FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- FICHA PRINCIPAL -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

1.1. Identificação Sumária do Pedido

1.1.1. Nome da Empresa	Corte e Beleza		
1.1.2. Montante do Crédito (Kz)	2 906 315		
1.1.3. Período de Carência (até 24 meses)	6	**1.1.4. Período de Reembolso (até 60 meses)**	24
1.1.5. Sector de Actividade do Negócio	Actividades de salões de cabeleireiro e institutos de beleza		
1.1.6. Código(s) de Actividade Económica	9602		

NOTA: Podem candidatar-se ao ProJovem projectos nos seguintes sectores **a) Hotelaria e Turismo**: Restaurantes, Bares, Agências de Turismo (Guias turísticos),Hospedarias, Lanchonetes; **b) Comércio e Prestação de Serviços**: Comércio Geral a Grosso e a Retalho, Venda de Equipamentos, Distribuição e Comercialização de Medicamentos, Quitandas de Peixe, Quitandas de Carne, Venda de Material de Escritório e Escolar, Venda de Acessórios Industriais, Venda e Assistência a Viaturas, Comercialização de Material de Construção, Comercialização de Combustíveis e Lubrificantes, Comercialização de Peças Sobressalentes de viaturas, Perfumaria, Venda de Artigos de Toucador e Higiene, Ourivesarias, Relojoarias, Consultoria, Serviços de Infantário e Creches, Serviços de Lar de Idosos, Manutenção e Assistência a Equipamentos Industriais, Serviços de Transporte, Serviço de Moto-Boys, Oficina Auto, Estação de Serviço, Oficina de Frio, Salão de Cabeleireiro, Barbearia, Casa de Cópias, Recauchutagens, Lavandarias, Alfaiatarias, Geladarias; **c) Indústria:** Indústria de Panificação e Pastelaria, Produção de Farináceos (peixe e mariscos), Produção de Blocos (Bloqueiras), Moagens de Cereais e tubérculos, Serralharia, Curtumes e Sapataria, Carpintaria e Marcenaria, Cerâmica e Olaria, Exploração de inertes para a construção civil e rochas ornamentais; **d) Agricultura, Pecuária e Pescas:** Produção vegetal, aquacultura, produção Animal (Bovino, Caprino, ovino suíno e aves), Pesca artesanal; **e) Tecnologias de Informação e Comunicação e Inovação:** Cyber Cafés, Oficinas de Reparação de Materiais Informáticos, Desenvolvimento de Softwares; **f) Empreendedorismo Cultural:** Livrarias, Atelieres de Moda de Pintura e de escultura.

1.1.7. Objectivos do Crédito

O que é que a empresa pensa fazer com o crédito e como espera gerar o dinheiro necessário para o pagar?

O objectivo do crédito é aumentar o meu negócio (salão de beleza) para incluir serviços de manicura/ pedicura e de depilação. Quero também aumentar o número de cortes de cabelo que faço. Para conseguir isso vou precisar de comprar vários equipamentos novos (descritos em baixo e com facturas em anexo) e contratar 4 novas pessoas (juntei ao processo o certificado do INEFOP do novo cabeleireiro que quero contratar). Vou precisar também de arrendar mais 2 divisões na minha localização actual.
Depois de aumentar o negócio (que penso demorar 3-6 meses a implementar) espero conseguir aumentar bastante o número de clientes (com mais clientes para cortar cabelo e novos clientes para manicura, pedicura e depilação), o que me vai gerar margem suficiente para conseguir pagar o dinheiro ao banco.

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- FICHA PRINCIPAL -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

1.2. Plano de Investimento

1.2.1. Plano de Investimento
(Em que é que o dinheiro do crédito vai ser usado? Para comprar equipamentos, máquinas, veículos, terrenos, fazer obras de construção ou reabilitação, contratar pessoal, comprar mercadorias, contratar serviços?)

Tipo de Investimento	Preço (Kz)	Quantidades	Valor do Investimento (Kz)
Grupo gerador de 20 KVA	1 471 490	1	1 471 490
Mesa de manicura com armário	13 690	2	27 380
Ar Condicionado 20.000 BTU	350 205	1	350 205
Maca para depilação	27 380	1	27 380
Cadeira hidráulica reclinável c/ encosto de cabeça	62 900	2	125 800
Balcão de recepção	175 010	1	175 010
Computador com impressora	308 210	1	308 210
Outros			39 590
Fundo de Maneio			381 250
TOTAL			2 906 315

Nota: O **fundo de maneio** é a reserva de dinheiro mantido em caixa para garantir que, mesmo com atrasos no pagamento dos clientes, a empresa consegue pagar aos seus fornecedores, trabalhadores e cumprir com outras obrigações (p. ex. impostos, segurança social, etc.).

1.3. Vendas e Custos

1.3.1 Vendas
(Quais são e quais se espera que venham a ser os principais produtos ou serviços vendidos pela empresa? Quantos produtos ou serviços se venderam no último ano e quantos se vão passar a vender de cada? A que preço? Se o negócio for novo, colocar zeros nas vendas de 2016. Anexar identificação detalhada dos produtos (p.ex., facturas, encomendas, fotografias, etc.), sempre que possível.

