

Lema: Falando da pobreza por empoderar pessoas

Alimentando os Cinco Mil

Marcos 6:30-44

Três Palavras Chaves:

1. **Compaixão**
2. **Empoderamento**
3. **Multiplicação**

❖ **Compaixão**

"Dêem-lhes vocês algo para comer" Marcos 6:37

- **Acção prática**
- **Dá responsabilidade**
- **Exige responsabilidade**
- **Mobiliza**

❖ **Empoderamento**

'Jesus respondeu - "Quantos pães vocês têm? Verifiquem". Quando ficaram sabendo, disseram: "Cinco pães e dois peixes".' Marcos 6:38

- **Nós somente vemos o que não temos**
- **Nós somente pensamos o que não podemos fazer**
- **O pouco que temos, rendido à Deus, é o início da provisão milagrosa de Deus**

❖ **Multiplicação**

'Todos comeram e ficaram satisfeitos, e os discípulos recolheram doze cestos cheios de pedaços de pão e de peixe. Os que comeram foram cinco mil homens.' Marcos 6:42-44

- **Começaram com o que tinham**
- **Olharam para Deus**
- **Saíram em obediência**
- **Todos estavam satisfeitos**

## Folha 2          Preparando para Sucesso

### ❖ Desejo ao Sucesso

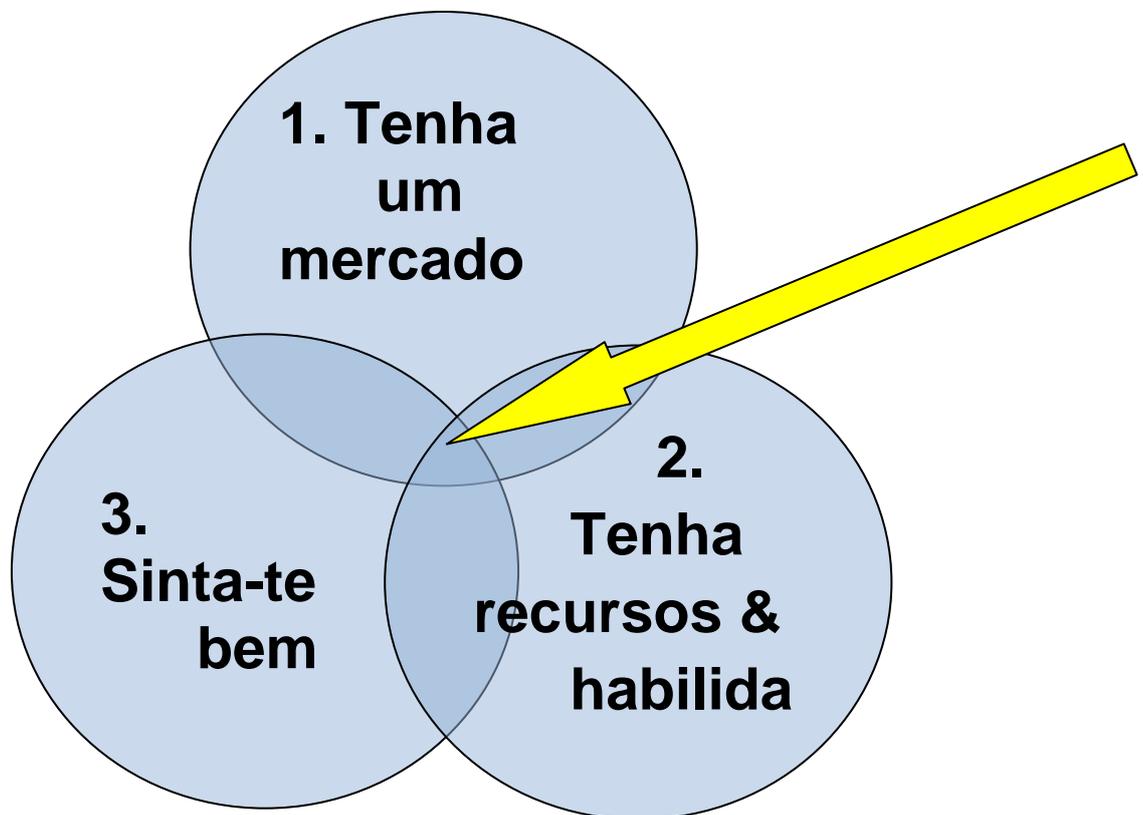
#### O que é sucesso?

