



**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS**  
**CURSO DE LICENCIATURA EM CONTABILIDADE E AUDITORIA**

**CIDÁLIA PAULINA ABIAS**

**PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DO PROJECTO EMPRESA DA  
FARMÁCIA SAÚDE E BEM-ESTAR NO MUNICÍPIO DO ECUNHA**

**CAÁLA-2023**

**CIDÁLIA PAULINA ABIAS**

**PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DO PROJECTO EMPRESA DA  
FARMÁCIA SAÚDE E BEM-ESTAR NO MUNICÍPIO DO ECUNHA**

Trabalho de Fim de Curso a ser apresentado no Instituto Superior Politécnico da Caála como um dos requisitos para obtenção do grau de licenciatura em Contabilidade e Auditoria.

**Orientador:** Benvindo Ngota, Lic.

**CAÁLA-2023**

A minha Mãe, ao meu Pai, aos meus Irmãos, ao meu Marido e aos meus Filhos.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à Deus, pai todo-poderoso pelo Dom da vida, e pelo Bem-estar físico e emocional necessário para poder ultrapassar os obstáculos encontrados neste percurso árduo. A minha família que não mediu esforços para me apoiar emocional e financeiramente para que fosse possível a conclusão deste curso e o fecho de mais uma jornada em minha vida. Muito obrigada por me terem apoiado nos momentos difíceis da minha vida e por terem estado sempre comigo, me incentivando e me orientando a buscar dentro de mim a força e a curiosidade suficiente para procurar ir sempre além, por me terem ensinado e transmitido o sentimento de responsabilidade e seriedade. Presto os meus agradecimentos e reconhecimento ao meu tutor professor **Bemvindo Ngota**, pela honra que tive de ser por ele aceite, para poder comigo caminhar neste percurso de elaboração do presente trabalho de fim do curso. Ao corpo docente do ISP CAÁLA, que contribuiu imensamente no meu desenvolvimento académico, profissional e pessoal. Especialmente aos mais próximos que me aconselharam, nortearam e acompanharam algumas conquistas de forma essencial.

Desistir é um pensamento **normal**, mas nunca deve estar incluído em nossa lista de opções.  
“Mike Murdock”

## RESUMO

O crescimento das empresas de forma sustentável é e tem sido cada vez mais a maior preocupação do tecido empresarial e dos potenciais empreendedores. As empresas que constituem o principal motor da actividade económica, devem na sua actuação pautar por uma conduta que vise contribuir para o crescimento, desenvolvimento e estabilidade da esfera económica de um país, por via da criação de postos de trabalho bem como pelo pagamento de impostos ao estado de forma regular para melhorar cada vez mais a qualidade de vida das famílias, ajudando assim a fortalecer o Índice de Desenvolvimento Humano da nação (IDH). As Farmácias desempenham um papel primordial na vida das populações, pois, têm a principal missão de ajudar a prevenir, diagnosticar, tratar doenças, bem como, fornecer medicamentos que servem para combater ou acautelar doenças. O presente trabalho busca analisar os benefícios que a criação de uma farmácia no Município do Ecunha pode trazer para a população, para os sócios ou accionistas, para os credores e para o estado mediante a simulação das projeções financeiras com recurso a análise aos principais indicadores de análise e avaliação de projectos de investimentos. Pela metodologia utilizada, com recurso a utilização da pesquisa descritiva, Quantitativa e Qualitativa, bibliográfica e Documental, com base na entrevista realizada, foi possível aferir o a importância e os benefícios que as Farmácias podem trazer para a população do Município do Ecunha. Os resultados obtidos através dos dados analisados demonstram que o projecto é viável económica, financeira e socialmente.

