramentas modernas para que todos consigam realizar seu trabalho sem dificuldades.
Não só na parte de um bom equipamento, mas também fornecer acesso a plataformas de e-Learning Assim, o colaborador manter-se-á atualizado elevando o seu desempenho e tornando-se mais qualificado.

Ambiente Cultural
Aqui, a Minimeu está constantemente a fazer o alinhamento do estilo de liderança à cultura organizacional para promover e influenciar de forma positiva os comportamentos e atitudes da equipa.
A Minimeu acredita que as boas práticas em torno da EX - Employer Experience (Experiência dos Empregados) podem ter um impacto significativo para as empresas, as pessoas e a inovação na sua organização.
Assim, as empresas que alavancam estratégias de EX certas, têm a probabilidade de serem mais bem sucedidas em vários campos/ou dimensões, tal como mostra a imagem seguinte:

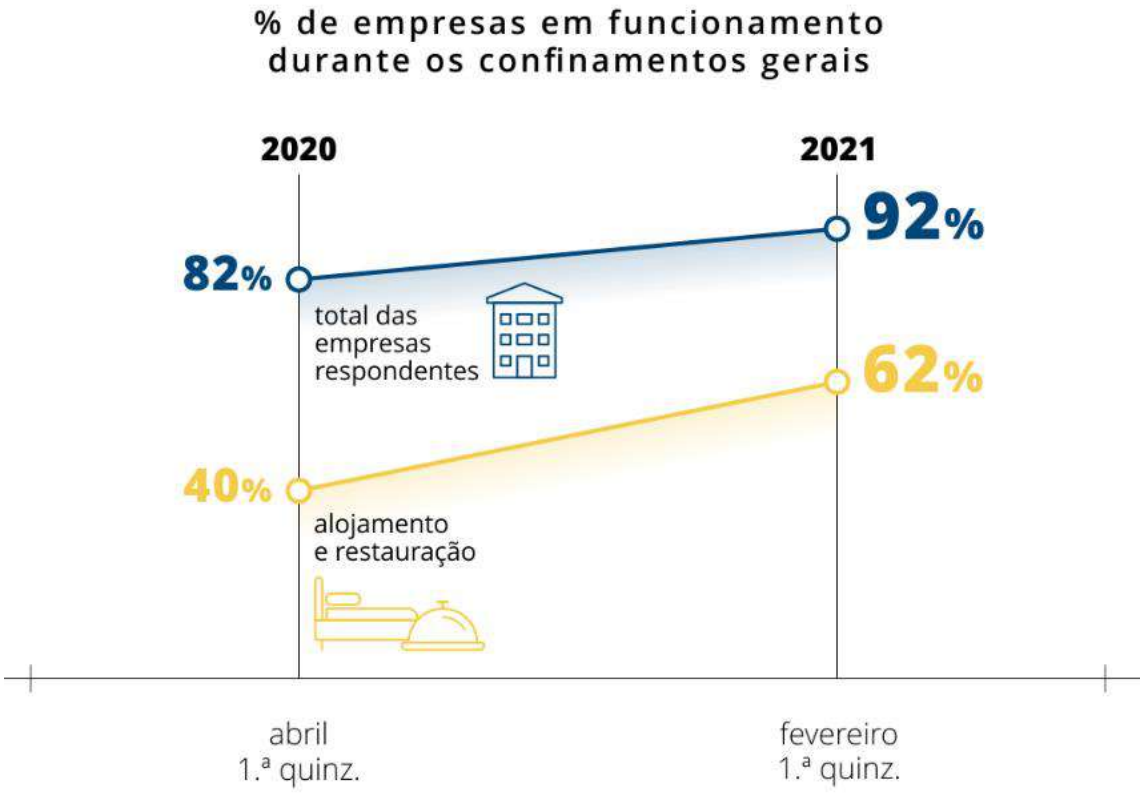
The Reason EX Excellence Is Important

Good practices around employee experience (EX) can drive significant impact for business, people, and innovation in your organization.

Impacto do Covid-19 no Setor

Quando surgiu a COVID-19 a Economia Portuguesa tinha recuperado, em larga medida, da crise anterior. No final de 2019, o PIB real tinha registado o seu 25.º trimestre de expansão ininterrupta. O emprego total tinha aumentado em cada trimestre desde o final de 2013. A taxa de desemprego estava no nível mais baixo desde 2002 (6,5 por cento). Os salários reais tinham crescido cerca de 2,7 por cento em 2018 e 2 por cento em 2019, depois de uma década de quase estagnação.

Portugal registou o primeiro caso confirmado de COVID-19 a 2 de março de 2020, e a primeira morte verificou-se a 16 de março. O aparecimento tardio do vírus em Portugal, em grande parte devido à localização do país, permitiu que as autoridades ganhassem tempo para reagir.



Na 1ª quinzena de fevereiro de 2021(segundo confinamento), 92% das empresas estavam em produção ou funcionamento, mesmo que parcialmente, o que compara com 82% na primeira quinzena de abril de 2020 (primeiro confinamento).

62% das empresas registaram uma redução no Volume de Negócios na 1ª quinzena de fevereiro (face ao registado no mesmo período do ano anterior), o que compara com 81% na primeira quinzena de abril de 2020.

Tendo-se admitido que o controlo efetivo da pandemia se daria em 2021, 32% das empresas consideraram que o volume de negócios voltaria ao normal num intervalo médio de 10,1 meses. 10% das empresas consideram que não vão voltariam ao nível normal.

Entre o final de fevereiro e o final de abril, o desemprego registado aumentou de cerca de 316 000 para 392.000 (+24%). Em finais de abril o desemprego registado aumentou cerca de 22,1%, em termos homólogos. Só metade dos trabalhadores afetados estavam cobertos por proteção no desemprego.

De acordo com os dados do serviço público de emprego (IEFP), durante este período, o aumento do desemprego afetou mais os homens do que as mulheres, mais os trabalhadores com idades inferior a 25 anos do que os trabalhadores mais velhos, e os trabalhadores com o ensino secundário, seguidos por aqueles com o nível mais baixo do ensino secundário, mais do que os que tinham outros níveis de qualificação escolar (*ver Quadro 1*). Os despedimentos coletivos mais do que duplicaram em abril (141, abrangendo 1 328 trabalhadores) em comparação com o mês anterior, sendo que metade envolveu microempresas (403 trabalhadores).

Quadro 1: Desemprego registado - abril 2020

	Δ%	
	Mês Homólogo	Mês anterior
Total	22.1%	14.1%
Homens	25.1%	16.1%
Mulheres	19.8%	12.6%
< 25 anos	30.2%	18.9%
>= 25 anos	21.2%	13.6%
Nenhum nível de instrução	10.8%	7.7%
Ensino básico (1.º-4.º ano)	1.1%	7.4%
Ensino básico (5.º-6.º ano)	21.8%	12.8%
Ensino secundário (7.º-9.º ano)	29.4%	16.8%
Ensino secundário (10.º-12.º ano)	40%	20.0%
Ensino superior	10.3%	9.8%

Fonte: IEFP

As atividades imobiliárias, administrativas e de serviços de apoio representam 40% do aumento absoluto do desemprego registado em abril em relação ao mês homólogo, e os serviços de alojamento e restauração 20%. Estas duas áreas representam uma proporção muito menor do total do emprego em Portugal (16,3 e 6,9%, respetivamente), sugerindo que foram desproporcionalmente afetadas na primeira fase da crise. No entanto, como se observa a seguir, este facto também pode estar, em certa medida, relacionado

com as formas de contrato de trabalho que prevalecem nos setores (o que pode ter levado a um aumento mais rápido dos despedimentos).

Quadro 2: Atividades com os maiores aumentos de desemprego registado, variação face ao mês homólogo			
	Abril 19 – Abril 20		
	N.º	%	% do total
Alojamento, restauração e similares	14 969	60.6%	20.3%
Indústria do couro e dos produtos do couro	1 385	42.7%	1.9%
Atividades Imobiliárias, administrativas e dos serviços de apoio	29 405	41.2%	39.9%
Indústria metalúrgica de base e fab produtos metálicos	1 337	39.0%	1.8%
Transportes e armazenagem	1 673	37.4%	2.3%
Indústria do vestuário	2 699	33.6%	3.7%
Fabricação de veículos automóveis e outros equipamentos de transporte	572	30.5%	0.8%
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	484	24.8%	0.7%
Fab. equipamento informático, elétrico, máquinas e equipamentos n.e	478	20.0%	0.6%
Indústrias extrativas	316	19.2%	0.4%
Total	73 775	27.5%	100%

Fonte: IEFP

Embora menor em termos absolutos, a variação relativa no desemprego registado também foi substancial nas indústrias transformadoras como a do "têxtil, vestuário e couro", "indústria metalúrgica de base e fabricação de produtos metálicos", "equipamento de transporte"," produtos petrolíferos, químicos, farmacêuticos, borracha e plástico", bem como em serviços de "transportes e armazenagem" (especialmente no transporte aéreo). De acordo com estimativas preliminares do Banco de Portugal, baseadas num inquérito de meados de abril, em todas estas atividades também se verificou uma queda acentuada no Valor Acrescentado Bruto (VAB) nesse mês.

Quadro 3: Setores de atividade com a maior redução de valor acrescentado bruto (VAB) em abril	
Transportes aéreos	- 87.1%
Fabricação de material de transporte	- 78.7%
Comércio a retalho de bens não essenciais e comércio e reparação de automóveis	- 74.4%
Alojamento e restauração	- 70.3%
Fabricação de coque e de produtos petrolíferos refinados	- 63.0%
Outros serviços (incluindo artes, de entretenimento e recreativos)	- 62.2%
Transportes e armazenagem (excluindo transportes aéreos)	- 52.9%
Atividades de saúde humana	- 50.3%
Indústrias transformadoras, n.e.; reparação, manutenção e instalação de máquinas e equipamentos	- 48.8%
Indústria têxtil, do vestuário, do couro e dos produtos de couro	- 46.8%
Fabricação de artigos de borracha, de matérias plásticas e de outros produtos minerais não metálicos	- 45.5%

Fonte: Banco de Portugal

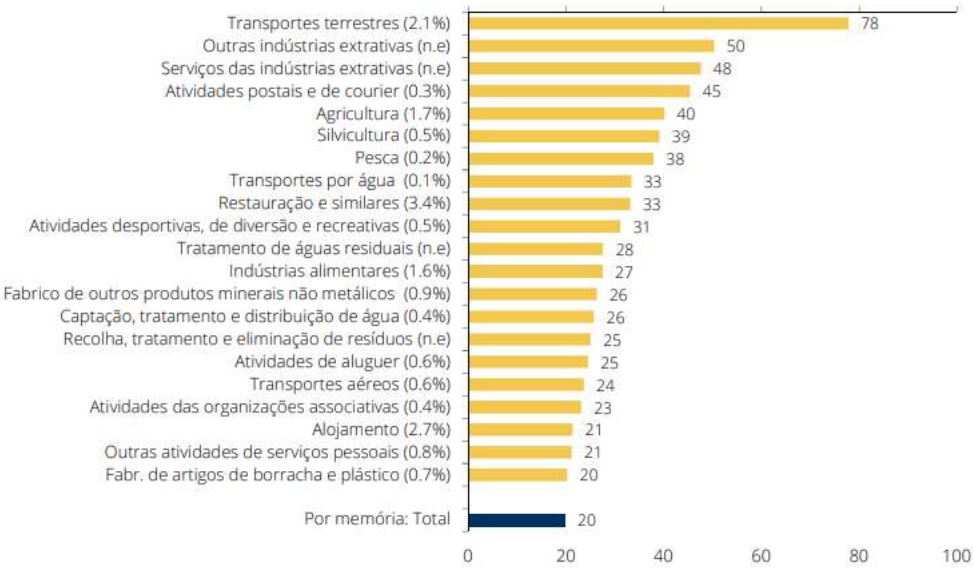
Impacto da Guerra no Setor

No comércio externo entre Portugal, Rússia e Ucrânia, os números mostram que a balança comercial com os dois países é tradicionalmente deficitária do lado nacional.