- **Successo = Procurar saber o que Deus quer que tu faças e fazendo isso.**
- **Successo = Escolhenddo o Projecto certo.**
- **Successo = Fazendo alguma coisa que outras pessoas quaisquer precisam e que estão desejando pagar-te por isso.**
- **Successo = Pessoas querem comprar de ti, não de qualquer outra pessoa.**
- **Successo = Tendo algum resto do que pessoas te pagaram depois de pagares as tuas despesas.**
- **Successo = Cuidando do resto do dinheiro e não gastando-o.**

## Folha 3 Preparando para Sucesso (contínuo)

### ❖ Escolhendo o Projecto Certo

**Seja um produto que fazes ou cresces;  
ou um serviço que fazes para outros.**

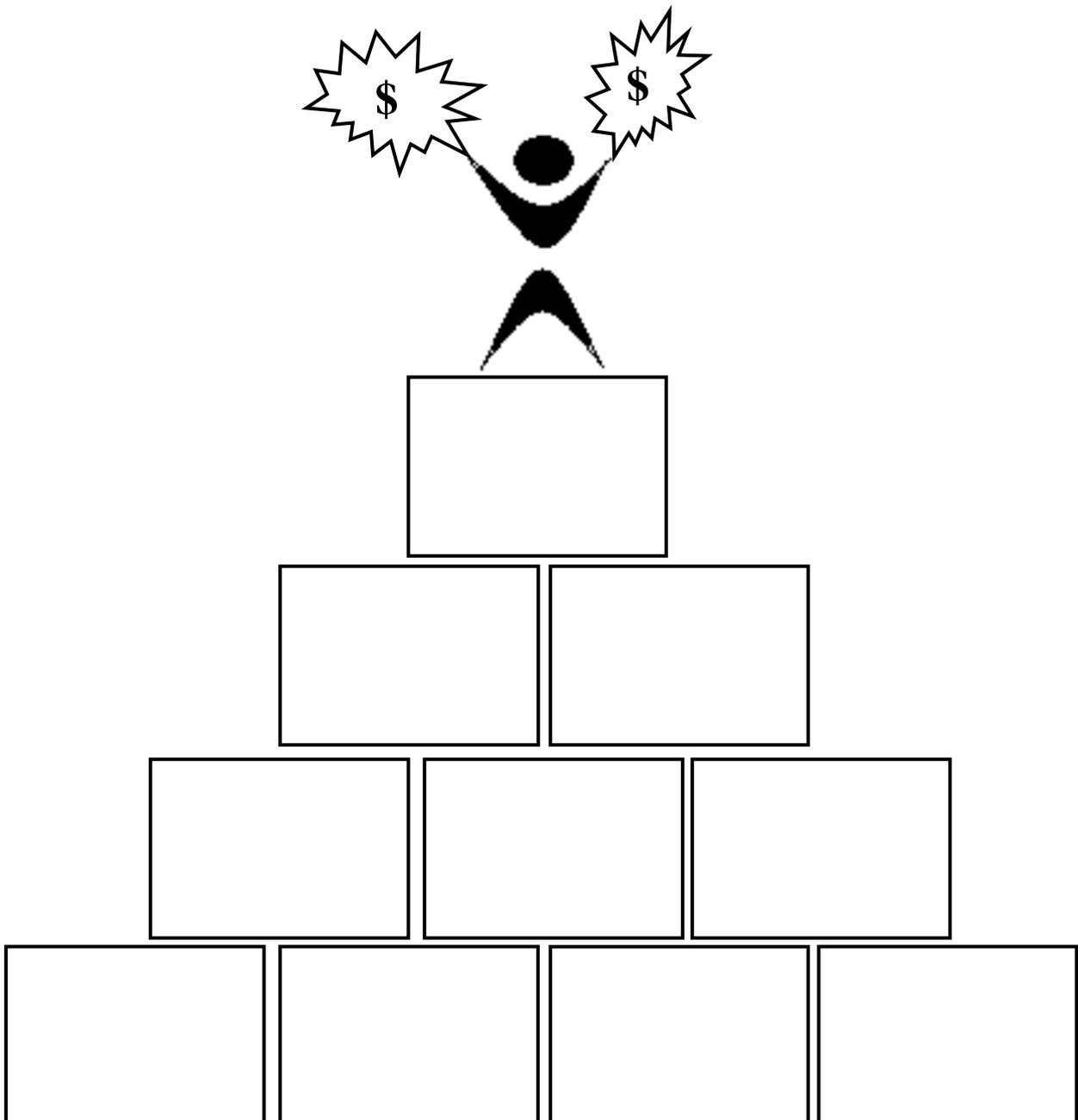


**Escolhendo um projecto onde os três ciclos se sobrepõem dá-te uma melhor oportunidade para sucesso.**

## Folha 4 Preparando para Sucesso (contínuo)

### ❖ Lançando Boas Fundações

Para teres sucesso tu deves edificar o teu projecto sobre boas fundações.



**O que tu pensas que essas são?**

## Porquê Plano?

Preparando um bom plano irá ajudar-te a entender:

- Onde estás a ir e como chegar lá;
- Qual é o teu Mercado potencial;
- Quais habilidades irás precisar e onde podes obtê-las;
- Os riscos e como minimizá-los;
- O que precisas e onde precisas;
- Quanto é que vai custar;
- Quanto vais precisar para vender um produto de modo a sustentar a tua renda e fazer lucro.

Tu podes verificar o teu progresso contra um bom plano.

Tempo gasto na preparação de um bom plano irá ajudar-te a ter sucesso.

Inicie Pequeno e Simples – o princípio ‘MOPS’

Quando inicias um novo projecto aplique o princípio MOPS

<b>M</b>	▪	<b>Mantém</b>
<b>O</b>	▪	<b>O</b>
<b>P</b>	▪	<b>Pequeno</b>
<b>S</b>	▪	<b>Simples</b>

Isso vai ajudar-te a ganhar experiência sem grandes custos de erros.

- ❖ **Pesquisa do Mercado e Estratégia**
- **Liste o que tu precisas saber para o teu projecto proposto, eg:**