**Palavras – chave:** Empresa; Farmácia e Ecunha.

## **ABSTRACT**

The growth of companies in a sustainable way is and has increasingly been the biggest concern of the business community and potential entrepreneurs. Companies that constitute the main engine of economic activity, must, in their actions, be guided by conduct that aims to contribute to the growth, development and stability of the economic sphere of a country, through the creation of jobs as well as the payment of taxes to the state on a regular basis to increasingly improve the quality of life of families, thus helping to strengthen the nation's Human Development Index (HDI). Pharmacies play a key role in the lives of populations, as their main mission is to help prevent, diagnose, treat diseases, as well as supply medicines that are used to combat or prevent diseases. This work seeks to analyze the benefits that the creation of a pharmacy in the municipality of Ecunha can bring to the population, partners or shareholders, creditors and the state through the simulation of financial projections using analysis of the main indicators of analysis and evaluation of investment projects. For or Through the methodology used, using descriptive, Quantitative and Qualitative, Bibliographic and Documentary research, based on the interview carried out, it was possible to assess the importance and benefits that Pharmacies can bring to the population of the Municipality of Ecunha. The results obtained through the analyzed data demonstrate that the project is economically, financially and socially viable.

**Keywords:** Company; Pharmacy and Ecunha.

## **LISTAS DE ABREVIATURAS**

**A.A.P.I** – Análise e Avaliação de Projectos de Investimento

**COC** – Custo de Oportunidade de Capital

**D.R's** – Demonstração de Resultados

**ELF**- Efeito da alavanca financeira

**F.S.T** – Fornecimento Serviço Externo

**GAC** – Grau da alavanca corrente

**GAF** - Grau da alavanca financeira

**GAO** – Grau da alavanca operacional

**IR** – Índice de rendibilidade

**M.O.A.F** – Mapa de Origem e Aplicação de Fundo

**MSO** – Margem de segurança operacional

**O** – Oportunidades

**Pay Back** – Período de Recuperação

**PCV** – Ponto crítico das vendas

**R.A.I** – Resultado Antes dos Impostos

**RAF** – rácio de autonomia financeira

**RCP** – Rendibilidade de Capitais Próprios

**RMB** – Rendibilidade do Mercado Bolsista

**RS** – rácio de solvabilidade

**S** – Pontos Fortes

**SWOT**

**T** – Ameaças

**TIR** – Taxa Interna de Rendibilidade

**VAL** – Valor Actual Líquido

**W** – Pontos Fracos

## LISTA DE QUADROS

<b>QUADRO 1</b> IDENTIFICAÇÃO DOS SÓCIOS .....	31
<b>QUADRO 2</b> DESCRIÇÃO DO QUADRO COM O PESSOAL AFECTOS COM O PROJETO.....	33
<b>QUADRO 3</b> FORMA ORGANIZACIONAL .....	34
<b>QUADRO 4</b> DISTRIBUIÇÃO DA APLICAÇÃO DOS CAPITAIS PRÓPRIOS.....	35
<b>QUADRO 5</b> DESCRIÇÃO DAS ÁREAS DE ACTIVIDADES.....	36
<b>QUADRO 6</b> - ANÁLISE SWOT .....	37
<b>QUADRO 7</b> DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS Á TRANSACCIONAR.....	40
<b>QUADRO 8</b> PREÇOS .....	44
<b>QUADRO 9</b> MAPA DE FINANCIAMENTOS .....	45
<b>QUADRO 10</b> INVESTIMENTO DO PROJETO .....	45
<b>QUADRO 11</b> MAPA DE QUANTIDADES .....	46
<b>QUADRO 12</b> MAPA DO VOLUME DE VENDA .....	48
<b>QUADRO 13</b> CUSTO COM OS RECURSOS HUMANOS.....	49
<b>QUADRO 14</b> MAPA DE EXPLORAÇÃO PREVISIONAL.....	50
<b>QUADRO 15-</b> AMORTIZAÇÃO DO CAPITAL FIXO .....	51
<b>QUADRO 16</b> MAPA DE SERVIÇO DA DIVIDA .....	51
<b>QUADRO 17</b> MAPA DE ORIGENS E APLICAÇÃO DE FUNDOS .....	52
<b>QUADRO 18</b> BALANÇO PROVISIONAL.....	52
<b>QUADRO 19</b> DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS .....	53
<b>QUADRO 20</b> INDICADORES .....	54
<b>QUADRO 21</b> TAXA INTERNA DE RENDIBILIDADE E VALOR ACTUAL LÍQUIDO.....	56