	Principais produtos ou serviços vendidos	Vendas 2016 (Kz)			Vendas anuais após crédito (Kz)		
		Quantidades	Preço	Total	Quantidades	Preço	Total
1	Cabelo (corte, pintura, etc.)	2 500	1 480	3 700 000	5 000	2 220	11 100 000
2	Manicura / Pedicura	-		-	1 250	1 480	1 850 000
3	Depilação	-		-	500	1 850	925 000
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
	Outros						
	TOTAL			3 700 000			13 875 000

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

1.3.2 Custos

(Quais são e quais se espera que venham a ser os principais custos pela empresa? Quantas unidades de cada se compraram no último ano e quantas se vão passar a comprar de cada? A que preço? Se o negócio for novo, colocar zeros nos campos relativos aos custos de 2016. Anexar identificação detalhada dos produtos, facturas, facturas pro-forma, etc., sempre que possível)

	Principais Custos	Custos 2016 (Kz)			Custos anuais após crédito (Kz)		
		Quantidades	Preço	Total	Quantidades	Preço	Total
1	Champôs e tintas de cabelo	350	1 480	518 000	700	1 258	880 600
2	Conjuntos de tesouras	10	9 250	92 500	20	7 863	157 250
3	Conjuntos de verniz e gel	-	-	-	100	1 850	185 000
4	Conjuntos de lâminas	500	555	277 500	1 500	472	707 625
5	Combustível / energia elétrica	1	222 000	222 000	1	666 000	666 000
6	Despesas de manutenção	1	111 000	111 000	1	333 000	333 000
7	Divulgação da empresa	-	-	-	1	555 000	555 000
8	Serviços de contabilidade	-	-	-	1	333 000	333 000
9	Impostos	1	185 000	185 000	1	693 750	693 750
10	Renda	12	74 000	888 000	12	148 000	1 776 000
	Custos com trabalhadores			888 000			5 439 000
	Outros Custos			211 000			422 000
	TOTAL			3 393 000			12 148 225

1.3.3 Trabalhadores e salários

(Incluir provas em anexo, ex.: folha com os vencimentos, contratos de trabalho, identificação dos trabalhadores a contratar, etc., sempre que possível)

Função	Custos em 2016 (Kz)			Custos anuais após o crédito (Kz)		
	Quantidades	Custo	Total	Quantidades	Custo	Total
Cabeleireiro	1	888 000	888 000	2	900 000	1 800 000
Manicura / Pedicura	-		-	1	888 000	888 000
Esteticista	-			1	1 110 000	1 110 000
Recepcionista	-			1	777 000	777 000
TOTAL			888 000			4 575 000

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- FICHA PRINCIPAL -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

2.1. Identificação da Empresa

2.1.1. Nome da Empresa	Corte e Beleza
2.1.2. Número de Registo Comercial	999 999 999
2.1.3. Número de Identificação Fiscal	999 999 999
2.1.4. Número de Certificado INAPEM	999 999 999
2.1.5. Micro, Pequena ou Média Empresa?	Micro [X] Pequena [ ] Média [ ]
Sede	
2.1.6. Morada	Rua Eurico Gonçalves 34, Namibe
2.1.7. Município	Nabime
2.1.8. Província	Nabime
2.1.9. Telefone/Telemóvel	999 999 999
2.1.10. E-mail	corteebeleza_namibe@gmail.com

2.2. Distribuição do Capital Social

2.2.1 Distribuição do Capital Social

Sócio	Quotas ou Acções	%
António Kilamba	1 000	100
TOTAL	1 000	100

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

2.3. Identificação do(s) Sócio(s) e Colaboradores Qualificados

(Preencher uma secção por cada sócio. Para os colaboradores, preencher apenas se forem eles quem tem o conhecimento técnico da área de negócio).

2.3.1.a. Nome	António Kilamba		
2.3.2.a. Número de Bilhete de Identidade	999 999 999	**2.3.3.a. Data de Nascimento**	12/03/1982
2.3.4.a. Número de Identificação Fiscal	999 999 999	**2.3.5.a. Função (preencher com X)**	
		Sócio	x
		Colaborador Qualificado	

2.3.6.a. Experiência e Formação Técnico-Profissional
(Há quanto tempo trabalha neste negócio e a fazer o quê? Já teve outros negócios ou passou por outras empresas? O que fez nessa empresas? Tem algum curso relevante para trabalhar na área de negócio?)

Trabalho neste negócio há 4 anos (ver em anexo notícia de jornal da abertura do cabeleireiro) e já frequentei um curso de cabeleireiro no INEFOP (ver certificado em anexo).

2.3.7.a. Experiência e Formação em Gestão
(Já criou ou trabalhou noutras empresas? Se sim, quantas e durante quanto tempo? Há quanto tempo tem ou trabalha nesta? Tem cursos na área da gestão?)

Não tenho formações em gestão, mas tenho o meu negócio há já 4 anos, mas só formalizei o meu negócio há 2 anos (ver documentos em anexo).

2.3.1.b. Nome	Joaquim Aleluia		
2.3.2.b. Número de Bilhete de Identidade	999 999 999	**2.3.3.b. Data de Nascimento**	23/02/1990
2.3.4.b. Número de Identificação Fiscal	999 999 999	**2.3.5.b. Função (preencher com X)**	
		Sócio	
		Colaborador Qualificado	X

2.3.6.b. Experiência e Formação Técnico-Profissional
(Há quanto tempo trabalha neste negócio e a fazer o quê? Já teve outros negócios ou passou por outras empresas? O que fez nessa empresas? Tem algum curso relevante para trabalhar na área de negócio?)

O Joaquim é o cabeleireiro adicional que quero contratar (CV em anexo). Ele já frequentou um curso de cabeleireiro no INEFOP (ver certificado em anexo).

2.3.7.b. Experiência e Formação em Gestão
(Já criou ou trabalhou noutras empresas? Se sim, quantas e durante quanto tempo? Há quanto tempo tem ou trabalha nesta? Tem cursos na área da gestão?)