No caso da Rússia, 34º mercado de Portugal e 16º fornecedor, há instabilidade da linha das importações, a revelar que este não é um mercado fácil. A invasão da Ucrânia pela Rússia e as sanções impostas por vários países têm impacto sobre os preços das matérias-primas, os fluxos comerciais, as condições financeiras e a confiança dos agentes.Todavia, existe uma elevada incerteza sobre a evolução do conflito, estimando-se riscos em baixa para a atividade e em alta sobre os preços em Portugal e no mundo.

Considera-se um cenário em que as repercussões económicas do conflito são mais acentuadas. Neste cenário, assume-se a imposição de sanções adicionais sobre a Rússia e o prolongamento das tensões geopolíticas, causando novas subidas dos preços das matérias-primas, disrupções nas cadeias de valor global, uma amplificação das fricções financeiras e maior incerteza. Existe ainda a possibilidade de uma interrupção das importações de gás oriundas da Rússia, com efeitos que se dissipam à medida que ocorre a substituição por outras fontes de energia. No entanto, o preço do gás mantém-se elevado ao longo do horizonte.

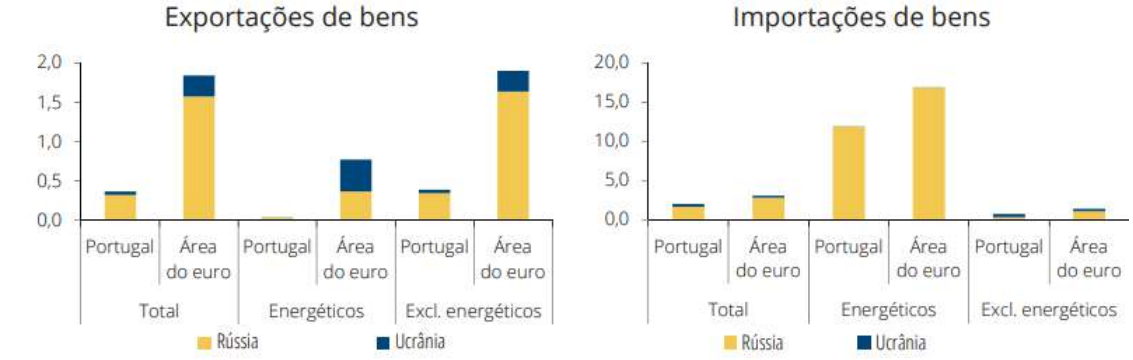
Os setores de maior intensidade energética incluem os transportes terrestres, alguma indústria extrativa, a agricultura e pecuária, a silvicultura, a pesca e a restauração e similares. Embora o peso do gás natural no consumo total de energia do país tenha vindo a aumentar, permanece inferior à proporção na área do euro (11% e 14%, respetivamente).



Fontes: INE e Amador, J. (2022), "Mix e intensidade energética em Portugal: Retratos com dados agregados e de empresa", *Revista de Estudos Económicos*, volume VIII – n.º 1. | Notas: Intensidade energética aproximada pelo peso dos gastos com energia no VAB das empresas (média do rácio no setor). Os valores entre parêntesis representam o peso de cada setor no VAB nominal total, em 2019. N.e.: Não especificado.

As trocas comerciais constituem o terceiro canal de impacto. As ligações diretas entre Portugal e os dois países em conflito são limitadas; as exportações para a Rússia e para a Ucrânia representavam 0,4% das exportações de bens de Portugal, em média em 2015-19, e as importações corresponderam a 2% das importações de bens.

A exposição é maior nos bens energéticos (petróleo e gás natural) e alimentares (cereais), nos quais a Rússia e a Ucrânia são grandes fornecedores mundiais. Entre 2015 e 2019, as importações de bens energéticos da Rússia representaram cerca de 12% das importações portuguesas desses bens e as importações de cereais da Ucrânia correspondiam a quase 17%.
As importações de energéticos da Rússia representaram 17% do total importado pela área do euro entre 2015 e 2019. Deste modo, para Portugal, o efeito indireto via exposição de parceiros comerciais importantes pode ser significativo.



Fonte: Eurostat (cálculos do Banco de Portugal).

- O preço do petróleo situa-se cerca de 20% acima do valor considerado nas projeções em 2022, e o preço do gás cerca de 100% acima. Posteriormente, assume-se uma aproximação gradual do preço do petróleo ao valor considerado nas projeções em 2023
- O preço dos outros bens importados, que incluem os alimentares, situa-se cerca de 2% acima do valor considerado nas projeções em 2022, também com reversão nos anos seguintes
- Maiores disrupções da oferta, com a escassez de matérias-primas e bens intermédios específicos a traduzirem-se em impactos negativos sobre a produção e a procura
- Diminuição da procura externa dirigida às empresas portuguesas face ao considerado na projeção em 2022 e 2023, 1,3% e 0,9%, respetivamente.

Minimeu

Missão, Visão e Valores

Sendo a Minimeu uma empresa sustentável com objetivos firmes de melhorar o meio ambiente, definiu a seguinte missão, visão e valores:

Missão

A Minimeu aposta na criação de soluções sustentáveis para as crianças, cuidando do ambiente e assegurando o conforto das famílias, prometendo um futuro brilhante aos seus herdeiros.

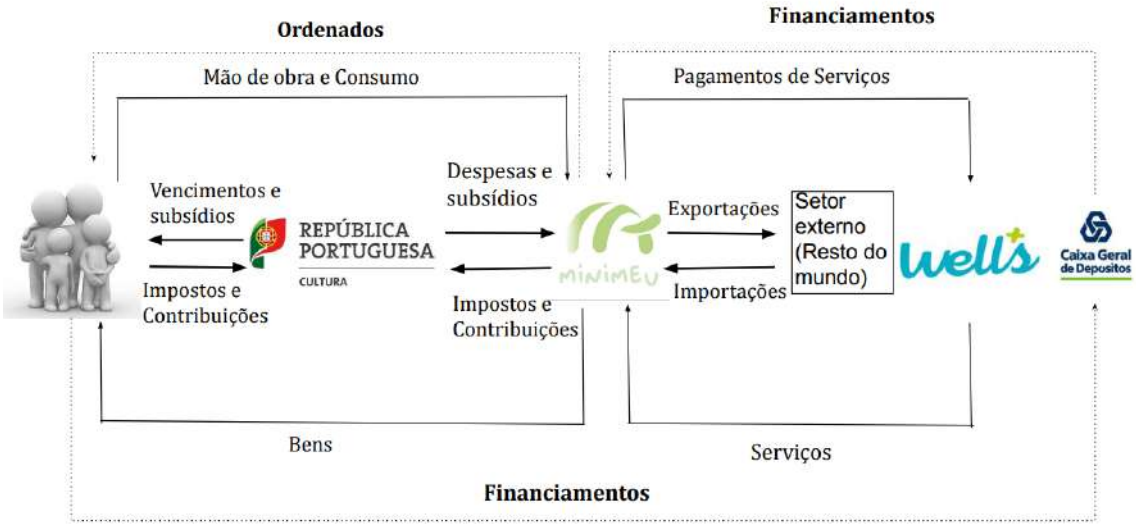
Visão:

Queremos um mundo mais verde, mais belo e mais natural. Queremos ser uma referência na mente das famílias portuguesas e ser uma referência para a redução do uso das fraldas descartáveis a longo prazo. Somos pioneiros do mercado nacional na área da sustentabilidade e queremos evoluir constantemente.

Valores:

Somos revolucionários e queremos manter uma relação de Transparência, criando um sentimento de confiança duradoura. Temos muito Carinho pelas famílias que apoiam a nossa causa de Ecologia e Sustentabilidade. O objetivo é manter a constante inovação e exceder-nos a nós próprios com o fim de atingir novos mercados e sensibilizar as pessoas para a nossa causa.

Circuito Económico



A empresa Minimeu está relacionada com os agentes económicos, famílias, estado, setor externo, outras empresas e instituições financeiras.

São considerados como **Famílias** o agrupamento de indivíduos, que atuam no mercado como consumidores (famílias) ao adquirirem bens e serviços oferecidos por outros agentes económicos. As empresas, que são outro agente económico, estão sempre à procura de formas de impactar as famílias para que elas possam consumir mais.

Além de serem responsáveis pela demanda, as famílias também atuam como mão de obra na produção das empresas. A empresa Minimeu produz fraldas biodegradáveis que são bens que vão satisfazer as necessidades das famílias.

As **empresas** são as responsáveis pela produção de bens e serviços em diferentes setores, como neste caso temos a nossa empresa que é o setor terciário. O papel da nossa e das outras empresas é oferecer produtos e serviços para as famílias. Desse modo, elas contribuem para o desenvolvimento econômico da nação. Dessa forma, as empresas pagam salários para as famílias que, posteriormente, usam esses recursos para adquirir bens e serviços das empresas. A intenção das empresas ao empregar os fatores de produção é possibilitar sua atividade produtiva com o objetivo de maximizar os lucros.

As Empresas que podem ter relações com a nossa empresa (Minimeu) é a Well 's pois é uma empresa essencial para realizar os nossos serviços, e é uma estratégia de ajudar maximizar o nosso lucro.

O **Estado**, como agente econômico, tem a função de distribuir riqueza e cuidar das necessidades coletivas. Ele se relaciona com os demais agentes através dos ajustes e definições de mercado realizadas por seus órgãos relacionados à economia. Mas tanto as famílias como a Minimeu têm de pagar os impostos e as contribuições ao estado, tendo como exemplo o IVA, o IRS e o IRC. Este é a maximização geral do bem-estar da população. Sendo assim, ele não tem a mesma função das empresas, que é maximizar os lucros. No entanto, muitas vezes o governo não consegue atingir seus objetivos.

O Estado atua através das instituições e entidades que direta ou indiretamente são controladas ou atuam em conjunto com o Estado.

O **Setor Externo** é um agente econômico porque vivemos em tempos de globalização. Desse modo, como as relações entre os países estão cada vez mais estreitas, o papel deste agente é possibilitar o intercâmbio de bens, capitais e serviços. Além disso, com o estreitamento das relações, as medidas tomadas em um país, acabam por influenciar os agentes do outro.

Os agentes econômicos são os pilares da economia, que dependem de uma relação de interdependência para se desenvolverem. Sendo assim, cada um deles procura a maximização de seus recursos e a otimização dos lucros.

E por fim temos a instituição financeira que está representada pelo Banco Caixa geral de depósitos.

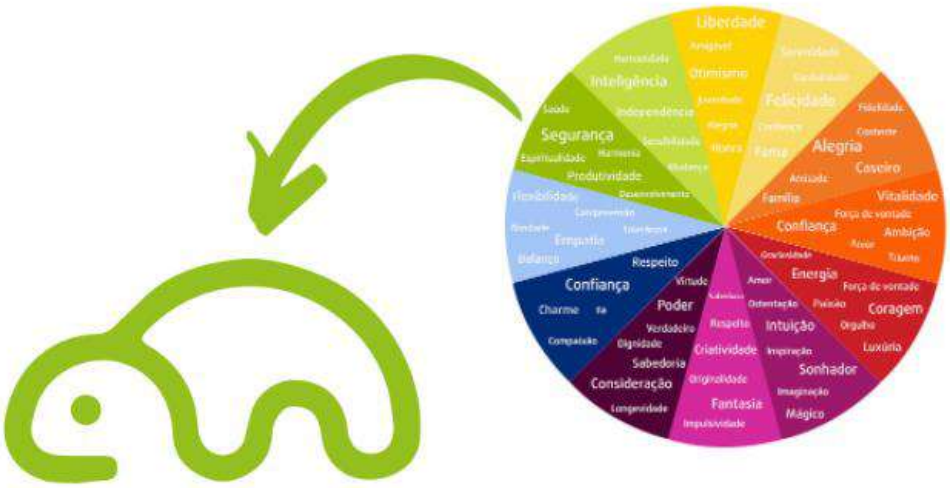
Logotipo

O logotipo da Minimeu foi realizado com base nos seus valores: sustentabilidade e carinho. Por esse motivo, o logotipo representa uma tartaruga, pois esta tornou-se a cara e a imagem de marca da sustentabilidade, o que facilita a nossa comunicação de como a Minimeu é uma marca sustentável.