## ÍNDICE

<b>1.</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1.</b>	<b>JUSTIFICATIVA .....</b>	<b>15</b>
<b>1.2.</b>	<b>PROBLEMÁTICA .....</b>	<b>16</b>
<b>1.3.</b>	<b>PROBLEMA CIENTIFICO.....</b>	<b>16</b>
<b>1.4.</b>	<b>OBJETIVOS .....</b>	<b>17</b>
<b>1.4.1.</b>	<b>..... Geral</b>	<b>17</b>
<b>1.4.2.</b>	<b>..... Específicos.....</b>	<b>17</b>
<b>2.</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1.</b>	<b>EMPRESAS: CONCEITO E CARACTERIZAÇÃO DO PROJECTO DE EMPRESA</b>	<b>18</b>
<b>2.1.1.</b>	<b>Definição de Empresa .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS.....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.1.</b>	<b>Classificação quanto à forma jurídica .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2.2.</b>	<b>Classificação quanto à propriedade do seu capital .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2.3.</b>	<b>Classificação quanto à dimensão .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2.4.</b>	<b>Classificação quanto ao sector a que pertence .....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.</b>	<b>ESTUDO DAS FARMÁCIAS.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.1.</b>	<b>Origem das Farmácias.....</b>	<b>20</b>
<b>2.4.</b>	<b>CONCEITO DE FARMÁCIA .....</b>	<b>23</b>
<b>2.5.</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO DAS FARMÁCIAS.....</b>	<b>23</b>
<b>2.6.</b>	<b>IMPORTÂNCIA DAS FARMÁCIAS PARA ECONOMIA E PARA SOCIEDADE ...</b>	<b>24</b>
<b>3.</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>25</b>
<b>3.1.</b>	<b>MÉTODO DE ABORDAGEM DA PESQUISA.....</b>	<b>25</b>
<b>3.2.</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA .....</b>	<b>25</b>
<b>3.2.1.</b>	<b>Quanto aos Objectivos .....</b>	<b>25</b>
<b>3.2.2.</b>	<b>Quanto aos Procedimentos Técnicos .....</b>	<b>25</b>
<b>3.2.3.</b>	<b>Quanto a abordagem do problema.....</b>	<b>26</b>
<b>3.2.4.</b>	<b>Quanto à Natureza .....</b>	<b>26</b>
<b>3.3.</b>	<b>POPULAÇÃO E AMOSTRA.....</b>	<b>26</b>
<b>3.4.</b>	<b>INSTRUMENTOS DE RECOLHA DE DADOS .....</b>	<b>26</b>

3.5.	INSTRUMENTOS DE ANÁLISE E TRATAMENTO DE DADOS .....	27
4.	ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS .....	28
4.1.	SUMÁRIO EXECUTIVO .....	28
4.1.1.	Apresentação do Projecto.....	28
4.2.	ANÁLISE PRELIMINAR DA VIABILIDADE DO PROJECTO .....	29
4.2.1.	Viabilidade técnica .....	29
4.2.2.	Viabilidade Legal .....	29
4.2.3.	Viabilidade do Financeira .....	29
4.2.4.	Viabilidade comercial/social.....	30
4.3.	MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA.....	30
4.3.1.	Missão.....	30
4.3.2.	Visão .....	30
4.3.3.	Valores.....	30
4.4.	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA E OS SEUS PROMOTORES. ....	31
4.4.1.	Estrutura Funcional Da Farmácia.....	32
4.4.2.	Estrutura De Capital .....	34
4.5.	ESTUDO TÉCNICO .....	35
4.5.1.	Localização Da Farmácia .....	35
4.6.	ANÁLISE SWOT.....	37
4.7.	ANÁLISE PESTEL .....	37
4.7.1.	Perspectiva Política .....	37
4.7.2.	Perspectiva económica .....	38
4.7.3.	Perspectiva Socio - Cultural.....	38
4.7.4.	Perspectiva tecnológica.....	38
4.7.5.	Perspetiva Ambiental.....	39
4.7.6.	Perspetiva Legal .....	39
4.8.	CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO.....	40
4.8.1.	Os produtos a transacionar .....	40
4.8.2.	Funcionamento das Actividades da Farmácia.....	40
4.8.3.	Estratégia Comercial .....	41
4.8.4.	Estudo de Mercado .....	41
4.8.5.	Condições de Mercado.....	41