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

2.3.1.c. Nome

2.3.2.c. Número de Bilhete de Identidade

2.3.3.c. Data de Nascimento

2.3.4.c. Número de Identificação Fiscal

2.3.5.c. Função (preencher com X)

Sócio

Colaborador Qualificado

2.3.6.c. Experiência e Formação Técnico-Profissional
(Há quanto tempo trabalha neste negócio e a fazer o quê? Já teve outros negócios ou passou por outras empresas? O que fez nessa empresas? Tem algum curso relevante para trabalhar na área de negócio?)

2.3.7.c. Experiência e Formação em Gestão
(Já criou ou trabalhou noutras empresas? Se sim, quantas e durante quanto tempo? Há quanto tempo tem ou trabalha nesta? Tem cursos na área da gestão?)

2.3.1.d. Nome

2.3.2.d. Número de Bilhete de Identidade

2.3.3.d. Data de Nascimento

2.3.4.d. Número de Identificação Fiscal

2.3.5.d. Função (preencher com X)

Sócio

Colaborador Qualificado

2.3.6.d. Experiência e Formação Técnico-Profissional
(Há quanto tempo trabalha neste negócio e a fazer o quê? Já teve outros negócios ou passou por outras empresas? O que fez nessa empresas? Tem algum curso relevante para trabalhar na área de negócio?)

2.3.7.d. Experiência e Formação em Gestão
(Já criou ou trabalhou noutras empresas? Se sim, quantas e durante quanto tempo? Há quanto tempo tem ou trabalha nesta? Tem cursos na área da gestão?)

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

Todos os créditos têm de ter garantias mínimas:
- Crédito menor que 5 M Kz: Fiança dos Sócios ou Avalistas + Consignação de receitas.
- Crédito entre 5 M Kz e 10 M Kz: Procuração Irrevogável ou Penhor de Equipamentos + Fiança dos Sócios + Consignação de receitas.
- Crédito maior que 10 M Kz: Hipoteca de imóvel + Procuração Irrevogável.

Garantias adicionais podem ajudar a sua candidatura.

3.1. Garantias Mínimas

3.1.1. Créditos menores que 5 M Kz

Fiança dos sócios ou avalistas	x	Consignação de receitas	x

3.1.2. Créditos entre 5M Kz e 10M Kz

Procuração Irrevogável		Fiança dos sócios		Consignação de receitas	
Penhor de Equipamentos					

3.1.3. Créditos superiores a 10M Kz

Hipoteca de imóvel		Procuração irrevogável	

3.2. Garantias Adicionais

3.2.1. Bens Imóveis

Tem bens imóveis que possa dar como garantia?

(Incluir registo de propriedade, avaliação independente, eventuais hipotecas a outras entidades, etc., sempre que possível)

Bem	Avaliação Independente? (Sim/Não)	Valor (Kz)

3.2.2. Bens móveis

Tem bens móveis que possa dar como garantia?

(Incluir avaliação independente, fotografias, etc., sempre que possível)

Bem	Avaliação Independente? (Sim/Não)	Valor (Kz)

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

ANEXOS

O preenchimento das folhas seguintes é OBRIGATÓRIO para pedidos de crédito de valor igual ou superior a Kz 10 milhões.

Pedidos de crédito de valor inferior a Kz 10 milhões NÃO têm que responder a nenhuma das seguintes perguntas.

Em qualquer caso, a informação disponibilizada terá um peso importante na avaliação das candidaturas. A resposta às perguntas ajuda a dar força à sua candidatura e nunca o prejudica.

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- ANEXO-

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

4.1. Recursos Disponíveis

4.1.1. Onde é o seu negócio? Quais as características do local?
(Tem um espaço próprio, fá-lo na localização do cliente, trata-se do transporte de pessoas/bens? Qual(Quais) a(s) Morada(s). Se possível, incluir provas em anexo, ex.: fotografias, escrituras, contratos, etc.)

O meu negócio é no munícipio do Namibe, numa rua central (ver morada na Ficha Principal). Actualmente o negócio é feito numa divisão onde os clientes são recebidos, esperam pela sua vez e onde cortam o cabelo (ver fotografias e prova de arrendamento em anexo).

4.1.2. Que máquinas, viaturas, ferramentas ou outros equipamentos são utilizados no negócio?
(Descrição dos bens e quantidades. Incluir provas em anexo, ex.: fotografias, faturas, etc., sempre que possível)

Móveis de Armazenamento e Exposição (estantes, vitrines, etc.)

Descrição	Quantidades
Cómoda com gavetas	1
Armário com gavetas e prateleiras	2

Frigoríficos e Arcas Congeladoras

Descrição	Quantidades
Arca Frigorífica	1

Viaturas (carrinha, camião, etc.) (marca, modelo, ano)

Descrição	Quantidades

Computadores, Caixas Registadoras e outras Máquinas

Descrição	Quantidades
Máquina de calcular	1

Consumíveis (papelaria, champôs, bebidas…)

Descrição	Quantidades
Conjuntos de tesouras	6
Conjuntos de lâminas	2
Conjuntos de pentes	4
Toalhas	10
Material de Escritório	1

Outros

Descrição	Quantidades
Secador de mão	1
Lavatório para cabelo	1
Cadeiras simples	4

Nota: Se tiver mais informação sobre o seu negócio, partilhe. Ajuda a candidatura se forem apresentadas faturas de fornecedores, notas de encomenda, fotografias do funcionamento do negócio, registos mais detalhados das vendas de anos anteriores, bem como demonstrações de resultados e contas, balanços e outras informações que ajudem compreender a história das vendas e custos da empresa nos últimos anos.