  - **Quem são os teus prováveis clientes?**
  - **Quantos existem?**
  - **O que eles podem pagar?**
  - **Qual é a história dos preços da venda?**
  - **Com quem tu estás competindo?**
  - **Porquê teus competidores estão fazendo bem?**
  - **Porquê os teus competidores não estão fazendo bem?**
  - **Por que é que as pessoas vão querer comprar contigo?**
  - **Qual é o teu “Ponto de Venda Único”?**
  - **Onde está o melhor lugar de vender o teu produto?**
  - **Que nível de vendas estás desejando?**
  - **Como é que tu vais fixar os teus preços de venda?**
- **Planifique como procurar saber informações que precisas?**
- **Planifique como comercializar o teu produto?**

## Folha 7 Preparando o Plano do Teu Projecto (contínuo)

### ❖ Reduzindo riscos de Fracasso (Risco de Gestão)

**Passo 1. Identifique todas coisas que poderiam cair mal (risco)**

**Passo 2. Identifique como tu podes proteger o teu projecto de cada risco (reduz o risco)**

**Passo 3. Estime o custo financeiro de cada item no passo 2**

**Use esta tabela de gestão abaixo para te ajudar.**

<b>Risco</b>	<b>Medida de Redução de Risco</b>	<b>Custo</b>

## **Folha 8            Preparando o Plano do Teu Projecto (contínuo)**

### **❖ Preparando o Plano Financeiro/Caixa**

#### **• Termos usados:**

- **Custos Fixos (a sobrecarga):** dinheiro que será gasto, seja tenha feito vendas ou não.
- **Custos Variáveis (executando ou operando):** dinheiro que é gasto na produção do teu produto ou serviço.
- **Receita das Vendas:** é a renda estimada da venda.
- **Lucro:** é a receita de vendas menos, todos os custos de fornecimento das mercadorias ou produtos.
- **Fluxo de Caixa:** é o resumo do dinheiro de entrada ou saída do projecto durante um tempo.
- **Ponto de equilíbrio:** é quando o projecto sai de uma perda para o início de gerar lucros.