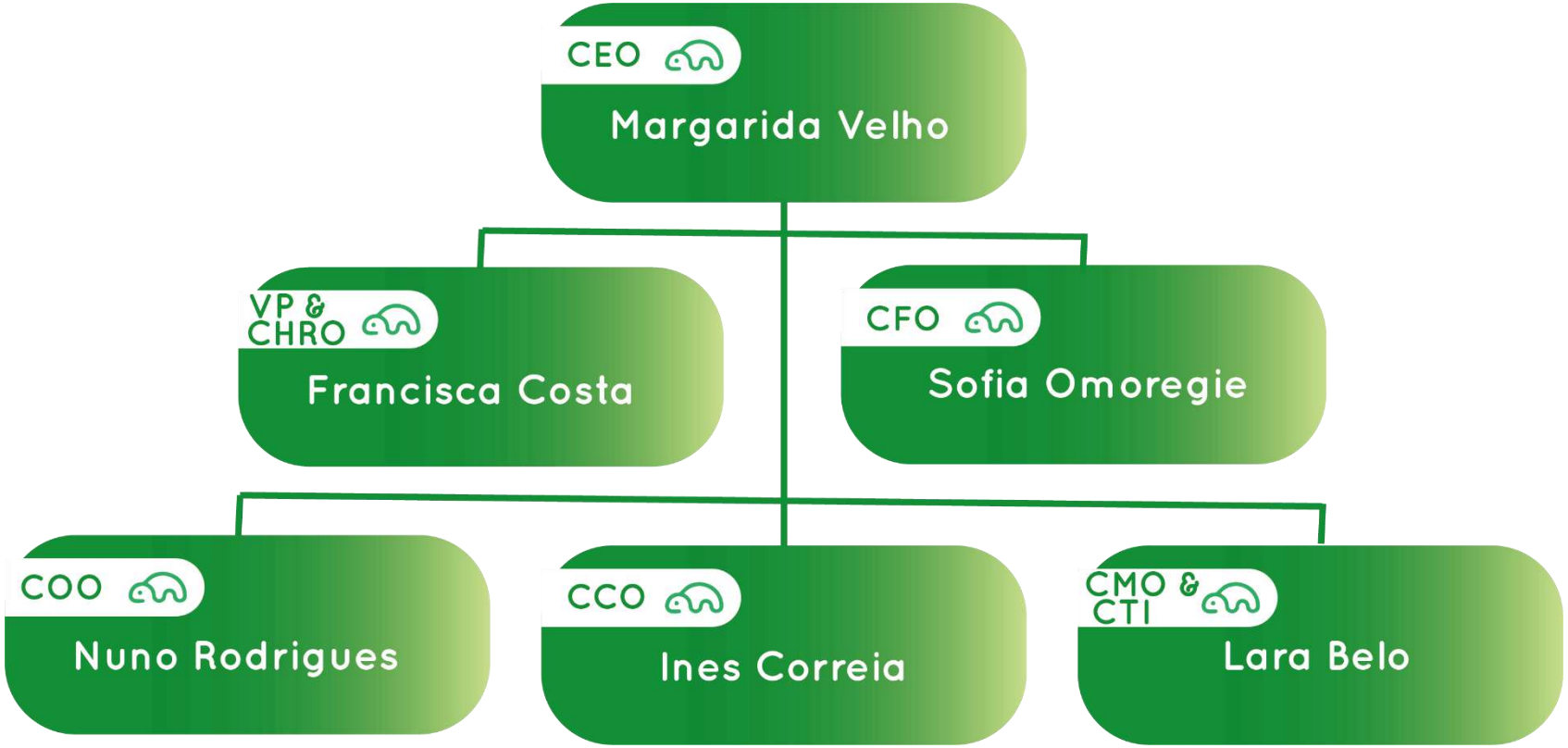
O logotipo tem traços redondos e fluidos para representar a infantilidade, a suavidade e a pureza. Algo redondo relembra-nos algo infantil e foi por aí que nos guiamos.

A cor escolhida foi o verde, pois representa não só a sustentabilidade como também a harmonia, desenvolvimento e honestidade (outro dos valores da Minimeu).

O nosso logotipo da Minimeu é o mesmo que o Logotipo o nosso produto.


Liberdade
Otimismo
Inteligência
Independência
Segurança
Produtividade
Felicidade
Fama
Alegria
Caseiro
Vitalidade
Confiança
Ambição
Energia
Coragem
Intuição
Luxúria
Criatividade
Sonhador
Fantasia
Mágico
Sabedoria
Consideração
Poder
Confiança
Respeito
Virtude
Charme
Empatia

Estrutura Organizacional



Análise de Funções

A CEO (Chief Executive Officer), Margarida Velho, é a pessoa que detém a maior autoridade na hierarquia operacional da organização. As suas principais funções são: decidir planos estratégicos de negócio, definir a visão futura da empresa e gerir a maioria da empresa.

O COO (Chief Operating Officer), Nuno Rodrigues, é o braço direito da CEO e as suas principais funções são: implementar o plano estratégico da empresa, liderar equipas de diversas áreas dentro da empresa, ajudar e aconselhar a CEO nas suas atividades e obrigações, assegurar o controlo de qualidade dos produtos e serviços e trabalhar para cumprimento de metas de resultados operacionais.

A CFO (Chief Financial Officer), Sofia Omoregie, que define as regras para a gestão e o acompanhamento do fluxo de caixa e o planeamento financeiro, acompanhar os pontos fortes e fracos da empresa quanto à sua gestão de clientes, reportar diretamente a CEO da empresa, pois o seu trabalho gera um impacto significativo nos resultados da empresa. É também responsável pelas decisões de investimento tomadas pela empresa e realiza cálculos para entender qual a melhor estrutura de capital para a organização.

A VP (Vice President), Francisca Costa, que organiza e controla compromissos diários da direção, faz a elaboração de relatórios, controlar os compromissos particulares e organiza toda a logística administrativa. Responde pela qualidade do fluxo de informações e da classificação de documentos, otimizando o tempo no desempenho da gestão da empresa. Executa também a posição de CHRO (Chief Human Resources Officer) que tem como missão a valorização dos colaboradores da organização com o objetivo de constituir e manter equipas de trabalho competentes, motivadas e atualizadas, através da promoção da formação e da estabilidade no emprego. Desempenha funções específicas ao nível da política de recursos humanos, recrutamento, seleção, admissão de funcionários, gestão administrativa do pessoal, formação e documentação.

A CMO (Chief Marketing Officer), Lara Belo, deve ser uma pessoa de princípios e de fortes convicções, mas também muita criativa. Como bom líder na área do marketing deverá também ser capaz de integrar o seu departamento

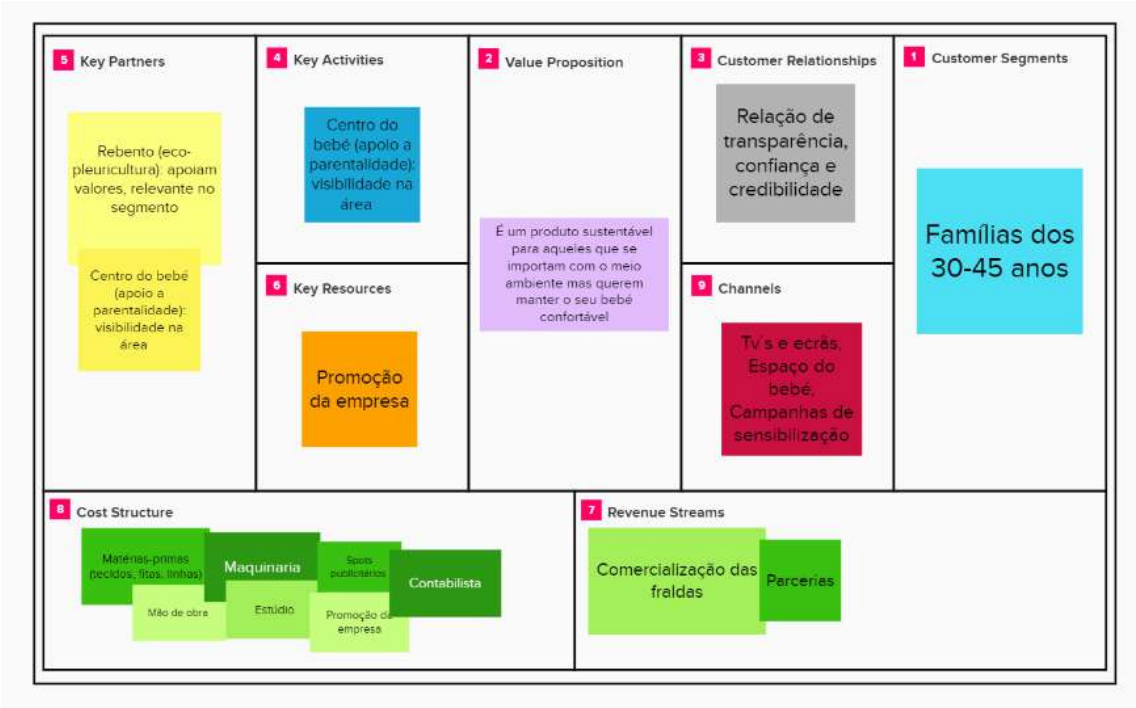
com os restantes departamentos da empresa. A paixão por aprender e uma boa capacidade de trabalhar em equipa também são fundamentais.

Como CTI (Chief Technology Office), Lara é também a profissional responsável por dirigir a implementação do Plano Diretor de Tecnologia da Informação. Cria assim, um instrumento de diagnóstico, planeamento e gestão dos recursos e processos de tecnologia da informação que visa atender às necessidades de informação de um órgão ou entidade para um determinado período.

A CCO (Chief Commercial Officer), Inês Correia, responsável pela estratégia comercial e pelo desenvolvimento da organização. Tipicamente envolve atividades relacionadas ao Marketing, Vendas, Desenvolvimento de Produtos e/ou Serviços e Atendimento ao Cliente para impulsionar o crescimento dos negócios e participação de ações estas que culminam numa maior quota de mercado.

Marketing

Business Model Canva



Caracterização do Mercado

A Minimeu está inserida no mercado do comércio de retalho de vestuário para bebés e crianças. O comércio a retalho, em geral, é o sector mais representativo em Portugal com 76.525 empresas no total de 629.030 em atividade (segundo dados do ano de 2015).

Sendo o nosso público-alvo famílias entre os 30-45 anos de idade com algum poder económico (devido ao nosso produto ter um preço acima da média), chegamos a conclusão de investir nas áreas onde as famílias apresentam maior poder econômico, começando no centro metrópole de Lisboa e do Porto, avançando para áreas litorais e somente nos planos futuros avançar em completo para o resto do país e até mesmo.

Anos	Grupos etários						
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
2003	20,1	51,6	89,4	84,7	35,7	7,1	0,4
2004	19,7	48,9	85,5	83,9	36,2	7,3	0,6
2005	19,2	48,6	85,0	85,6	37,8	7,4	0,5
2006	17,2	46,8	81,0	84,1	38,6	7,7	0,4
2007	17,0	45,5	78,2	83,0	39,5	7,4	0,3
2008	16,2	47,3	79,7	86,0	42,0	7,8	0,4
2009	15,4	45,1	76,0	83,1	41,4	8,0	0,5
2010	14,5	45,5	78,4	86,8	43,9	9,0	0,5
2011	13,3	40,5	75,1	86,3	45,3	9,3	0,4
2012	12,2	37,5	71,4	82,8	43,4	9,0	0,5
2013	10,7	32,9	66,9	79,8	42,4	9,1	0,5
2014	9,3	31,7	65,9	82,0	46,3	9,8	0,6
2015	8,4	32,1	67,8	89,7	51,2	10,8	0,5
2016	8,1	33,5	67,8	92,6	56,1	12,7	0,7
2017	8,0	33,0	68,8	93,0	57,8	13,5	0,7
2018	7,5	32,7	69,5	96,3	61,1	14,3	1,0
2019	7,7	32,9	68,1	96,8	62,5	15,2	1,0
2020	6,7	30,5	68,3	94,2	63,2	15,6	1,1

Fontes/Entidades: INE, PORDATA
Última actualização: 2021-06-15

Concorrentes diretos:

Devido a pouca exploração do setor das fraldas biodegradáveis em Portugal e no estrangeiro, a Minimeu neste preciso momento não apresenta concorrência direta pois não existe um produto que apresente todas as características que as nossas fraldas tem para oferecer ao consumidor, tendo então uma vantagem estratégica no mercado no sentido de sermos pioneiros na área.