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- ANEXO -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

5.1. Descrição do Projecto

5.1.1. Qual é o plano da empresa para gerar mais dinheiro?
(A empresa vai prestar mais serviços? Vai chegar a novos clientes? Vai prestar serviços diferentes? Vai usar técnicas diferentes? Vai reduzir custos? Como é que o dinheiro irá ajudar a empresa a atingir estes objectivos? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito)

O plano da empresa é introduzir serviços de manicura / pedicura e depilação. É estimado que o negócio consiga vender 1.750 destes serviços anualmente, muitos dos quais serão para novos clientes (alguns clientes poderão ser actuais). Vamos também aumentar o número de cortes de cabelo (de 2.500 para 5.000). O dinheiro vai permitir comprar equipamento novo sem o qual não conseguiria trabalhar.

5.1.2. Como é que a empresa obtém e/ou espera obter os produtos e matérias primas necessários à actividade?
(Como escolhe a quem compra os produtos? A quem compra os produtos? Em que quantidades? Com que condições? Como é que o dinheiro irá ajudar a empresa a atingir estes objectivos? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito)

Actualmente

Produto	Fornecedor	Quantidade/ ano	Preço
Champôs e tintas de cabelo	Feira do Namibe	350	1480
Conjuntos de tesouras	Feira do Namibe	10	9250
Conjuntos de lâminas	Feira do Namibe	500	555
Conjuntos de pentes	Feira do Namibe	10	925

Depois do crédito

Produto	Fornecedor	Quantidade/ ano	Preço
Champôs e tintas de cabelo	Armazéns Namib	700	1258
Conjuntos de tesouras	Armazéns Namib	20	7863
Conjuntos de lâminas	Armazéns Namib	1500	472
Conjuntos de pentes	Armazéns Namib	20	786
Kits verniz e gel	Armazéns Namib	100	1850
Kits limas	Armazéns Namib	1250	185
Cêra para depilação	Armazéns Namib	500	231

Por favor explique aqui como compra os produtos e as suas ideias para após obter o crédito

Com o aumento das quantidades que o negócio vai comprar, vou conseguir ser membro dos Armazéns do Namibe, o vendedor maior grossista da cidade. Isto vai reduzir os custos das minhas compras em 15% (actualmente compro tudo num retalhista). Ver em anexo os preços que pesquisei nos Armazéns Namibe. Este grossista é conhecido por não ter rupturas de stock portanto espero conseguir também melhorar a disponibilidade dos produtos (na Feira do Namibe a já por várias vezes não havia champoo e tive de fechar o negócio por alguns dias...)

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

5.1.3. Quem são e/ou vão ser os clientes da empresa?
(Quantos clientes regulares e quantos não-frequentes? Quem são? Como chega até eles? O que compram? A empresa tem clientes fora de Angola? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito. Incluir provas em anexo, ex.: listas de encomendas, registo de vendas, faturas, etc., sempre que possível)

Actualmente a maioria dos meus clientes são regulares e cortam o cabelo mais ou menos de 3 em 3 meses, sendo a maioria homens dos 20-40 anos. Com o dinheiro pretendo fazer uma campanha de comunicação na cidade (com folhetos, anúncios de jornal e no facebook) para me dar a conhecer ao público feminino. Isto vai permitir trazer mais clientes para cortar o cabelo e também para os novos serviços de manicura / pedicura e depilação.

5.1.4. Como chega e/ou vai chegar até aos seus clientes?
(Como vai a empresa vai prestar os seus serviços aos clientes? Como é que o dinheiro vai melhorar este processo? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito)

Como já falei acima, quero fazer uma campanha de comunicação (com folhetos, anúncios de jornal e no facebook) para trazer mais clientes do sexo feminino para o negócio.

5.1.5. Como é que a empresa compete e/ou vai competir com os seus concorrentes?
(Em que áreas a sua empresa é melhor que os concorrentes? O que é que faz de diferente dos outros? Tem melhores preços? Tem serviços com mais qualidade? Como é que a empresa aproveita essas vantagens? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito)

Na minha zona actualmente não há mais cabeleireiros ou salões de beleza. Mais ou menos a 1km de distância existe um cabeleireiro, mas as condições são piores que as minhas (o equipamento é muito velho) e cobram mais do que o meu negócio. Tive já alguns clientes que costumavam cortar o cabelo nesse sítio, mas que preferiram passar a deslocar-se para o meu negócio. Com os meus novos equipamentos e algumas remodelações, os meus clientes vão sentir-se ainda mais confortáveis dentro das minhas instalações.

5.1.6. A empresa utiliza e/ou vai utilizar matérias-primas e equipamentos que sejam produzidos fora de Angola?
(Dos bens e equipamentos comprados, quais é que são produzidos fora de Angola? A quem os vai comprar? Em 2016, quanto gastou com estes produtos (Kz)? Caso a empresa já tenha actividade, compare a situação actual com a situação esperada depois do crédito. Se tem um distribuidor que lhe consegue assegurar a venda destes produtos, inclua provas em anexo, p.ex.: uma carta promissória)

Como já disse, eu compro os meus produtos na Feira do Namibe e irei passar a comprar nos Armazéns do Namibe. Julgo que alguns dos produtos sejam de fora de Angola, particularmente os champoos e tintas de cabelo porque são de marcas estrangeiras. Em 2016 gastei mais ou menos 500 mil kwanzas nestes produtos.

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- ANEXO -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

5.2. Recursos a Adquirir

Nota: Garanta que os investimentos e respectivos valores estão de acordo os preenchidos em 1.2

5.2.1. Onde vai ser o seu negócio? Se for um negócio móvel, onde pensa disponibilizar os seus serviços?

(Preencher apenas se estiver prevista alguma mudança face a 4.1.1.. Morada(s). Vai abrir novas localizações? Se o projecto de investimento inclui a compra ou arrendamento de uma loja, ou obras de remodelação de espaços, detalhar moradas, as obras a realizar e os custos associados. Se possível, incluir sempre provas em anexo, ex.: fotografias, escrituras, contratos de água e luz, contratos de arrendamento, etc.)