4.8.6.	Posicionamento no Mercado .....	42
4.8.7.	Caracterização da Procura.....	42
4.8.8.	Caracterização da Oferta .....	42
4.8.9.	Caracterização dos Preços.....	43
4.9.	PROJECCÕES FINANCEIRAS DO PROJECTO (MAPAS PREVISIONAIS).....	45
4.10.	PROVEITOS OPERACIONAIS (PREVISIONAIS) .....	48
4.10.1.	Mapa Do Volume De Venda.....	48
4.11.	CUSTOS DE EXPLORAÇÃO (PREVISIONAIS) .....	48
4.11.1.	Custos Com Os F.S.E .....	48
4.12.	CUSTOS COM RECURSOS HUMANOS .....	49
4.13.	AMORTIZAÇÃO DO CAPITAL FIXO.....	50
4.14.	MAPA DE SERVIÇO DA DIVIDA .....	51
4.15.	ORIGENS E APLICAÇÕES DE FUNDOS .....	51
4.16.	BALANÇO PROVISIONAL .....	52
4.17.	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS .....	53
4.18.	ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA DO PROJECTO .....	53
4.18.1.	Análise Financeira – Principais Pontos e Indicadores.....	53
4.18.2.	Análise Económica - Principais Pontos.....	53
4.19.	ANÁLISE AOS PRINCIPAIS RÁCIOS.....	54
4.19.1.	Rácios de Rendibilidade .....	54
4.19.2.	Rácios de Actividade .....	54
4.19.3.	Rácios de Financiamento.....	55
4.19.4.	Rácios de Liquidez .....	55
4.20.	ANÁLISE DO RISCO – PRINCIPAIS INDICADORES.....	55
4.21.	ANÁLISE DE VIABILIDADE DO PROJECTO .....	56
4.21.1.	Taxa Interna De Rendibilidade e Valor Actual Liquido. ....	56
4.22.	ANÁLISE DE SENSIBILIDADE.....	57
4.22.1.	Análise de Senários .....	57
4.23.	ANALISE NORMAL .....	57
4.23.1.	Análise optimista .....	57
4.24.	ANÁLISE AOS DADOS OBTIDOS DOS QUESTIONÁRIOS .....	57
5.	CONCLUSÕES.....	60

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....61**

**ANEXOS 62**

## 1. INTRODUÇÃO

Desde os primórdios que as doenças e os acidentes fizeram parte da Humanidade, assim, esses debilitantes foram objeto da atenção quer individual, quer coletiva por forma a minorar ou anular os seus efeitos perniciosos. A procura de substâncias ou processos com o intuito da cura foi certamente uma constante que levou o Homem ao encontro do fármaco (Angelova, 2018).

O Homem sempre procurou formas para combater as doenças que o atormentavam e atormentam até os dias de hoje. No Paleolítico iniciou-se certamente a utilização de plantas, derivados de animais e minerais para fins curativos. Nesse período as terapêuticas farmacológicas tinham por base crenças religiosas e mitos, em que se acreditava na existência de demónios causadores de doença e deuses que proporcionavam a cura para aqueles que fossem merecedores.