Concorrentes indiretos:

Bambo Nature: marca de fraldas de pano reutilizáveis com tecidos de alta qualidade.

Tidoo Nature: marca de produtos ecológicos para bebês incluindo fraldas

Estas marcas têm como ponto forte o facto de terem a preocupação com a sustentabilidade, porém apresentam diferenças no conceito geral uma vez que vendem fraldas ecológicas, no entanto a nossa proposta de valor é mais rica devido às nossas fraldas serem biodegradáveis e de produção nacional.

Chicco: marca de produtos para bebé, inclui fraldas de plástico descartáveis

Dodot: marca de produtos de higiene para bebé, inclui fraldas de plástico descartáveis

Estas marcas têm como ponto forte o facto de já estarem inseridas no top of mind dos consumidores, no entanto a nossa proposta de valor é mais rica devido

às nossas fraldas serem biodegradáveis, reutilizáveis e apoiarem a causa da sustentabilidade.

Fator de Diferenciação

A Minimeu diferencia-se das restantes marcas de retalho e vestuário para bebés pois as suas fraldas são biodegradáveis, reutilizáveis e apoiam os valores e a causa da sustentabilidade.

A Minimeu é pioneira no mercado nacional da economia verde no sentido da biodegradabilidade, utilizando materiais pouco explorados de origem nacional para valorizar e aumentar a qualidade dos seus produtos a nível da proposta de valor.

Tipos de Posicionamento no Mercado

Qualidade/ Desempenho do Produto: Um dos tipos de posicionamento mais comum é o da liderança do produto a partir da sua liderança e desempenho superior. Para além disso, é necessária uma atenção especial para a perceção de qualidade, tendo por base a avaliação dos nossos consumidores, pois as suas necessidades e dificuldades têm que ser assistidas e satisfeitas. Assim a T4C é uma empresa que cumpre o desempenho e qualidade do produto, pois visto que é um produto inovador, é diferenciado da concorrência, mantendo sempre a qualidade dos seus serviços no máximo.

Preço do Produto: O preço é um dos outros possíveis caminhos de diferenciação no mercado, que tem em conta o custo-benefício do produto ou serviço. A T4C é uma empresa que procura satisfazer as necessidades dos consumidores a partir do nosso produto, tentando e fazendo sempre o possível para que o mesmo seja acessível ao maior número de consumidores.

Conveniência: Este tipo de posicionamento é bastante pertinente para as empresas que facilitam a vida dos seus consumidores, oferecendo assim soluções criativas para os problemas comuns. A T4C procura não só satisfazer as necessidades dos consumidores, mas também, pretende ainda apresentar soluções inovadoras e criativas a problemas diários dos nossos consumidores.

Personalização: A personalização é outra forma da empresa se posicionar com destaque, especialmente em setores de mercado mais restritos. A T4C é uma empresa que oferece a possibilidade de personalizar o seu produto, adaptando e satisfazendo as necessidades dos nossos consumidores.

Análise Swot

Strengths/Forças

Sensibilizamos o nosso público para a sustentabilidade com o uso de tecidos biodegradáveis produzidos nacionalmente com os valores do comércio justo. Apoiamos 3 objetivos de desenvolvimento sustentável (11, 12, 13), apoiando e impulsionando a evolução das diferentes economias.

Somos pioneiros na economia da biodegradabilidade em Portugal, o que impulsiona a atenção do público-alvo para a nossa marca e produto.

Weaknesses/Fraquezas

Somos uma marca recente e fundada com baixo orçamento, o que acaba por diminuir a nossa visibilidade e credibilidade visto que a Minimeu ainda não é algo presente no top of mind dos clientes.

Outra das nossas fraquezas é a grande dependência da matéria prima visto que é um produto não muito explorado ainda terá maiores custos e mais difícil acesso, podendo causar temporariamente ruturas de stock.

Apesar da sustentabilidade ser relevante, a maioria continua a ser indiferente para esta causa.

Opportunities/Oportunidades

Cada vez mais a atenção se vira para a sustentabilidade e cada vez mais os clientes exigem que as empresas com a qual fazem negócios demonstrem características sustentáveis.: e aí entra a Minimeu, pioneira da sustentabilidade em Portugal no seu setor de mercado.

Threats/Ameaças

Uma das nossas maiores ameaças é a crise econômica iminente devido à pandemia provocada pela Covid-19 e agravada pela recente Guerra entre a Rússia e a Ucrânia.

O primeiro produto que iremos lançar será destinado fundamentalmente a um nicho de mercado, o que irá prejudicar a nossa visibilidade num primeiro lançamento.

Outra das nossas ameaças é a concorrência já estar estabelecida no mercado e pertencer ao top of mind dos consumidores.

Estudo de Mercado/ Inquérito

Objetivos do Inquérito

No decorrer do desenvolvimento e criação da Minimeu surgiram algumas dúvidas em relação à quantia que estavam dispostos a pagar pelo nosso produto, se as crianças tinham alergias, se facilitava o trabalho da lavagem do produto com as indicações num folheto decidimos então realizar um Inquérito a uma amostra do nosso público-alvo, famílias entre os 30-45 anos esperemos assim conseguir ter uma maior confiança em lançar o nosso produto no mercado.

Tínhamos como objetivos neste questionário:

- Se as crianças costumam ter alergias com fraldas descartáveis

- Se as pessoas são sensíveis aos temas (biodegradável e reutilizável)

- O preço que estariam dispostos a pagar pelo nosso produto

- Se as pessoas seriam possíveis compradores do nosso produto

Perguntas do Inquérito

Qual é a Idade?

Qual é o Género?

Qual a sua Localidade?

Tem sensibilidade a este tema? (Mais especificamente á sustentabilidade e á reutilização)

Tem por hábito comprar fraldas descartáveis ou reutilizáveis?

Normalmente costuma comprar este produto, para quem?

A criança costuma ter alergias a este tipo de produto?

Quando compra fraldas procura coisas diferentes (com cheiros, com abas, com elásticos)?

O que será melhor para o bebé: Fraldas Descartáveis ou Fraldas Reutilizáveis?

Que preço estava disposto(a) a pagar pelo nosso produto?

Na possibilidade de comprar o nosso produto preferia comprar unitário (30€) ou um pack de 5 (100€)?

Sabe como lavar fraldas reutilizáveis?

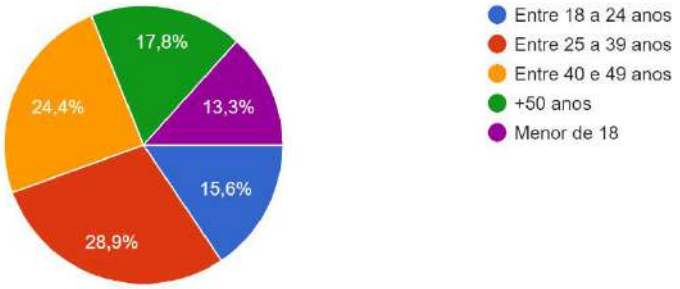
Se respondeu que não, ao comprar o produto gostava que o mesmo tivesse um folheto com as instruções para as puder lavar?

Quais são os pontos positivos que vê no nosso produto?

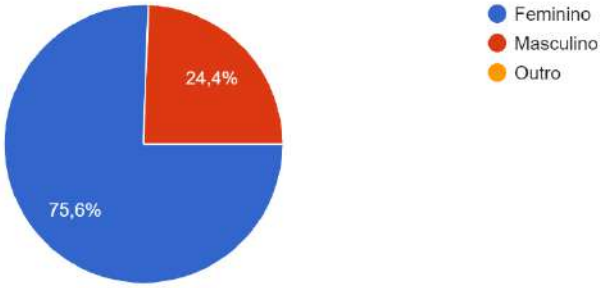
Seria um possível comprador do nosso produto?

Respostas do Inquérito

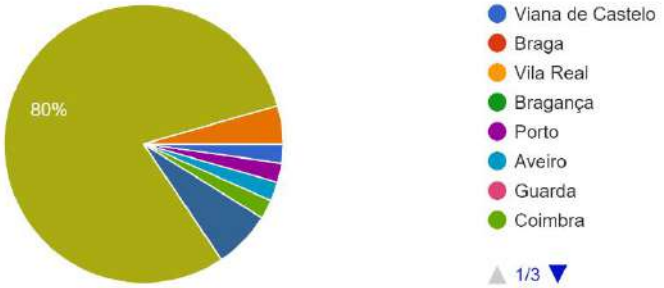
Idade
45 respostas



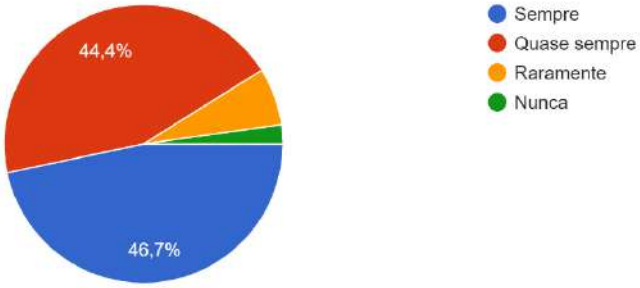
Género
45 respostas



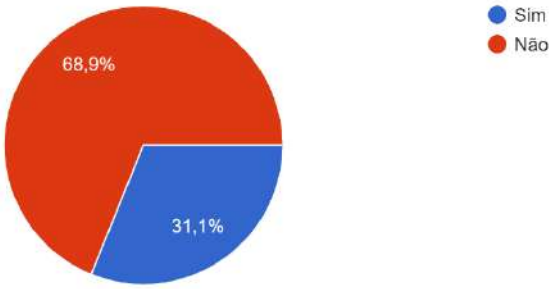
Localidade
45 respostas



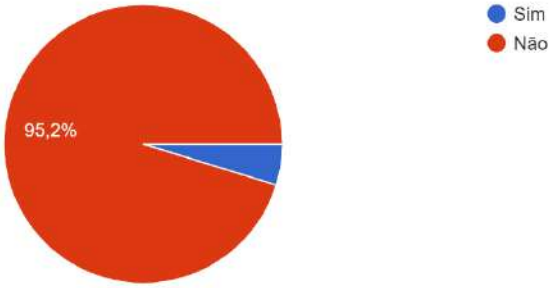
Tem sensibilidade a este tema ? (Mais especificamente á sustentabilidade e á reutilização)
45 respostas



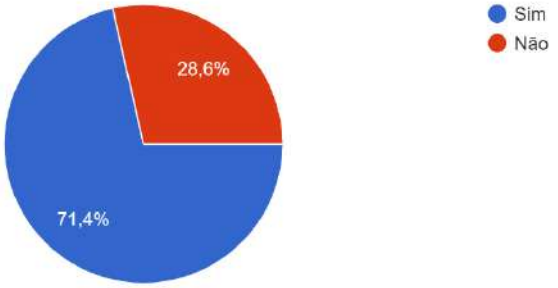
Tem por hábito comprar fraldas descartáveis ou reutilizáveis? (Caso responda Não, obrigada pela sua participação o seu questionário terminou aqui.)
45 respostas



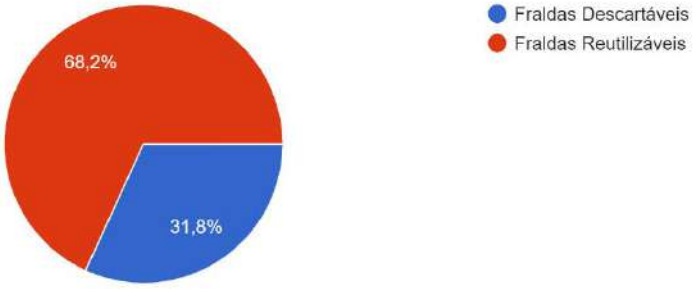
A criança costuma ter alergias a este tipo de produto (fraldas biodegradáveis)?
21 respostas