O negócio irá ser no mesmo sítio. Mas vou aumentar de 1 para 3 divisões num contrato de arrendamento (as divisões já veêm com obras realizadas). Ver em anexo a planta das 2 novas divisões, assim como uma carta do senhorio a confirmar a disponibilidade para me arrendar os espaços.

5.2.2. O espaço tem electricidade?

Não está ligado à rede pública nem tem/vai ter geradores	
Está ligado à rede pública ou tem/vai ter geradores	
Está ligado à rede pública e tem/vai ter geradores	X

5.2.3. O espaço tem água canalizada?

Não está ligado à rede pública nem tem/vai ter furos	
Está ligado à rede pública ou tem/vai ter furos	X
Está ligado à rede pública e tem/vai ter furos	

5.2.4. Como são os acessos até ao mercado mais próximo?

Ainda não há estradas construídas	
Há estradas em terra batida	
Há estradas em asfalto	X

5.2.5. Já tem as licenças necessárias para abrir o negócio?

Ainda não	
Não são necessárias licenças	
Tenho as licenças necessárias	X

5.2.6. Que máquinas, viaturas, ferramentas ou outros equipamentos vai adquirir?

(Se possível, incluir em anexo faturas pró-forma)

Móveis de Armazenamento e Exposição (estantes, vitrines, etc.)

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
Mesa de manicura com armário	2	13 690	27 380
Cadeira para mesa de manicura	4	5 180	20 720
Maca para depilação	1	27 380	27 380
Cadeira hidráulica reclinável c/ encosto de cabeça	2	62 900	125 800
Balcão de recepção	1	175 010	175 010
TOTAL			376 290

Frigoríficos e Arcas Congeladoras

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
Ar Condionado 20.000 BTU	1	350 205	350 205
TOTAL			350 205

FICHA DE NEGÓCIO "PROJOVEM"
- ANEXO -

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

Viaturas (carrinha, camião, etc.) (marca, modelo, ano)

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
TOTAL			

Computadores, Caixas Registadoras e outras Máquinas

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
Computador com impressora	1	308 210	308 210
TOTAL			308 210

Consumíveis (papelaria, champôs, bebidas…)

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
TOTAL			

Outros

Descrição	Quantidades	Preço por unidade	Total
Grupo gerador de 20 KVA	1	1 471 490	1 471 490
TOTAL			1 471 490

Nota: Se tiver mais informação sobre o seu negócio, partilhe. Ajuda a candidatura se forem apresentadas faturas de fornecedores, notas de encomenda, etc..

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

Folhas em Branco

Use estas folhas para continuar a responder a alguma pergunta se terminar o espaço de resposta. Não se esqueça de indicar claramente nesta folha o número da pergunta a que cada resposta diz respeito.

Use estas folhas para continuar a responder a alguma pergunta se terminar o espaço de resposta. Não se esqueça de indicar claramente nesta folha o número da pergunta a que cada resposta diz respeito.

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

0. Guia de Preenchimento - Ficha Principal

Notas gerais
Esta Ficha de Negócio é obrigatória para todas as candidaturas ao crédito "ProJovem".

Esta Ficha de Negócio pode ser preenchida no computador (em formato digital), ou à mão. Prefere-se no entanto que seja preenchida no computador, de forma a assegurar um tratamento mais rápido da candidatura.

Se em algum momento não tiver espaço suficiente para completar a sua resposta (p.ex., se existirem muitos tipos de trabalhador a que se quer referir em 1.3.3), deverá utilizar as folhas brancas adicionais disponibilizadas neste anexo, identificando claramente a pergunta em causa e detalhado depois a respectiva resposta.

1.1. Identificação Sumária do Pedido
1.1.1. Preencher com o nome oficial da Empresa, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

1.1.2. Preencher com valor do crédito a pedir, em Kwanzas, (p.ex., "1.000.000" corresponde a um pedido de Kz 1 milhão). Atenção: Existe um limite de Kz 40 milhões por crédito e são exigidas garantias dependendo dos montantes solicitados (ver Capítulo 3. Garantias).

1.1.3. Preencher com indicação do período de carência que quer (até 24 meses), usando unidades em meses (p.ex., "12" corresponde a 12 meses de período de carência).

1.1.4. Preencher com indicação do período de reembolso que quer (até 60 meses), usando unidades em meses (p.ex., "24" corresponde a 24 meses de período de reembolso).

1.1.5. Preencher com sector de actividade da empresa, de igual forma ao presente no Alvará de Actividade Económica.

1.1.6. Preencher com o código de actividade económica (CAE) como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

1.1.7. Descrever o objectivo do pedido de financiamento e como é que o projecto irá gerar dinheiro suficiente para devolver o dinheiro ao banco. A resposta deverá incluir uma breve descrição da forma como o funcionamento da empresa será afectado pelo crédito. Concretamente, onde é que a empresa opera e como/se esses espaços vão ser transformados; quais os principais equipamentos que a empresa tem; que alterações vão ser feitas à forma como a empresa produz e/ou comercializa os seus produtos ou serviços após o crédito; como chega a empresa aos seus clientes e consumidores finais; como é e como vai mudar a forma como a empresa obtém os produtos e serviços necessários à sua actividade; quem são e vão ser os clientes da empresa; o que é que a empresa consegue fazer excepcionalmente melhor ou mais barato que os seus concorrentes e como é que esta aproveita essa vantagem; e se a empresa consome ou comercializa bens fabricados fora de Angola.
O objectivo desta resposta é resumir as principais informações do pedido de crédito, tanto no que diz respeito ao estado actual da empresa, como aos seus planos para o futuro. O preenchimento detalhado desta secção é especialmente importante para os candidatos que decidem não preencher qualquer anexo.