#### **• Fazendo o plano financeiro/caixa:**

- **Liste todos itens de despesas ou receitas e seus preços.**
- **Estabelece quando é que tu esperas despesas ou receita**
- **Resume os custos estimados e vendas numa tabela como mostra o exemplo abaixo.**
- **Não se esqueça das amortizações do empréstimo se estiver planejando obter um!**

## Folha 9 Preparando o Plano do Teu Projecto (contínuo)

### ❖ Preparando o Plano Financeiro/Caixa

- Calculando o fluxo de caixa

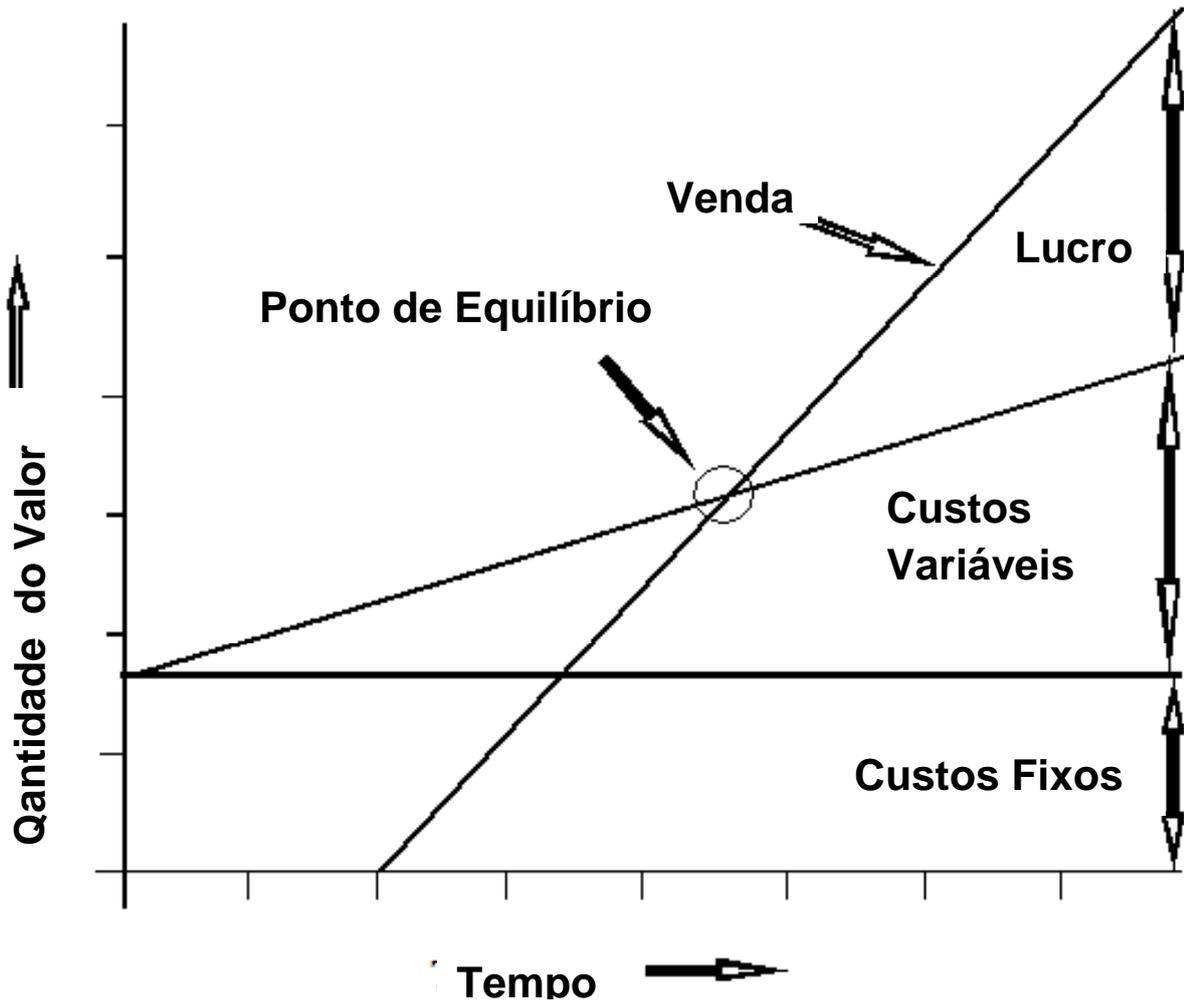
Resume os custos estimados e vendas numa tabela como mostra o exemplo abaixo. A escala do tempo pode ser escolhido para adequar ao teu projecto.