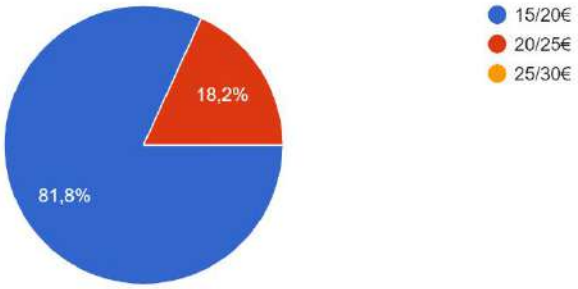
Quando compra fraldas procura coisas diferentes (com cheiros, com abas, com elásticos)?
21 respostas



O que será melhor para o bebé: Fraldas Descartáveis ou Fraldas Reutilizáveis?
22 respostas

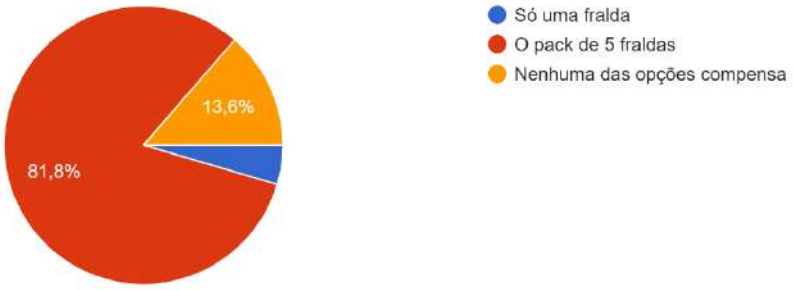


Que preço estava disposto(a) a pagar pelo nosso produto?
22 respostas



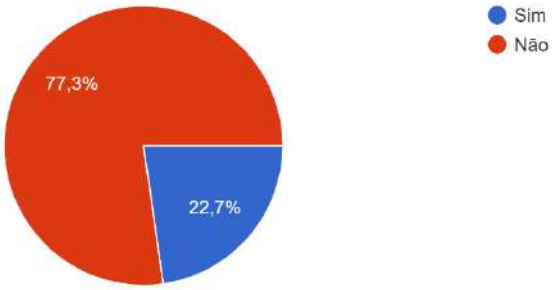
Na possibilidade de comprar o nosso produto preferia comprar unitário (30€) ou um pack de 5 (100€)?

22 respostas



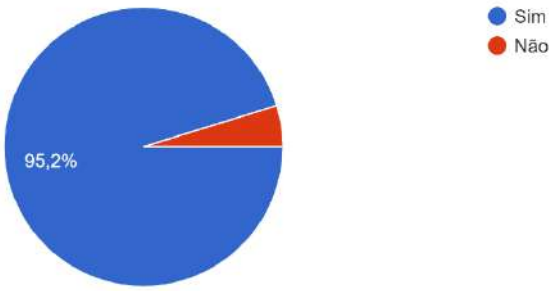
Sabe como lavar fraldas reutilizáveis?

22 respostas

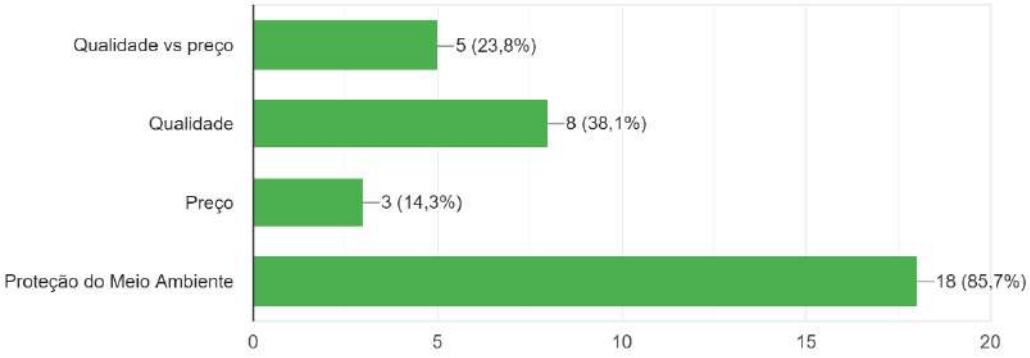


Se respondeu que não, ao comprar o produto gostava que o mesmo tivesse um folheto com as instruções para as puder lavar?

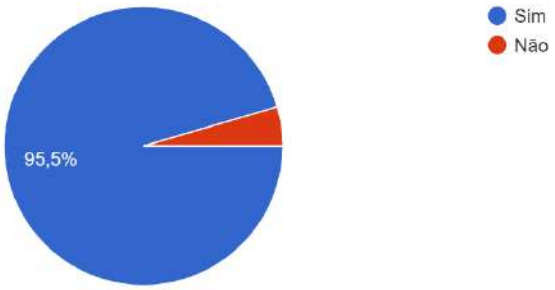
21 respostas



Quais os pontos positivos que vê no nosso produto?
21 respostas



Seria um possível comprador do nosso produto?
22 respostas



Análise do Inquérito

Logo após o envio do nosso formulário recebemos o feedback do nosso público-alvo, que por sua vez, foram bastantes positivos. Nesta análise vamo-nos basear nos objetivos e nas respostas obtidas no mesmo inquérito.

Com a análise de resultados do nosso inquérito, tivemos como inquiridos, maioritariamente professores, pais de crianças e alunos. Obtivemos 45 respostas de pessoas distintas.

Conseguimos perceber que as crianças, normalmente, não tem alergias a fraldas descartáveis, mas poderá haver exceções.

Sendo a Minimeu sustentável tentámos perceber se as pessoas são sensíveis ao tema, depois de recebermos o inquérito dos inquiridos percebemos que cada vez mais as pessoas se mentalizam que temos de começar a mudar mentes, e a começar pelas pequenas coisas faz com que num futuro poderemos melhorar o mundo de alguma forma.

Nas perguntas onde questionávamos que preço estariam dispostos a pagar, os inquiridos dirigiram-se mais para o preço mais barato. O nosso produto por ser feito de tecidos de qualidade não poderá corresponder ás respostas deles, com uma diferença de 10€.

Por fim, percebemos que se quiséssemos andar para afrente com este projeto iria ser bem recebido pelos nossos inquiridos e num futuro próximo, como o nosso desejo, para todas as famílias portuguesas.

Conclusão do Inquérito

Com a análise das nossas respostas obtivemos um resultado positivo, concluímos que o nosso produto ia ser recebido bem no nosso mercado nacional.

Depois de recebermos as respostas dos nossos inquiridos e percebermos que maior parte era positiva ficámos muito felizes o que nos possibilitou a mudar coisas para que alargássemos o nosso mercado.

Marketing Mix

Produto

A Minimeu oferece uma opção sustentável àqueles que se importam com o meio ambiente e cujo objetivo é reduzir o consumo de plástico desnecessário e excessivo.

Com a sua gama de fraldas biodegradáveis, a Minimeu é pioneira no mercado nacional e vem para ocupar esta brecha existente no mercado.

As fraldas biodegradáveis e reutilizáveis são fabricadas nacionalmente com tecidos nacionais: fibra de lenpur com revestimento em poliamida biodegradável.

Lenpur é um tecido biodegradável feito da árvore do pinheiro branco.

Poliamida é uma fibra sintética altamente resistente e flexível.

Preço

O principal rendimento da Minimeu vem da venda das suas fraldas, tanto online como em lojas físicas.

O valor destas fraldas foi calculado com base nos custos de produção, salários, aluguéis, dando em suma um total de 32,71€ por fralda.

Placement

Será possível adquirir as fraldas biodegradáveis Minimeu no website online da empresa, em lojas físicas como as farmácias, lojas da pré-natal (cujo as quais vamos ter fortes parcerias), sites de venda de produtos sustentáveis (my little zebra, etc) e lojas de revenda que eventualmente estejam interessadas em ter fraldas Minimeu em stock.

Promoção

A Minimeu aposta na divulgação da sua marca online com anúncios e publicações para as redes sociais; mais precisamente o facebook e instagram pois o seu público-alvo interage mais com ditas plataformas.

Planos futuros incluem o patrocínio de influencers da área da maternidade nas mesmas redes já referidas. No futuro também tem como objetivo criar "espaços do bebé" em zonas metropolitanas dentro de centros comerciais e metros com o objetivo claro de: fidelizar clientes e tornar a marca uma das marcas top of mind da mente dos consumidores.

Já foram inclusive realizadas ações de relações públicas: tal como a nossa presença na feira da Junior Achievement apresentando um PITCH e sensibilizando a plateia para o nosso produto.

Política de Recursos Humanos

Pertencer à Minimeu

O sucesso a longo prazo de qualquer companhia passa pela capacidade de atrair, reter e desenvolver colaboradores capazes de garantir a continuidade e o crescimento da empresa. Esta é a responsabilidade principal de todas as chefias.

A política da Minimeu passa por contratar colaboradores com atitudes pessoais e competências profissionais, que lhes permitam um desenvolvimento a longo prazo na Empresa. Neste sentido, é fundamental garantir que existe um forte alinhamento entre os valores do candidato e a cultura Minimeu. Apenas as experiências relevantes, as atitudes e o alinhamento com os princípios Minimeu são considerados no processo de seleção e recrutamento.

Neste processo não será contemplada a origem do candidato, a nacionalidade, a religião, a raça, o género, deficiência, orientação sexual ou idade. Apesar de existirem ferramentas específicas para melhorar o processo de recrutamento, a decisão de contratar um candidato permanece nas mãos de um responsável, sendo esta decisão suportada pela equipa de Recursos Humanos.

Relações profissionais

A Minimeu reconhece entidades sindicais com legítimos representantes dos seus colaboradores, sendo as suas atividades respeitadas pela empresa.

A nossa empresa Minimeu tem como objetivo, neste âmbito, viabilizar permanentemente, através de atitudes éticas e transparentes, um canal de relacionamento com os colaboradores e as suas entidades representativas, procurando sempre exaustar todos os meios empresarialmente aceitáveis para soluções negociadas.

A Minimeu e os representantes dos colaboradores farão todos os esforços necessários para desenvolverem diálogos justos e construtivos, superar as dificuldades que poderão aparecer e implementar acordos sustentáveis.

Saúde e Segurança

No âmbito da medicina do trabalho, legislada pela Lei n.º 102/2009, de 10 de setembro (com posteriores alterações em 2012 e em 2014), a Minimeu contrata serviços de uma empresa acreditada pela ACT e pela DGS, entidade esse que é credível para os exercícios legais da Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho.

Providência, assim, um ambiente seguro e saudável aos seus colaboradores, através destes serviços de prevenção da saúde laboral, reduzindo a incidência de acidentes de trabalho ou de doenças em resultado da ação laboral.

Os serviços de consultoria da entidade especializada darão cumprimento na íntegra dos requisitos legais e normativos relativamente ao regime jurídico da promoção da segurança e saúde no trabalho.

Planeamento de Remuneração

O planeamento de remuneração pretende apurar a existência de práticas que tenham em conta as remunerações dos colaboradores para perceber se estas estão ou não ligadas aos seus desempenhos e se são competitivas relativamente às remunerações praticadas no mercado para a mesma função.

Os itens que pertencem a esta prática de RH são as remunerações que o colaborador aufere estão em parte ligadas ao seu desempenho. As remunerações do colaborador estão adequadas ao valor relativo da sua função face a outras funções da empresa.

As remunerações do colaborador estão adequadas face à prática no mercado para funções idênticas, assim na empresa, quem tem melhor desempenho tem melhores remunerações.

Formação e Aprendizagem

A aprendizagem é uma parte fundamental da cultura da Minimeu. Todos os colaboradores são constantemente encorajados a atualizar os seus conhecimentos e a consolidar competências.

A Minimeu oferece também uma vasta gama de atividades de formação e metodologias para apoiar a aprendizagem e o crescimento de todos. Participar num programa não deve ser considerado como uma recompensa, mas sim uma componente de desenvolvimento.

Avaliação de Desempenho

O processo de avaliação de desempenho, tem como objetivo analisar o desempenho para rever rotinas, transformar práticas quotidianas e fornecer dados para a implementação de programas de correção de falhas, formações no sentido do desenvolvimento funcional e pessoas de maneira específica. assim, este processo unifica a definição anual de objetivos de trabalhos individuais e de equipa, definido por uma pessoa num cargo acima, em simultâneo com as metas estabelecidas no plano anual estratégico e também na avaliação de competências de perfil profissional.