A palavra «farmácia» deriva do termo grego pharmakon que toma o significado de remédio. Este termo associa-se à deusa grega Pharmakis que era a titular do saber terapêutico das plantas.

Segundo Bächtold (2011),

todas as farmácias nascem com uma finalidade. A grande maioria delas visa resultados financeiros; outras buscam resultados sociais; outras buscam expansão. Mas no final, todas buscam atingir os objetivos traçados.

No dia-a-dia das farmácias, milhares de decisões são tomadas pelos seus administradores e funcionários. Decisões essas que vão desde as mais simples até as que poderão afetar todo o andamento da organização, seu papel no mercado, sua sobrevivência, expansão ou estagnação (Bertoncini, et al., 2021).

Souza, et al. (2013), afirmam que as organizações encontram – se num cenário de crescente competitividade, o que as obriga a buscar estratégias que permitam garantir a sua sobrevivência e continuidade. Assim, é crescente a necessidade de competência, profissionalismo e adoção de ferramentas como a contabilidade que forneçam dados económicos e financeiros que servem de base para gestão e tomada de decisões por parte dos gestores.

Portanto, o presente projecto de Fim do curso consiste na criação de uma Farmácia que será implementada na Província do Huambo, no Município da Ecuinha concretamente no Bairro Lomune, rua principal, próximo ao Hospital novo, atendendo ao elevado tráfego de pessoas e bens.

## **1.1. Justificativa**

As Farmácias vez mais notoriedade e aumentando a sua importância na sociedade. Nesta sequência, o presente tema, é bastante pertinente, pois, o mesmo revela – se como actual, com um papel bastante importante para comunidade académica, para os empreendedores, empresários e gestores, bem como para sociedade em geral, porque verifica – se uma evolução acentuada sobre abordagens que giram a volta da temática que relata sobre Farmácias. Assim, a presente investigação traz uma abordagem de relevância não só académica, mas também, de relevância económica e financeira, com particular realce para as empresas, e de relevância igualmente para a sociedade em geral.

Para academia, que compreende não só os estudantes e docentes do ISP-CAÁLA, mas também estudantes e docentes de outras instituições, o presente trabalho de monografia é relevante porque contribuirá para investigações futuras sobre o tema em estudo.

Para a actividade económica e financeira é importante, porque a investigação permitirá aos intervenientes da actividade (Famílias, Empresas, Estado e Instituições Financeiras) Tomarem decisões de ordem económica e financeira com base a dados fornecidos pela contabilidade por via de Mapas e Demonstrações contabilísticas que espelham a situação patrimonial e que reflectem os fluxos ocorridos ao longo de um ou vários exercícios económicos, facto que, permite não só identificar tendências dos fluxos, resultantes de movimentos ocorridos a volta do património em termos quantitativos, mas também permite analisar a qualidade da informação financeira pela materialidade, fiabilidade e relevância da informação financeira e se a mesma foi preparada e registada com base nas funções da contabilidade (Função Registo, Função Avaliação e Função Controlo), bem como nos PCGA

Para a sociedade em geral o tema tem particular relevância por se tratar de uma investigação sobre uma instituição muito importante na vida de um dos principais agentes da actividade económica (Famílias) e que a sua adopção pode influenciar o comportamento dos utentes da informação Financeira, e porque o desempenho das empresas influencia a estabilidade económica e social de todo e qualquer um país, sendo que, o bom desempenho das mesmas contribui para o crescimento económico e social de qualquer sociedade, sobretudo com a geração de mais postos de trabalho (criação de emprego).