	Custo (-) saída do dinheiro; (+) entrada do dinheiro			
Item	Plano do Mês 1	Plano do Mês 2	Plano do Mês 3	Plano do Mês 4
Custo Fixo & capital	-20000	-3000	-3000	-3000
Custo variável	-4000	-1500	-5000	-4000
Receita das Vendas	0	0	0	+105000
Fluxo de Caixa este Mês	-24000	-4500	-8000	+98000
Fluxo de Caixa Acumulado	-24000	-28500	-36500	+61500

- Certifique-se de que todos os itens estão listados e orçados – não se esqueça das amortizações do empréstimo se estiver planejando obter um!
- Complete para três diferentes níveis estimados de vendas – baixo, médio e alto.
- A tabela vai dizer-te quanto dinheiro precisarás para investir antes de gerares um lucro e quanto tempo vai durar (o ponto de equilíbrio).
- Se estás planificando de levar um empréstimo, também vai dizer-te quanto dinheiro precisarás de pedires emprestado.

❖ Preparando o Plano Financeiro/Caixa (contínuo)

Calculando o ponto de equilíbrio



Quando já ter tido o suficiente das vendas para chegar no ponto de equilíbrio tu comesças a ter o retorno do teu investimento e do fornecido, tu continuas a fazer vendas na mesma taxa tu terás um LUCRO!

**❖ Guardando Registos**

- **Guardar registos ajuda-te a:**
  - **Verificar o teu progresso contra o teu plano do projecto.**
  - **Recalcular o teu ponto de equilíbrio e fluxo de caixa.**
  - **Conhecer a rentabilidade do projecto**
  - **Fazer necessárias decisões financeiras mais cedo do que muito tarde.**
  - **Levar vantagem das oportunidades comerciais.**
  - **Planificar com antecedência com confiança.**
  
- **Tipos de registos para guardar:**
  - a) **Acordos escritos**
  - b) **Folhas de Trabalho**
  - c) **Registos de Produção**
  - d) **Contas**
  - e) **Fluxo de Caixa**

**❖ Guardando Registos (contínuo)****a) Acordos escritos entre quaisquer partes envolvidas no projecto.**

- **Acordos de trabalho – grupos**
- **Contrato de empréstimos**
- **Acordos rentáveis**
- **Contrato de trabalho**

**• Group working agreements Acordos de trabalho - grupos**

**Reduzir o risco de argumentos entre pessoas tomando parte no projecto como co-operativo – deveria ser escrita o que é concordado antes do projecto iniciar.**

**Este deve incluir os termos, responsabilidades, a contribuição financeira e o compartilhar do ganho ou perda.**

**• Contratos de empréstimo**

**Quaisquer empréstimos levados deveria ter um claro acordo com termos e condições de reembolso.**

**Registe quando empréstimos são recebidos e quantos são e tenha assinaturas do recibo.**

**Registe quando empréstimos são pagos e quantos são e tenha assinaturas do recibo.**

**• Acordos Rentáveis**

**Qualquer local ou terreno rendado deveria ter um acordo claro com termos e condições escritas incluindo quanto tempo o acordo vai durar.**

**Registe quando as rendas são pagas e quanto é que é, e tenha assinaturas de recibos.**

**• Contratos de Trabalho**

**Se tu estás sendo empregado ou empregando outra pessoa então tenha um acordo escrito traçando os termos e condições do emprego incluindo a do empregado.**

**Registe quando remunerações são pagas e ter assinaturas do recibo.**

## ❖ Guardando Registos (contínuo)

## b) Folhas de Trabalho – quem faz o quê e quando faz

Nome	Data	Tempo	Trabalho Levado a Cabo
Roberto	22.08.2013	8.00h -12.00h	Limpa & desinfeta a capoeira
Gene	22.08.2013	8.00h-16.00h	Vende galinhas no Mercado
Queni	22.08.2013	17.00h-18.00h	Actualiza contas