A auto e hétero avaliação é contínua e presencial, concretizada em três momentos formais entre o avaliador e o avaliado. Dos resultados da avaliação anual pública e genericamente publicitados, resultam medidas de reconhecimento dos resultados de “bom” e “excelente”.

Princípios orientadores da Proteção dos Trabalhadores

Em 1989 foi publicada a Diretiva 89/ 391/ CEE, do Conselho, de 12 de Junho – designada por Diretiva Quadro de Segurança e Saúde no Trabalho – que veio introduzir e definir um quadro de execução de medidas destinadas a promover a melhoria da Segurança e Saúde dos Trabalhadores.

Esta Diretiva surgiu por forma a responder à necessidade de combater de forma mais eficaz os fatores de risco profissional e necessidade de aperfeiçoar os sistemas legislativos neste domínio, prevendo um núcleo mínimo de proteção entre todos os direitos internos dos Estados Membros da então Comunidade Económica Europeia (CEE), hoje União Europeia (UE), evitando níveis de proteção díspares em cada Estado Membro.

Abrange, pois, de forma global todas as medidas destinadas à proteção da segurança e saúde no trabalho, procedendo à fixação de normas mínimas obrigatórias, que foram aprovadas pelos Estados-membros através da sua transposição, uma vez que as Diretivas, como instrumento legislativo comunitário, apenas vigoram nos Estados Membros quando, normalmente no prazo nela previsto, seja transporta para os direitos internos, via diploma legal de cada Estado Membro. e isto, ao contrário dos Regulamentos, que vigoram diretamente na Ordem Jurídica de cada Estado Membro, de forma direta, sem necessidade de serem transpostos por qualquer diploma legal interno. Como exemplo destes Regulamentos, por ser relevante, destaca-se o Regulamento Geral de Proteção de Dados.

Quanto à Diretiva Quadro em matéria de Segurança e Saúde no Trabalho, esta expressa, claramente, a responsabilidade intransferível dos empregadores, de assegurar ao máximo, a segurança e a saúde dos trabalhadores em todos os aspetos relacionados com o trabalho, o que pressupõe, desde logo, que a prevenção deve ser gerida nos próprios locais de trabalho, em função de todos os riscos existentes e sobre todos os intervenientes, privilegiando as medidas que conduzam à eliminação dos riscos.
É ainda definido um quadro de participação dos trabalhadores ao nível da empresa, como forma de permitir uma maior eficácia dos princípios e medidas a adotar.

Neste sentido, os Princípios Gerais de Prevenção constituem-se, como obrigações derivadas da obrigação principal dos empregadores estarem obrigados a assegurar aos trabalhadores condições de segurança e saúde em todos os aspetos relacionados com o trabalho.

A hierarquia dos Princípios Gerais de Prevenção é, pois, a seguinte:

- Evitar ou eliminar os riscos
- Avaliar os riscos que não podem ser evitados ou eliminados;
- Combater os riscos, na origem
- Adaptar o trabalho ao homem, agindo sobre a conceção, a organização e os métodos de trabalho e de produção
- Realizar todos estes objetivos tendo em conta o estado de evolução da técnica
- Substituir o que é perigoso pelo que é isento de perigo ou pelo que se assuma como menos perigoso
- Integrar a prevenção dos riscos num sistema coerente que abranja a produção, a organização, as condições de trabalho e o diálogo social
- Adotar prioritariamente as medidas de proteção coletiva, recorrendo às medidas de proteção individual unicamente no caso de a situação impossibilitar qualquer outra alternativa
- Formar e informar os trabalhadores

A Diretiva-Quadro 89/391/CEE inclui os princípios gerais relativos à prevenção dos riscos profissionais, que foi transposta para a legislação nacional através do
Decreto-lei n.º 102/2009, de 10 de setembro, que consiste no regime jurídico da promoção e prevenção da segurança e da saúde no trabalho.

Desta forma, torna as empresas responsáveis por garantir a segurança e saúde dos trabalhadores em todos os aspetos relacionados com o trabalho,

Segundo o artigo 5º do diploma legal anteriormente referido, "*o trabalhador tem direito à prestação de trabalho em condições que respeitem a sua segurança, bem como a sua saúde, asseguradas pelo empregador ou, nas situações identificadas na lei, pela pessoa, individual ou coletiva, que detenha a gestão das instalações em que a atividade é desenvolvida*".

Com esta obrigação, o Empregador deverá assegurar, nos locais de trabalho, que as exposições aos agentes químicos, físicos e biológicos e aos fatores de riscos psicossociais não constituem riscos para a segurança e saúde do trabalhador;

A prevenção de riscos assume um papel central para proteger a segurança e a saúde dos trabalhadores que assenta "numa correta e permanente avaliação de riscos e deve ser desenvolvida segundo princípios, políticas, normas e programas (…)", de acordo com artigo 5º do Decreto-Lei n.º 102/2009, de 10 de setembro.

Os princípios gerais de prevenção aliados ao cumprimento dos requisitos legais e normativos, assim como da consulta, formação e informação dos trabalhadores promovem uma cultura de prevenção nas organizações, garantindo assim as condições de trabalho e a redução da sinistralidade laboral.

Na Tabela 1 apresenta os dados do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) sobre a evolução da sinistralidade em Portugal entre 2011 a 2016.

Tabela 1 – Evolução da Sinistralidade (2011 - 2016). Fonte: GEP/MTSSS, 2018.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Taxa de incidência global dos acidentes de trabalho	5 241,8	5 198,8	4 415,5	4 523,8	4 582,8	4 507,2
Total de acidentes de trabalho	209 183	193 611	195 578	203 548	208 457	207 567
Acidentes de trabalho mortais	196	175	160	160	161	138
Acidentes de trabalho não mortais	208 987	193 436	195 418	203 388	208 296	207 429
Número de dias de trabalho perdidos	5 632 280	5 161 343	4 986 266	5 324 131	5 459 744	5 333 835

Nesta tabela podemos verificar que o total dos acidentes de trabalho mortais diminuiu de forma muito significativa no período indicado na tabela, o que representa uma diminuição progressiva e constante deste tipo de acidentes. Também se verifica nesta tabela que todos os outros índices de sinistralidade diminuíram de forma relevante.

Nesta tabela se pode retirar que, quer as medidas de sensibilização e prevenção no que respeita aos acidentes de trabalho, onde se inclui a legislação publicada sobre esta questão, quer as estratégias, métodos e mecanismos de prevenção de acidentes de trabalho utilizados nas empresas, se mostram cada vez mais eficazes.

Direito Internacional Público

O direito internacional é o ramo responsável por estudar e agrupar todas as normas criadas por uma sociedade, cuja finalidade é auxiliar e melhorar as relações externas e a boa convivência entre os países.

É através da sua análise que é possível compreender as normas de cada nação, e abrir caminho para respeitar as características de cada uma para que haja harmonia nas negociações das convenções internacionais.

O direito internacional é dividido em dois:

Direito Internacional Privado – é responsável pelas normas jurídicas com a finalidade de resolver os conflitos de leis no espaço. Ele é aplicado em situações que envolvam conflitos de lei potencialmente aplicável, lei essa que poderia ser a de diversos estados.
Um exemplo de direito internacional privado é quando uma pessoa possui bens em diferentes países e morre, deixa herdeiros, será necessário averiguar qual o ordenamento jurídico que regulará a herança do falecido.

Direito Internacional Público – é o ramo do direito internacional que é responsável pelo conjunto de normas e leis que regem a ordem internacional, aplicável aos Estados soberanos, de onde se salientam as convenções internacionais - Tratados.

São submetidos a esse ramo todos os entes soberanos, estatais e públicos, pois que se trata de relações jurídicas externas.
O direito internacional público abrange potencialmente todas as áreas da vida dos Estados Membros, tendo uma lógica universal nas seguintes áreas:

- os direitos humanos
- o direito do trabalho
- o direito convencional
- o direito do mar
- o direito internacional penal
- o direito internacional humanitário

Fontes de Direito Internacional

QUADRO 1. FONTES MATERIAIS E FONTES FORMAIS	
FONTES MATERIAIS	**FONTES FORMAIS**
• Elementos ou motivos que levam ao aparecimento das normas jurídicas	• Formas de expressão dos valores resguardos pelo Direito
• Fundamentos das normas, de cunho filosófico, sociológico, político etc.	• Processos de elaboração das normas

QUADRO 2: FONTES FORMAIS DO DIREITO INTERNACIONAL	
FONTES DO ARTIGO 38 DO ESTATUTO DA CIJ (FONTES ESTATUTÁRIAS)	**OUTRAS FONTES (FONTES EXTRA-ESTATUTÁRIAS)**
• Tratados	• Atos unilaterais de Estados
• Costume	• Atos unilaterais de organizações internacionais/decisões de organizações internacionais
• Princípios gerais do Direito e princípios gerais do Direito Internacional Público	• *Soft law*
• Jurisprudência	–
• Doutrina	–

QUADRO 3. FONTES PRINCIPAIS E FONTES ACESSÓRIAS	
FONTES PRINCIPAIS	**FONTES ACESSÓRIAS OU AUXILIARES**
• Revelam o Direito aplicável diretamente a uma relação jurídica	• Contribuem para elucidar o conteúdo de uma norma e aplicá-la
• Todas as fontes formais, exceto a jurisprudência e a doutrina	• Jurisprudência e doutrina

QUADRO 4. FONTES CONVENCIONAIS E FONTES NÃO-CONVENCIONAIS	
FONTES CONVENCIONAIS	**FONTES NÃO CONVENCIONAIS**
• Fruto de acordo de vontades	• Fruto da evolução da realidade internacional
• Tratados e, para parte da doutrina, o costume	• Todas as demais, inclusive, para outra parte da doutrina, o costume

Minimeu na Lógica do Direito Comunitário

O Direito Comunitário é um desdobramento do Direito Internacional, mas que, ao contrário deste, não é um direito público.

O Direito Comunitário é composto pelo conjunto de normas jurídicas que regulam e disciplinam a organização e o funcionamento das Comunidades Europeias e da União Europeia, bem como de todas as regras que os Estados Membros deverão aplicar sobre as mais diversas questões, quer seja a nível, económico, financeiro, social, fiscal, entre outros.

O surgimento dos blocos económicos importou na necessidade da criação do sistema jurídico autónomo, constituído de normas que os regulassem.
Esse sistema de normas foi denominado de Direito Comunitário, sendo um sistema jurídico autónomo, constituído por normas convenientes de determinadas fontes específicas, ordenado por uma hierarquia de normas, sendo regido por dois princípios essenciais: o princípio da integração e o princípio da primazia.
O Direito Comunitário existente na União Europeia é incorporado de forma congência aos direitos nacionais.

Este divide-se em dois grandes grupos:

- O direito primário que inclui os tratados e acordos com estatuto semelhante, negociando entre governos dos Estados-Membros;
- O direito derivado consiste nos atos jurídicos na prossecução das competências da união europeia definidas pelos tratados, assumindo umas das seguintes formas;

Sociedades Comerciais

Uma sociedade comercial tem como objetivo a prática de atos de comércio em nome coletivo ou individual.

Tipos de sociedade comercial
Segundo o artigo 9.º do Código das Sociedades Comerciais, os contratos de sociedade comercial devem conter as seguintes informações:

Nomes ou firmas de todos os sócios fundadores e dados de identificação (estado civil, se casado o nome do cônjuge e regime de bens do casamento, residência ou sede, número de identificação fiscal ou número de identificação de pessoa coletiva);

Tipo de sociedade;

Firma da sociedade;

Objeto da sociedade;
Sede da sociedade, que deve ser estabelecida em local concretamente definido;

Capital social;

Quota de capital e a natureza da entrada de cada sócio, assim como os pagamentos efetuados por conta de cada quota;

Descrição dos diferentes bens de dinheiro e especificação dos valores;

As sociedades comerciais dividem-se pelos seguintes tipos:
Empresas Singulares

Empresário em nome individual – titulada por uma única pessoa, indicada para negócios que exijam investimentos reduzidos e de baixo risco, podendo desenvolver a atividade em sectores como o comercial, industrial, de serviços ou agrícola;

Sociedade Unipessoal por Quotas – interseção entre o Empresário em Nome Individual e a Sociedade por Quotas em que se mantém os privilégios de uma sociedade, mas mantém um único titular, indicada para negócios de investimento reduzido, mas de risco maior que a opção anterior.