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

1.2. Plano de Investimento

1.2.1. Preencher a tabela com os investimentos a realizar com o crédito. Indicar o preço/custo e quantidades, e colocar na última coluna ("Valor do Investimento") o valor total de cada investimento. A listagem dos investimentos deverá ser o mais específica possível (p.ex., marcas, modelos, dimensões físicas). Os valores deverão ser preenchidos em Kwanzas e unidades (p.ex., "1.000.000" corresponde a Kz 1 milhão). Investimentos que custem menos que Kz 100.000 somando todas as unidades a comprar, poderão ser agrupados no campo "Outros". Neste campo dever ser apenas colocado o valor total dos investimentos em Kwanzas. O valor pedido como fundo de maneio deverá também ser agrupado na respectiva linha, onde deverá ser apenas colocado o valor total em Kwanzas.

1.3. Vendas e Custos

1.3.1. Preencher a tabela com os principais produtos ou serviços vendidos no último ano pelo seu negócio, as quantidades vendidas de cada e o valor total das vendas. Para calcular os valores das vendas anuais após a recepção do crédito, deverá indicar quanto espera que sejam as suas vendas anuais para cada produto ou serviço quando o negócio já estiver montado (p.ex., se espera demorar 2 anos a conseguir montar o seu negócio, deverá considerar as vendas esperadas após esses 2 anos). Caso a empresa ainda não tenha actividade, só precisa de preencher a secção da tabela das vendas anuais após o crédito. Os produtos ou serviços de menor relevância (com menos de Kz 100.000 de vendas anuais) poderão ser agrupados em "Outros", colocando apenas o valor total das vendas em Kwanzas.

1.3.2 Preencher a tabela com os principais custos do seu negócio, as quantidades de cada tipo de custo, os seus preços e o valor total. Para calcular os valores dos custos anuais após o crédito, deverá indicar quanto espera que sejam os seus custos anuais para tipo de custo quando o negócio já estiver montado (p.ex., se espera demorar 2 anos a conseguir montar o seu negócio, deverá considerar os valores de custos esperados após esses 2 anos). Caso a empresa ainda não tenha actividade, só precisa de preencher a secção da tabela dos custos anuais após o crédito. Na linha de "Custos com trabalhadores" deverá preencher o total dos custos relacionados com pessoal (esta informação será detalhada na secção 1.3.3.). Os custos de menor relevância (com menos de Kz 100.000 de custos anuais), poderão ser agrupados em "Outros", colocando apenas o valor total dos custos em Kwanzas.

1.3.3. Preencher com detalhes dos trabalhadores empregados e respectivos custos. Deverá preencher as funções existentes no negócio (p.ex., gerentes, operários, vendedores, secretários, etc.) e, para cada função, o número de trabalhadores empregados, o custo médio por trabalhador e o respectivo total. O total dos custos com trabalhadores desta secção deve coincidir com o total da linha "Custos com trabalhadores" da secção 1.3.2.).

2.1. Identificação da Empresa

2.1.1. Preencher com o nome oficial da Empresa, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

2.1.2. Preencher com o código do registo comercial, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

2.1.3. Preencher com o número de identificação fiscal da empresa.

2.1.4. Preencher com o número do certificado de micro, pequena ou média empresa (MPME) do Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (INAPEM).

2.1.5. Preencher a resposta correcta com uma cruz, de acordo com o certificado do INAPEM.

2.1.6. Preencher com morada completa da empresa, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

2.1.7. Preencher com município da empresa, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

2.1.8. Preencher com província da empresa, como está no Alvará de Actividade Económica (ou documento comprovativo do pedido de Alvará de Actividade Económica).

2.1.9. Preencher com contacto de telefone ou telemóvel da empresa. Usar o contacto principal da empresa.

2.1.10. Preencher com contacto de e-mail da empresa, se disponível.

2.2. Distribuição do Capital Social

2.2.1. Preencher com os nomes dos sócios da empresa, o número de acções/quotas de cada sócio da empresa e a percentagem das acções/quotas totais detidas por cada sócio. Utilizar os nomes dos sócios tal como constam dos respectivos Bilhetes de Identidade.

2.3. Identificação do(s) Sócio(s) e Colaboradores Qualificados

Não é necessário identificar os colaboradores qualificados se são os sócios têm formação e experiência técnico-profissional e de gestão. No entanto, estes devem conseguir mostar a sua formação e experiência através de certificados, contratos, recibos de vencimento e outros elementos de prova.

2.3.1. Preencher com o nome do sócio ou colaborador qualificado, como está no Bilhete de Identidade.

2.3.2. Preencher com número do Bilhete de Identidade.

2.3.3. Preencher data de nascimento, no formato (DD/MM/AAAA). Ou seja, Dia/Mês/Ano.

2.3.4. Preencher com o número de identificação fiscal da empresa.

2.3.5. Preencher com uma cruz na primeira opção se a pessoa identificada for um sócio, na segunda opção se for um trabalhador qualificado, com em ambas as opções se for um sócio da empresa com trabalho activo e qualificado na empresa.

2.3.6. Preencher com descrição da experiência e/ou formação técnico-profissional na área de negócio da empresa. Devem ser mencionados cursos frequentados e experiência na empresa em questão e experiência em outras empresas. Anexar ao processo os respectivos diplomas, recibos de vencimento, contratratos de trabalho ou outros elementos de prova, sempre que possível.