O Tema em causa deve – se ainda, ao facto de que as empresas, as famílias e demais agentes económicos estão mais interessados no seu sustento criando oportunidades de negócio e em formas que possam lucrar em cada investimento que fizerem ou seja estão a procura de lucros e não prejuízos

Em suma, a escolha do presente tema foi motivada por três factores a seguir mencionados:

- 1) A actualidade do tema;
- 2) O interesse do tema para o Pesquisador;
- 3) A Relevância do tema para a academia, Empresários, Gestores e Sociedade em Geral;

## **1.2. Problemática**

Nos dias de hoje é comum encontrar pessoas imbuídas do espírito empreendedor, e que por isso têm interesse em iniciar um negócio ou prosseguir com o que já têm, tendo como principal objectivo crescer lucrativamente. Não obstante disso, o risco do insucesso acompanha as ideias empreendedoras, assim, torna – se necessário, antes de implementar um negócio, fazer uma análise minuciosa do risco de negócio, o que implica a adoção de ferramentas como a contabilidade que fornece dados económicos e financeiros que servem de base para a tomada de decisão, com a finalidade de minimizar o risco do insucesso, por se trabalhar com dados organizados que permitem retirar conclusões idóneas.

O desenvolvimento tecnológico e das corporações, a complexidade do ambiente económico e o nível de incerteza têm dificultado esse conhecimento e, conseqüentemente, a gestão dos negócios, (Gomes, 2019).

## **1.3. Problema Científico**

O problema em estudo é uma situação que necessita de discussão, investigação, decisão ou solução. Porém, para a pesquisa científica deve – se dizer o que fazer para responder á questão que o problema apresenta. Ou seja, um problema é uma questão que pergunta como as variáveis estão relacionadas (Marconi & Lakatos, 2013). Diante do exposto, levanta – se o seguinte problema científico:

De que forma a criação da Farmácia vai ajudar a atender as necessidades de procura pelos bens farmacêuticos e como vai ajudar a melhorar a qualidade dos serviços prestados por estes estabelecimentos já existentes?

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Geral**

Satisfazer de forma oportuna, eficiente, e com qualidade as necessidades daquela população na aquisição de medicamentos farmacêuticos diversos, com o intuito de contribuir para a garantia da saúde e o crescimento das unidades farmacêuticas no Município.

### **1.4.2. Específicos**

- 1) Fortalecer o empresariado local;
- 2) Contribuir para o crescimento económico à nível do Município e da Província;
- 3) Contribuir com a expansão da rede farmacêutica ao nível do Município e Província;
- 4) Criar novos postos de empregos e Contribuir para o aumento das receitas fiscais.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1. Empresas: Conceito e Caracterização do Projecto de Empresa**

Um projecto Empresa, é um Projectos de final de curso voltado para criação de uma ou mais empresas.

#### **2.1.1. Definição de Empresa**

história do conceito jurídico de empresa remete ao século XIX, momento em que os legisladores do Código Napoleônico traçavam parâmetros para a organização do capital e do trabalho. (Chanes, 2013).

Empresa é um tipo específico de organização que se caracteriza pelo facto do seu fim último ser a maximização dos seus lucros; em última análise, numa empresa todos os restantes objectivos são na verdade meios utilizados para maximizar os lucros. No caso de uma empresa pública, o fim último poderá ser ligeiramente diferente e estar mais associado a objectivos de rendibilidade social, (Chanes, 2013).

Empresa é um tipo específico de organização que se caracteriza pelo facto do seu fim último ser a maximização dos seus lucros; em última análise, numa empresa todos os restantes objectivos são na verdade meios utilizados para maximizar os lucros. No caso de uma empresa pública, o fim último poderá ser ligeiramente diferente e estar mais associado a objectivos de rendibilidade social, (Nunes, 2019).

### **2.2. Classificação das Empresas**

Para Lousã (2009), empresa é um conjunto de actividades humanas, colectivas e organizadas, regidas por um centro regulador, com a função de adaptar constantemente os meios disponíveis aos objectivos predeterminados, tendo em vista a produção de bens e/ou a prestação de serviços.