Empresas Coletivas

- **Sociedade por Quotas:** o tipo de sociedade comercial mais utilizado, que corresponde à estrutura típica da pequena e média empresa. Indicada para sócios/empresários que pretendam partilhar o controlo e gestão da empresa;
- **Sociedade Anónima:** indicada para empresas com volumes de negócio de considerável dimensão e que necessitem de garantir financiamentos de alguma envergadura para crescer;
- **Sociedade em Nome Coletivo:** sócios respondem de forma ilimitada e subsidiária perante a empresa e solidariamente entre si;
- **Sociedade em Comandita:** implica uma modalidade de negócio mista, onde os sócios poderão ter diferentes graus de responsabilidade;
- **Cooperativas:** sociedades previstas como ramos do sector cooperativo, sem fins lucrativos, de capital e composições variáveis.

Como formar e registar uma sociedade Comercial:

A constituição de uma sociedade comercial depende da celebração de um contrato. Podem proceder ao registo da sociedade os requerentes, seus representantes, advogados, solicitadores e/ou notários. Esse registo de constituição da sociedade deve ser requerido no prazo de dois meses a contar da titulação do ato.
O registo tem de ser feito num balcão do Instituto de Registos e Notariado, e tem o custo de 360€. Pode consultar o Código das Sociedades Comerciais aqui, uma vez

que alguns tipos de sociedade apresentarem tipos de registo e formação mais específicos.
A nossa empresa (Minimeu) é uma sociedade por quotas, pois os sócios entram com 290 000 euros.

Demostrações Financeiras

Projeção financeira

A projeção financeira abaixo é a estimativa de entrada e saídas de recursos futuros da organização da MINIMEU. O período pode variar de meses até anos, dependendo do caso e do nível de informação que a empresa possui.

Custos e perdas	2021	2022	2023	2024	2025
CMVMC	1 487 773,00€	1 636 550,30€	1 963 860,36€	1 963 860,36€	1 963 860,36€
FSE	13 460,00€	13 460,00€	13 460,00€	13 460,00€	13 460,00€
PESSOAL	74 765,25€	74 765,25€	74 765,25€	74 765,25€	74 765,25€
Total	1 575 998,25€	1 724 775,55€	2 052 085,61€	2 052 085,61€	2 052 085,61€
Vendas	1 858 741,00 €	2 044 615,10 €	2 453 538,12 €	2 453 538,12 €	2 453 538,12 €
Resultado Antes Imposto	282 742,75 €	319 839,55 €	401 452,51 €	401 452,51 €	401 452,51 €
Imposto Rendimento Colectivo	59 375,98 €	67 166,31 €	84 305,03 €	84 305,03 €	84 305,03 €
Resultado Líquido Exercício	223 366,77 €	252 673,24 €	401 452,51 €	401 452,51 €	401 452,51 €

Assim podemos concluir que a Minimeu obteve sempre resultados positivos a partir do 2 ano onde teve um aumento significante e a partir daí o valor manteve-se constante.

Através da demonstração concluímos que a Minimeu obteve um resultado positivo nos primeiros 5 anos.

Salários

Na realização do **processamento de salários** é preciso ter em conta vários aspectos. As fichas dos trabalhadores têm de estar abertas no **programa informático (TOC)** com os dados dos trabalhadores, existindo paralelamente uma ficha pessoal em formato físico que é composta por **documentos**, nomeadamente: ficha preenchida pelo trabalhador, cópia do bilhete de identidade e a cópia do cartão de contribuinte.

No **lançamento** do **processamento de salários** é preciso ter em conta, aspectos como: mês de processamento, dias úteis do mês, taxa de desconto para a Segurança Social e taxa de desconto para o IRS.
No **vencimento base** temos o valor de 705 euros pois é o que representa o salário mínimo em Portugal em 2022.

De seguida temos o **subsídio de alimentação** que está representado pelo valor de 4,77 euros para 20 dias, que é um valor monetário que é pago a cada trabalhador por dia efetivamente trabalhado. Ou seja, é um valor pago por cada dia útil de trabalho e por isso não é pago em caso de falta ao trabalho, férias, feriados e fins de semana. Pode ser pago em dinheiro, em cartão de refeição ou em vales.

Relativamente ao **IRS** onde podemos verificar uma taxa de 4%.O IRS (Imposto sobre o rendimento singular) é um imposto que incide sobre os rendimentos que são atribuídos diretamente aos cidadãos, sejam residentes em Portugal ou os chamados não residentes que auferem rendimentos em território nacional.
Por fim temos a **Segurança Social,** que contém 11% dos trabalhadores.

Empresa Sofia Omoregie
NIF:273932829

Avenida Barbosa du Bocage, 45
1049-013 Lisboa

RECIBO DE VENCIMENTO

Normal

ORIGINAL

De 1 de Janeiro 2021

até 31 de Janeiro 2021

Nome:	Francisca do Carmo Cortes Costa		
Nº Contribuinte:	266505155	**Nº Mecanográfico**	01
Nº Beneficiário:	12034846615		
Categoria/Profissão:		**Vencimento:**	705,00€
Tipo de Processamento:	Normalizado	**Salário Hora:**	4,07€
Base do Processamento:	Mensal	**Horas Semana:**	40
Companhia de Seguros:		**Dias do Mês:**	20

Documento emitido para formação

DESCRIÇÃO	QTD	V.UNIT.	ABONOS	DESCONTOS
A001 - Vencimento Base			705,00€	
A002 - Subs. Alimentação	20d	4,77€	95,40€	
T001 - IRS (Incidência 705€ ; Taxa IRS 4%)				28,00€
T003 - Segurança Social (11%)				77,55€
		Total	**800,40€**	**105,55€**

Documento emitido para formação

Documento emitido para formação

Total Abonos	Total Descontos	Total a Receber
800,40€	105,55€	694,85€

O Valor de 694.85€ foi pago por Cheque.

Declaro que recebi a quantia constante neste recibo no valor de: seiscentos e noventa e quatro euros e oitenta e cinco cêntimos.

Assinatura: _____

Página 1 / 1

Emitido por Ensino (Powered by - TOConline - https://www.toconline.pt)

Empresa Sofia Omoregie NIF: 273932829

Diário	Tipo Documento
SLR - Salários	PS - Processamento de salários

Diário	Documento
SLR	PS
01/2	PS 2021/2

Data Lançamen...	Data Documento	Moeda
31/01/2021	31/01/2021	EUR

Descrição
Normal, 1/2021, Francisca do Carmo Cortes Costa

Vossa Ref.

Débito	Crédito
974,89	974,89

Finalizado

Controlo Terceiros
Sem controlo

Movimentos

Conta	Descrição	Débito	Crédito	Cód.IVA
6321	Vencimento Base	705,00		
6324	Subs. Alimentação	95,40		
242111	Retenção IRS sobre trabalho dependente		28,00	
24511	Contribuições para Segurança Social		244,99	
2312	Remunerações a pagar		694,85	
6352	Encargos sobre remunerações, Fundo de Garantia de Compensação do Trabalho	167,97		
4141	Fundo de Compensação do Trabalho	6,52		
2471	Fundo de Compensação		7,05	

Documento emitido para formação

Última alteração em 08/04/2022 16:49 por Filipe Manuel Mendes Pereira Fernandes

Página 1 / 1

Emitido por Ensino (Powered by - TOConline - https://www.toconline.pt)

Fatura de Compra

Na fatura de compra abaixo podemos observar uma fatura de compra da Renda do Escritório no dia 02 de dezembro de 20201 pelo valor de 400 euros.

CMP 12/6

Contabilizado por Sofia Omoregie a 06/05/2022

Fatura de compra	Data	Moeda
FC 2022/81	2021-12-02	EUR
Original	Data de Vencimento	
	2021-12-02	

Fornecedor	
Fornecedor Indiferenciado	
Morada	NIF
Portugal	PT504299760

Página 1 / 1

Código	Descrição	Qtd.	Uni.	Preço uni.	IVA	% Desc.	Valor sem iva
6261001	Renda Escritório	1,00	un	400,00	0% (*)		400,00

Documento emitido para fins de Formação

Taxa	Base	Valor
0%	400,00	0,00

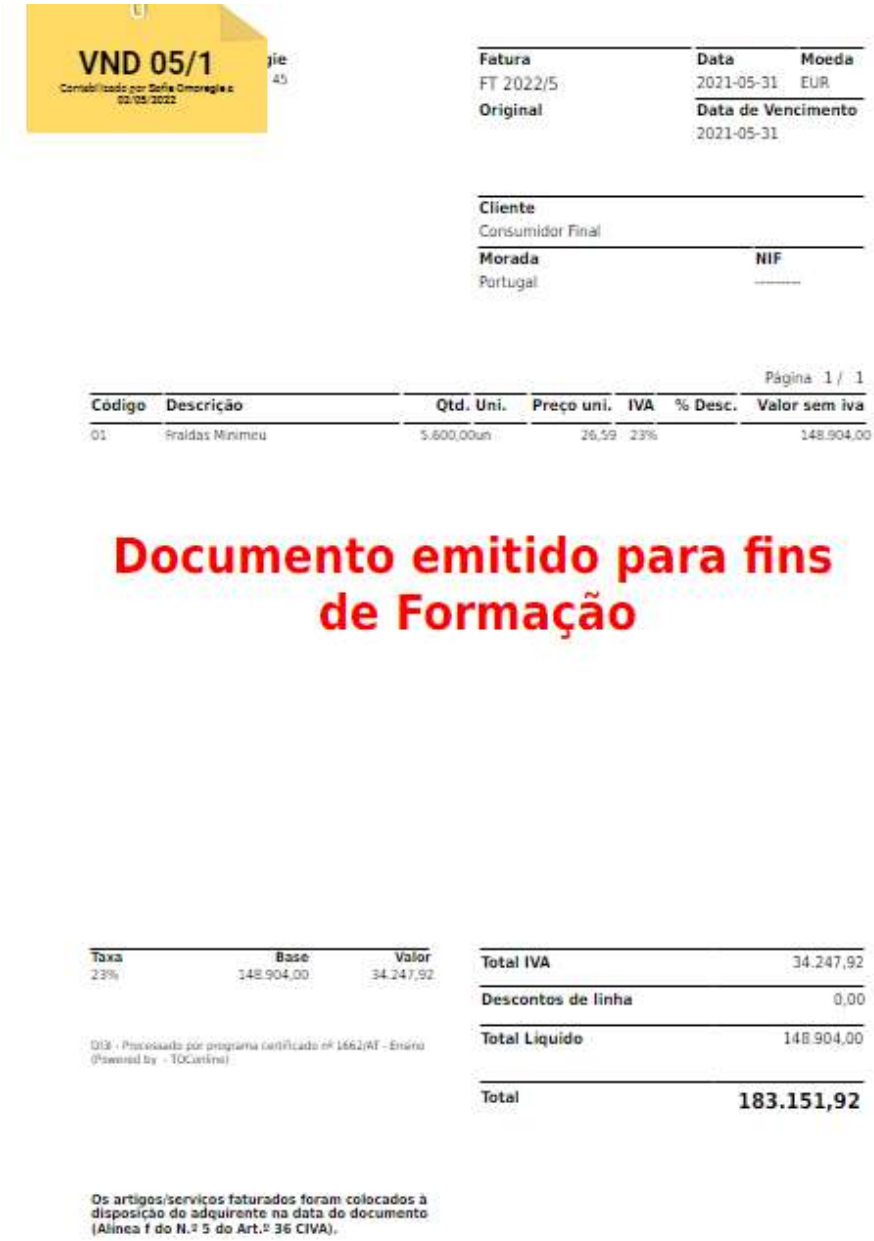
Emitido por programa certificado nº 1662AT - Emiro (Powered by - TOConline)

Total IVA	0,00
Descontos de linha	0,00
Total Líquido	400,00
Total	400,00

Este documento não serve de fatura

Fatura de Venda

Na figura abaixo, conseguimos observar uma fatura de venda de Fraldas Biodegradáveis da empresa Minimeu, no dia 31 de Maio de 2021 pelo qual o valor é de 183 151,92 euros.