## c) Registos de Produção (ou diário)

Data	Descrição	Custo	Comentário
22.06.2013	100 Nº. exótico pintos de 2 dias de idade comprado do Rongo, fornecedor de pinto.	50/= cada	
24.06.2013	2 pintos mortos		Nenhuma razão óbvia
22.07.2013	98 galinhas debicadas e inoculadas.	5/= cada	Realizado pela veterinária governamental do MIGORI
22.08.2013	98 galinhas vendidas no mercado Migori.	300/= cada	Clientes estavam impressionados pela qualidade. Clientes querem comprar todas próxima ninhada. Celular: 0727593876
22.08.2013	Capoeira limpada e desinfetada pronta para próxima ninhada.	900/= líquido desinfetante	Estrume vendido por 1200/=

## ❖ Guardando Registos (contínuo)

## d) Contas (uma página sugerida para cada)

## Renda Mensal

Data	Recurso	Quantidade
	<b>Apresentado (A)</b>	
	ex. Próprio Dinheiro	
	ex. Empréstimo	
	ex. Vendas	
	ex. Poupança separado dos lucros	
	<b><u>Renda Total</u></b>	

## Despesa Mensal

Data	Descrição	Quantidade
	ex. Estoque	
	ex. Ferramentas/Matérias-prima	
	ex. Remunerações	
	ex. Renda	
	ex. Electricidade	
	ex. Poupança	
	ex. Pagamento de Empréstimo	
	<b><u>Despesa Total</u></b>	

Renda - Despesa = A      A é para lucro!!

Tu porém apresente a conta (A) para o início da próxima página.

- Lembre que tu podes decidir desenhar alguma coisa do lucro para separar. Ex. Para sementes da próxima temporada ou re-equipamento e pô-la na conta de “poupança”.
- Lembre, se pediste emprestado dinheiro ou comprometido ao empréstimo, rendas ou remunerações que estes ainda terão que serem pagos, então, seja sábio como tu usas o lucro.

## ❖ Guardando Registos (contínuo)

## e) Fluxo de Caixa

Cada mês use registo mensal de contas para comparar o actual fluxo de caixa contra o planificado.

Faz o uso da Tabela do Fluxo de Caixa que preparaste para o teu plano de negócio, (podes adicionar coluna extras para o actual) e registre o que está a acontecer actualmente com o teu projecto.

Isso vai ajudar-te a levar acção cedo para colocar coisas certas se figuras dizem-te que alguma coisa está indo mal. Vai dar-te a informação que precisas para habilitar-te para planificar o teu projecto para o próximo período adiante com confiança.

Item	Custo (-) saída do dinheiro; (+) entrada do dinheiro							
	Mês 1		Mês 2		Mês 3		Mês 4	
	Planificado	Actual	Planificado	Actual	Planificado	Actual	Planificado	Actual
Custo Fixo & capital	-20000		-3000		-3000		-3000	
Custo variável	-4000		-1500		-5000		-4000	
Receita de Vendas	0		0		0		+105000	
Fluxo de Caixa este mês	-24000		-4500		-8000		+98000	
Fluxo de Caixa Cumulativo	-24000		-28500		-36500		+61500	

Agora prepare um novo plano e fluxo de caixa para o próximo período do te projecto.

## **Lembre que usando o que tens é o início de milagre!**

- Quando se pensa de finança para o teu projecto considera estas opções nesta ordem:
  1. Tu tens poupanças ou vendas de itens excedentes - sem juros, sem dívida
  2. Família ou amigos - baixo ou sem juros
  3. Associações da comunidade (esquemas de poupanças e empréstimo, cooperativo de crédito, esquema de CONFIANÇA de 5000Mais patrocinado) - baixo juros
  4. Instituições de Micro-finança - altos juros/curto prazo
  5. Bancos. Geralmente não voltados para pequenos empréstimos ou dívidas não garantidas: - altos juros

**Lembre que tu precisas de um bom plano, pois irás mostrá-lo outros (família, o investidor, um grupo de poupança e empréstimo da comunidade, uma ONG, um gerente bancário) que tu tens numa proposta sólida.**