Já Araújo (2008), citado por Eugenio, et al. (2017) afirma que as definições de empresa evidenciam o meio de produção, a organização e repetições de atos de trabalhos alheios, com um fim comum o de obter lucro, desta forma deve-se evidenciar de fato que o que caracteriza a empresa é a forma como a atividade é destrinchada, e não o que de fato é exercido.

Por sua vez, a Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas estabelece que é considerada empresa, toda sociedade que, independentemente da sua forma jurídica, tenham por objecto o exercício de uma actividade económica.

Segundo Nunes (2019), as empresas podem ser classificadas de diversas formas sendo as mais comuns a sua forma jurídica, a propriedade do seu capital, a sua dimensão e ainda o sector a que pertence.

As empresas podem ser classificadas de diversas formas sendo as mais comuns a sua forma jurídica, a propriedade do seu capital, a sua dimensão e ainda o sector a que pertence.

### **2.2.1. Classificação quanto à forma jurídica**

Segundo Costa (2015), Dependendo dos países, as formas jurídicas de empresas mais comuns são as seguintes: **Empresa em nome Individual e Sociedades.**

- 1) **Empresa em nome Individual:** é aquela em que o detentor do capital é uma única pessoa.
- 2) **Sociedade em nome Colectivo:**
- 3) **Sociedade por quotas:** nas sociedades por quotas o capital é representado por quotas, cada uma das quais alocada a um determinado sócio, (Lousã, 2009).
- 4) **Sociedade anónima:** neste tipo de sociedades o capital é representado por acções, as quais não estão alocadas a accionistas específicos;
- 5) **Sociedade em comandita:** sociedade que se caracteriza pela existência de dois tipos de sócios: os comanditários e os comanditários;

### **2.2.2. Classificação quanto à propriedade do seu capital**

A distinção mais usual é entre empresas públicas e empresas privadas:

- 1) **Empresas públicas:** empresas cujo capital é detido pelo Estado ou por instituições por ele directamente controladas;
- 2) **Empresas privadas:** empresas cujo capital é detido por pessoas individuais ou por instituições privadas;
- 3) **Empresas de capitais mistos:** empresas cujo capital é detido simultaneamente pelo Estado e por entidades privadas.

### **2.2.3. Classificação quanto à dimensão**

A classificação das empresas quanto à sua dimensão difere de país para país mas está geralmente associada a grandezas como o volume de negócios ou o número de funcionários. No caso português é utilizada a classificação europeia:

- 1) **Microempresa:** empresa com menos de 10 trabalhadores, um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros e um balanço também inferior a 2 milhões de euros, (Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, 2011).
- 2) **Pequena Empresa:** empresa com menos de 50 trabalhadores, um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros e um balanço também inferior a 10 milhões de euros;
- 3) **Média Empresa:** empresa com menos de 250 trabalhadores, um volume de negócios inferior a 50 milhões de euros e um balanço também inferior a 43 milhões de euros, (Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, 2011).
- 4) **Grande Empresa:** empresa com grandezas superiores às apresentadas antes.

#### **2.2.4. Classificação quanto ao sector a que pertence**

Este tipo de classificação tem a ver com a actividade desenvolvida. A principal divisão é entre sector primário, sector secundário e sector terciário:

- 1) **Sector primário:** inclui as actividades directamente relacionadas com a exploração de recursos primários, nomeadamente a agricultura, as pescas, a pecuária e a extracção de minérios;
- 2) **Sector secundário:** refere-se às actividades de transformação e inclui as actividades industriais e de construção e obras públicas;
- 3) **Sector terciário:** inclui as actividades relacionadas com a prestação de serviços e com o comércio, distribuição e transportes.

### **2.3. Estudo das Farmácias**

#### **2.3.1. Origem das Farmácias**

A farmácia comunitária que atualmente conhecemos é caracterizada por duas funções diferentes: a promoção de saúde pública e a transmissão do conhecimento relativo aos medicamentos. No entanto, para que chegasse a este formato, a farmácia sofreu diversas alterações ao longo da história da humanidade: desde as primeiras utilizações de plantas com fins medicinais, até ao aparecimento da botica e, por fim, passando para farmácia comunitária centrada nas necessidades da sociedade, acrescentando à profissão várias atividades prestadas pelos profissionais Farmacêuticos (Angelova, 2018).