2.3.7. Preencher com descrição da experiência e/ou formação de gestão do negócio. Devem ser mencionados cursos frequentados (anexar ao processo os respectivos diplomas, sempre que possível) e experiências de gestão (quer na empresa em questão ou em outras empresas). Anexar ao processo os respectivos diplomas, recibos de vencimento, contratratos de trabalho ou outros elementos de prova, sempre que possível.

3.1. Garantias Mínimas

Nota: Esta secção deverá ser preenchida de acordo com o montante de crédito pedido na secção 1.1.2. (p.ex., se preencheu a secção 1.1.2. com Kz 7 milhões, deverá preencher apenas a secção 3.1.2., deixado em branco as secções 3.1.1. e 3.1.3.).

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

3.1.1. Preencher com uma cruz em como aceita dar como garantia cada um dos items (Fiança dos sócios ou avalista e Consignação de receitas).

3.1.2. Preencher com uma cruz os items que pretende dar como garantia. A garantia de Fiança dos Sócios e de Consignação de Receitas é obrigatória para obtenção do crédito. Poderá optar por dar como garantia uma Procuração Irrevogável OU Penhor de equipamentos.

3.1.3. Preencher com uma cruz em como aceita dar como garantia cada um dos items (Hipoteca de Imóvel e Procuração Irrevogável).

3.2. Garantias Adicionais
Nota: Esta secção deverá ser preenchida se pretender dar garantias adicionais àquelas presentes na secção 3.1. Garantias Mínimas. Garantias adicionais não são obrigatórias mas podem ajudar a sua candidatura.

3.2.1. Preencher se tiver bens imóveis que queira dar como garantia para o empréstimo (p.ex.: casa, fábrica, loja, terreno, armazém). Deverá indicar qual o imóvel que pretende dar como garantia, se tem ou não uma avaliação independente realizada (Sim/Não) e qual o valor do imóvel. Caso tenha avaliação independente, deve colocar o valor correspondente dessa avaliação.

3.2.2. Preencher se tiver bens móveis que queira dar como garantia para o empréstimo (p.ex.: carro, máquina industrial, tractor). Deverá indicar qual o bem móvel que pretende dar como garantia, se tem ou não uma avaliação independente realizada (Sim/Não) e qual o valor do bem. Caso tenha avaliação independente, deve colocar o valor correspondente dessa avaliação.

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

0. Guia de Preenchimento - Anexo Serviços

Notas gerais

O preenchimento deste Anexo é obrigatório para candidaturas com montante de crédito superior a Kz 10 milhões para negócios no sector da Indústria. É também opcional para candidaturas com montante de crédito inferior a Kz 10 milhões do mesmo sector. Este anexo não deverá ser preenchido por candidatos com negócios em outros sectores.

Esta Ficha de Negócio pode ser preenchida no computador (em formato digital), ou à mão. Prefere-se no entanto que seja preenchida no computador, de forma a assegurar um tratamento mais rápido da candidatura.

Se em algum momento não tiver espaço suficiente para completar a sua resposta (p.ex., se existirem muitos tipos de cliente a que se queira referir em 5.1.4), deverá utilizar as folhas brancas adicionais disponibilizadas neste anexo, identificando claramente a pergunta em causa e detalhado depois a respectiva resposta.

Esta ficha aplica-se aos seguintes negócios: Restaurantes, Bares, Agências de Turismo (Guias turísticos), Hospedarias, Lanchonetes; Consultoria, Serviços de Infantário e Creches, Serviços de Lar de Idosos, Manutenção e Assistência a Equipamentos Industriais, Serviços de Transporte, Serviço de Moto-Boys, Oficina Auto, Oficina de Frio, Salão de Cabeleireiro, Barbearia, Casa de Cópias, Recauchutagens, Lavandarias, Alfaiatarias, Geladarias; Cyber Cafés, Oficinas de Reparação de Materiais Informáticos, Desenvolvimento de Softwares; Atelieres de moda, pintura e escultura.

4.1. Recursos Disponíveis

Nota: Esta secção só deverá ser preenchida por negócios que tenham tido actividade em anos anteriores. Se o negócio ainda não tem actividade, deverá passar para a seccção 5.1. Descrição do Projecto

4.1.1. Preencher com descrição da localização do negócio actual. Caso o negócio seja móvel a descrição deverá conter os caminhos que faz mais vezes e os locais de vendas mais frequentes. Caso a empresa esteja presente em várias localizações, devem ser indicadas todas as moradas, indicando também a função da respectiva localização (p.ex. escritórios, armazém, loja, etc.)

4.1.2. Preencher com a descrição e quantidades de cada equipamento utilizado pelo negócio actual, arrumados nos grupos apresentados (Móveis de Armazenamento e Exposição, Frigoríficos e Arcas Congeladoras, Viaturas, Computadores, Caixas Registadoras e outras Máquinas, Material de Escritório e Outros). A descrição do equipamento deverá ser detalhada para identificação do equipamento (p.ex., marca, modelos, dimensões físicas, etc.).
Os equipamentos que tenham um valor total inferior a Kz 100.000 podem ser agrupados (p.ex., "Materiais de Escritório" poderá ser incluído na seccção "Outros" com quantidade "1", agrupando mesas, caixotes do lixo, agrafadores, etc.).