VND 05/1

Contabilizado por Sofia Omoregie a 02/05/2022

Fatura	Data	Moeda
FT 2022/5	2021-05-31	EUR
Original	Data de Vencimento	
	2021-05-31	

Cliente	
Consumidor Final	
Morada	**NIF**
Portugal	---------

Página 1 / 1

Código	Descrição	Qtd.	Uni.	Preço uni.	IVA	% Desc.	Valor sem iva
01	Fraldas Minimeu	5.600,00	un	26,59	23%		148.904,00

Documento emitido para fins de Formação

Taxa	Base	Valor
23%	148.904,00	34.247,92

DI3 - Processado por programa certificado nº 1662/AT - Ensino (Powered by - TOCcontinu)

Total IVA	34.247,92
Descontos de linha	0,00
Total Liquido	148.904,00
Total	**183.151,92**

Os artigos/serviços faturados foram colocados à disposição do adquirente na data do documento (Alínea f do N.º 5 do Art.º 36 CIVA).

No ano 2022 podemos verificar que felizmente a empresa **Minimeu** obteve uma demonstração de resultados positiva, a 278 362,24 euros. Deste modo podemos concluir que as nossas vendas atingiram custos previstos. Assim a **Minimeu** conseguiu obter rentabilidade econômica no ano de 2022.

Empresa Sofia Omoregie **NIF: 273932829**

Demonstração dos resultados por naturezas em 31 de dezembro de 2021

(em euros)

Rendimentos e Gastos	Notas	2021	2020
Vendas e serviços prestados		1.858.641,00	
Subsídios à exploração			
Variação nos inventários da produção			
Trabalhos para a própria entidade			
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas		(1.486.773,00)	
Fornecimentos e serviços externos		(13.760,00)	
Gastos com o pessoal		(79.446,76)	
Imparidade (perdas / reversões)			
Provisões (aumentos / reduções)			
Outros rendimentos			
Outros gastos			
Total resultado antes de depreciações, gastos de financiamentos e impostos		278.661,24	
Gastos / reversões de depreciação e de amortização		(299,00)	
Total resultado operacional (antes de gastos de financiamentos e impostos)		278.362,24	
Gastos de financiamento (líquidos)			
Total resultado antes de impostos		278.362,24	
Imposto sobre o rendimento do período			
Total resultado líquido do período		278.362,24	

null (Contabilista Certificado)

Página 1 / 1 Emitido por Ensino (Powered by - TOConline - https://www.toconline.pt) em 2022-05-09 15:29

Empresa Minimeu_FC **NIF: 161962629**

Balanço em 31 de dezembro de 2021

(em euros)

Rubrica	Notas	2021	2020
ATIVO			
Ativo não corrente			
Ativos fixos tangíveis		(55,91)	
Ativos intangíveis			
Investimentos financeiros		332,52	
Créditos e outros ativos não correntes			
Total ativo não corrente		276,61	
Ativo corrente			
Inventários		(2.973.567,62)	
Clientes			
Estado e outros entes públicos		148,05	
Capital subscrito e não realizado			
Diferimentos			
Outros ativos correntes			
Caixa e depósitos bancários		372.909,18	
Total ativo corrente		(2.600.510,39)	
Total ativo		(2.600.233,78)	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital próprio			
Capital subscrito		6.000,00	
Outros instrumentos de capital próprio			
Reservas			
Resultados transitados			
Outras variações no capital próprio			
Resultado líquido do período		(2.694.044,28)	
Total capital próprio		(2.688.044,28)	
Passivo			
Passivo não corrente			
Provisões			
Financiamentos obtidos			
Outras dívidas a pagar			
Total passivo não corrente			
Passivo corrente			
Fornecedores		159,90	
Estado e outros entes públicos		87.650,60	
Financiamentos obtidos			
Diferimentos			
Outros passivos correntes			
Total passivo corrente		87.810,50	
Total passivo		87.810,50	
Total capital próprio e passivo		(2.600.233,78)	

null

(Contabilista Certificado)

Página 1 / 1

Emitido por Ensino (Powered by - TOConline - https://www.toconline.pt) em 2022-05-09 10:06

Viabilidade Financeira

A Minimeu tem um investimento inicial de 290 000 €. Na tabela abaixo podemos observar que a taxa interna de rentabilidade é de 106,6%, no projeto, sendo assim estabelece a 880 441 € de Resultado Líquido, havendo assim um Retorno de Investimento no 3 ano, deste modo podemos verificar a Viabilidade Económica.

CENÁRIOS	
INDICADORES DE RENTABILIDADE	Base
VAL (euros)	880.441€
TIR (%)	1,066
PAYBACK PERIOD	2 Anos

Conclusão

Atualmente, a economia mundial caracteriza-se por um elevado ritmo de ocorrência de inovações, pela crescente importância da ciência e da tecnologia, da informação e do conhecimento na competitividade empresarial e, ainda, apesar de já não ser novidade, pela globalização.

A importância do empreendedorismo é incontestável para o desenvolvimento do país, pois ajuda na geração de novos postos de trabalho formais, criação de produtos e serviços para o mercado, entre outras riquezas

Empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto (técnico, científico, empresarial).
O empreendedorismo também está relacionado diretamente com o ato de abrir seu próprio negócio e trabalhar com afinco para que ele prospere.

O empreendedor é aquele que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerir um negócio, gerando resultados positivos.

Este projeto deu-nos a obter, uma iniciativa de ter um conhecimento mais profundo sobre tudo o que contém para a criação de uma empresa, podendo assim pensar como um empreendedor, fornecer a novas ideias inovadoras e transformações, tal como a nível económico, Social e Político, o que é fundamental para o desenvolvimento no país e no mundo.

Na componente de Economia podemos verificar que o impacto económico da crise da COVID-19 varia consoante os setores, sobretudo o de turismo, e as empresas e em função de diversos fatores, nos quais se incluem a possibilidade de adaptação às perturbações das cadeias de abastecimento e a existência de existências ou a dependência de processos de produção. A evolução do endividamento das empresas está a ser medida através da taxa de variação anual , uma métrica que permite comparar o nível de uma variável, neste caso o endividamento, num determinado momento do tempo com o nível observado um ano antes, excluindo o impacto das variações que não tenham sido motivadas por transações propriamente ditas. Mais ainda ultimamente ocorre a guerra entre Rússia e Ucrânia o que afeta também na economia Portuguesa e a nível mundial, assim está previsto que um recobramento em 2024.

Nas estratégias empresariais podemos ver que pode parecer uma estratégia simples e fácil, mas houve muitos desafios que rondam sua execução. Por isso, é preciso, antes de tudo, definir quais novos produtos ou serviços que se deseja lançar no mercado, como foi o nosso caso as fraldas biodegradáveis. Em casos como esse, é recomendável fazer uma pesquisa de mercado para identificar as principais necessidades do nosso público-alvo que são as tais famílias jovens (30-45 anos), estabelecer qual abordagem seria mais adequada adotar durante esse período de expansão e prever os investimentos necessários para o seu negócio em termos de produção e de entrega.

Ao criar este projeto conseguimos compreender que as pessoas começam a optar pela compra de produtos mais sustentáveis, o que é um ponto positivo para o nosso produto.

Com isso temos o Business Model Canva que é uma ferramenta de administração estratégico, que permite desenvolver e delinear modelos de negócio novos ou existentes em uma única página. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. É composta por composto por uma
proposta de valor, relacionamentos com os clientes, segmentos de clientes, recursos chaves canais, parceiras chaves, atividades chaves, custos e fluxos de receitas.

No que diz respeito da parte de marketing aprovou que existem sentidos, estratégico e operacional que efetuam na empresa tal como o marketing-Mix onde nos permitiu ter uma compreensão em relação ao nosso produto, à comunicação, ao preço e a distribuição. Com isto o Marketing Estratégico debruça-se sobre as etapas anteriores ao lançamento de um determinado produto. Sendo assim um perfil de trabalho que exibe fortes habilidades analíticas e foco na resolução de problemas.

Por fim, podemos concluir que este projeto “A Empresa” foi bastante enriquecedor para os nossos conhecimentos, pois trabalhando em conjunto com o curso de Comunicação e Marketing acabamos por compreender matérias específicas do curso deles e vise versa.

Este projeto vai-nos ajudar bastante para trabalhos futuros como a PAP e até mesmo para os nossos futuros trabalhos.

Conclusion

Currently, the world economy is characterized by a high rate of occurrence of innovations, the growing importance of science and technology, information and knowledge in business competitiveness and also, although it is no longer news, by globalization.

The importance of entrepreneurship is undeniable for the development of the country, as it helps in the generation of new formal jobs, creation of products and services for the market, among other riches

Entrepreneurship is the study aimed at the development of competences and skills related to the creation of a project (technical, scientific, business).

Entrepreneurship is also directly related to the act of starting one's own business and working hard so that it may prosper.

The entrepreneur is the one who presents certain skills and competence to create, open and manage a business, generating positive results.

This project gave us to obtain, an initiative to have a deeper knowledge about everything that contains for the creation of a company, thus being able to think like an entrepreneur, provide new innovative ideas and transformations, such as at economic, Social and Political level, which is fundamental for the development in the country and in the world.

In the Economics component we can see that the economic impact of the COVID-19 crisis varies according to sectors, especially tourism, and companies, and depending on several factors. The evolution of corporate indebtedness is being measured through the annual rate of change , a metric that allows comparing the level of a variable, in this case indebtedness, at a given moment in time with the level observed one year earlier, excluding the impact of variations that have not been motivated by transactions per se. More recently, the war between Russia and Ukraine has also affected the Portuguese economy and the world economy, and a recovery is expected in 2024.

In business strategies we can see that it may seem a simple and easy strategy, but there were many challenges that surround its execution. Therefore, it is

necessary first of all to define what new products or services you want to launch in the market, as was our case the biodegradable nappies. In cases like this, it is advisable to carry out market research to identify the main needs of our target audience which are those young families (30-45 years old), establish which approach would be most appropriate to adopt during this expansion period and foresee the necessary investments for your business in terms of production and delivery.

By creating this project we were able to understand that people are starting to opt to buy more sustainable products, which is a positive point for our product.

With that we have Business Model Canva which is a strategic management tool that allows you to develop and outline new or existing business models on a single page. It's a pre-formatted visual map containing nine business model blocks. It is composed of a

value proposition,customer relationships, customer segments, key resources channels, key partners, key activities, costs and revenue streams.

With regard to the marketing part I have approved that there are senses, strategic and operational that perform in the company such as marketing-Mix where it allowed us to have an understanding in relation to our product, communication, price and distribution. With this the Strategic Marketing deals with the steps prior to the launch of a particular product. Thus being a job profile that displays strong analytical skills and focus on problem solving.

Finally, we can conclude that this project "The Company" was very enriching for our knowledge, because working together with the Communication and Marketing course we ended up understanding specific subjects of their course and vise versa.

This project will help us a lot for future works as the PAP and even for our future works.

Webgrafia

- https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_mar2022_p.pdf
- https://www.ipdt.pt/o-emprego-no-setor-do-turismo-em-portugal/
- https://expresso.pt/economia/2022-02-25-guerra-tudo-o-que-precisa-de-saber-sobre-as-relacoes-comerciais-entre-portugal-russia-e-ucrania-em-7-graficos
- https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-lisbon/documents/publication/wcms_754606.pdf

- https://repositorio.ismai.pt/bitstream/10400.24/977/1/Tese%20Diana%20Brito%20Final.pdf

- https://pt.linkedin.com/pulse/employee-experience-ex-um-conceito-mindset-luciano-sanches
- https://www.dicionariofinanceiro.com/fatores-de-producao/
- http://www.ugt.pt/SHST/PrincipiosGeraisdePrevencao.pdf
- https://d24kgseos9bn1o.cloudfront.net/editorajuspodivm/arquivos/soltas%20inter%20paulo.pdf
- https://www.projuris.com.br/direito-internacional/#O_que_e__o__Direito Internacional
- http://repositorio.uportu.pt:8080/bitstream/11328/767/7/A%20aplicabilidade%20direta%20do%20direito%20da%20Uni%C3%A3o%20Europeia%20no%20direito%20interno.pdf