5.1. Descrição do Projecto

5.1.1. Preencher com a descrição detalhada de como a empresa espera gerar mais dinheiro, explicando quais os planos a seguir (p.ex., aumentar o número de trabalhadores, abrir novos espaços, prestar ou anunciar serviços através de novos canais, reduzir custos automatizando parte do processo, etc.). Deve explicar de forma clara como é que a aplicação do crédito permite melhorar os processos actuais. Se a empresa não tiver actividade passada, deverá responder à pergunta apenas tendo em conta aquilo que é esperado acontecer depois do crédito.

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

5.1.2. Preencher com a descrição de como a empresa compra e/ou espera comprar os produtos que utiliza na actividade (p. ex. para um cabeleireiro: champô, gel, condicionador, etc.). A descrição deverá detalhar os produtos adquiridos e/ou a adquirir, os seus fornecedores, os preços e as quantidades. Indique no campo de texto se o pagamento é feito a pronto ou a prazo e como é que o produto é armazenado. Deverá também ser explicado como é que o crédito vai reflectir-se nas compras da empresa (p. ex. comprar mais barato em grandes quantidades, comprar produtos de qualidade diferente).

5.1.3. Preencher com descrição dos clientes actuais e esperados no futuro. A descrição deverá conter informação sobre que compras cada tipo de clientes costuma efectuar. Se existirem ou forem esperadas diferenças significativas nos clientes servidos ou no número de encomendas ao longo do ano, podem descrever-se essas variações. Indicar também se a empresa tem actualmente e/ou espera vir a ter clientes fora de Angola.

5.1.4. Preencher com a descrição dos meios que a empresa usa actualmente e espera usar para fazer chegar os seus serviços até aos clientes ou consumidores finais. Se implicarem transporte, se este é feito pelos clientes, pela empresa, ou com a ajuda de empresas de transporte e logística; quanto custa esse transporte; e como é que o crédito poderá ajudar a empresa a melhorar a forma como chega aos seus clientes. Devem também ser dadas informações de como a empresa espera dar a conhecer os seus serviços aos clientes (p.ex., anúncios publicitários).

5.1.5. Preencher com a descrição de como a empresa age e/ou espera agir no mercado com os seus concorrentes. Esta descrição deve identificar os maiores concorrentes do seu negócio, quais as vantagens do seu negócio em comparação com esses concorrentes, e como é que espera utilizar essas vantagens para conseguir superá-los. O objectivo é dar a conhecer o que a empresa é excepcional a fazer em comparação com os seus concorrentes e a forma como a empresa vai aproveitar essas vantagens para gerar mais dinheiro.

5.1.6. Preencher com informação relativa à compra de matérias-primas ou equipamentos produzidos fora de Angola. Deverá indicar quais das matérias primas e equipamentos a comprar são produzidos fora de Angola (p. ex. para um cabeleireiro: champô, gel, condicionador, etc.) e quais são os seus fornecedores. Deverá também indicar quanto gastou nessas matérias-primas/equipamentos em 2016.

5.2. Recursos a Adquirir

Nota: As informações dadas nesta secção deverão estar em conformidade com as informações dadas na seccção 1.2. da Ficha Principal

5.2.1. Preencher com informações relativas à localização e características do espaço onde pretende situar o seu negócio. Se pretende utilizar os mesmos espaços já descritos na seccção 4.1.1., deverá mencionar "ver resposta 4.1.1.". Se o projecto de investimento inclui a aquisição ou o arrendamento de um espaço comercial ou armazém, ou obras de construção ou remodelação de espaços, deverá também fornecer detalhes sobre os espaços, as obras a realizar e os custos associados. Se possível, incluir sempre provas em anexo, ex.: fotografias, escrituras, contratos de água e luz, contratos de arrendamento, etc..

5.2.2. Preencher com uma cruz a opção mais próxima da situação esperada do seu negócio. Se tiver vários espaços deve utilizar as folhas em branco do Anexo, identificando o número da questão e indicando a resposta que mais se aproxima do esperado.

5.2.3. Preencher com uma cruz a opção mais próxima da situação esperada do seu negócio. Se tiver vários espaços deve utilizar as folhas em branco do Anexo, identificando o número da questão e indicando a resposta que mais se aproxima do esperado.

PROJOVEM

Linha de Crédito de Apoio ao Empreendedor Jovem

5.2.4. Preencher com uma cruz a opção mais próxima da situação esperada do seu negócio. Se tiver vários espaços deve utilizar as folhas em branco do Anexo, identificando o número da questão e indicando a resposta que mais se aproxima do esperado. Para efeitos desta pergunta considere o caminho entre o espaço e a principal estrada da localidade. Se não houver acessos por estrada selecione a primeira opção. Se alguma parte do caminho se fizer por terra batida, selecione a segunda opção. Se todo o caminho se fizer por asfalto, selecione a terceira opção.

5.2.5. Preencher com uma cruz a opção mais próxima da situação esperada do seu negócio. Se tiver vários espaços deve identificar cada espaço e indicar a opção que se aproxima mais da esperada. Todos os negócios precisam de alvará antes de começar. Podem também ser necessárias outras licenças. Para saber quais as licenças de que necessita contacte o Minsitério do Comércio.

5.2.6. Preencher com a descrição e quantidades de cada equipamento que espera adquirir, juntando-os aos grupos apresentados (Móveis de Armazenamento e Exposição, Frigoríficos e Arcas Congeladoras, Viaturas, Computadores, Caixas Registadoras e outras Máquinas, Material de Escritório e Outros). A descrição do equipamento deverá permitir a sua identificação clara (p.ex., marca, modelos, dimensões físicas, etc).
Os equipamentos que tenham um valor total inferior a Kz 100.000 podem ser agrupados (p.ex., "Materiais de Escritório" poderá ser incluído na seccção "Outros" com quantidade "1", agrupando mesas, caixotes do lixo, agrafadores, etc.).