A farmácia tem uma longa história. Uma história com vários milénios. Uma história que remonta à origem do homem. Farmácia é ciência e profissão. A ciência e a profissão dos

medicamentos mas também uma ciência e uma profissão relacionada com a saúde pública, (Cabral & Pita, 2015).

Ainda os autores Cabral e Pita (2015), resumem a origem e história da farmácia conforme as fases descritas abaixo:

- 1) **O período mágico-religioso:** A história da farmácia e do medicamento é tão antiga como a história da humanidade. Há milhares de anos o homem, para curar doenças e ferimentos, tirava partido de práticas mágico-religiosas e preparava mezinhas com produtos naturais.
- 2) **As inovações de Galeno na Antiguidade:** Galeno (131-200 d.C.), considerado o “Pai da Farmácia”, sistematizou pela primeira vez, as matérias-primas necessárias à preparação dos medicamentos e a sua preparação como nunca tinha sido feito. Galeno concebia os medicamentos e a arte de os preparar em função da teoria dos humores proveniente da Grécia Antiga, por Hipócrates.
- 3) **O período medieval:** a influência árabe e o papel dos conventos. A influência árabe fez-se sentir muito fortemente na Europa. Os árabes divulgaram as práticas de alquimia e defendiam uma farmácia voltada para o laboratório. Influência decisiva do cristianismo e dos conventos. Neles havia hortos botânicos para cultivo de plantas medicinais e boticas para a preparação de medicamentos. Surgem as primeiras autorizações para a arte de preparar os medicamentos em estabelecimento próprio — as boticas. Fundação das primeiras Universidades.
- 4) **Os descobrimentos no século XVI e suas repercussões na farmácia:** Até ao século XVI, a farmácia europeia era sustentada nas doutrinas humorais de Galeno, tirando partido de drogas vegetais conhecidas na Europa e bacia do Mediterrâneo com recurso a purgas, sangrias, clisteres e dietas apropriadas. A expansão europeia pelo Oriente e pela América proporcionou a chegada à Europa de drogas desconhecidas de grande interesse terapêutico e comercial. Fundação da farmácia química através de Paracelso.
- 5) **O final da vigência galénica:** Ao longo dos séculos XVII e XVIII as inovações terapêuticas provenientes da América e do Oriente foram sendo introduzidas na terapêutica europeia. São publicados tratados botânicos, farmacêuticos e farmacopeias com estas inovações botânicas e farmacêuticas. A revolução química de Lavoisier (1743-1794) e a revolução botânica de Lineu (1707-1778) influenciam a farmácia. Afirmação da higiene pública. Surgem as primeiras farmacopeias

oficiais e o primeiro medicamento preventivo, a vacina contra a varíola. Em finais do século XVIII assiste-se ao declínio da vigência do galenismo.

- 6) **Da arte farmacêutica à ciência farmacêutica:** Descoberta dos primeiros princípios activos no início do século XIX o que permitiu obter novos medicamentos. Durante o século XIX, a análise química, a química orgânica e outros ramos da química permitiram obter novos medicamentos. O arsenal terapêutico alargou-se. Desenvolvimento da fisiologia experimental, da farmacologia experimental e da terapêutica experimental. No final do século XIX, começam a surgir e consolidam-se indústrias farmacêuticas de grandes dimensões. A farmácia e o farmacêutico tornam-se uma profissão e uma actividade cuja actuação é sustentada em bases científicas. O farmacêutico alarga a sua actividade para fora do medicamento e dedica-se também ao controlo analítico.
- 7) **A revolução farmacológica do século XX:** No século XX, os avanços provenientes de diferentes áreas laboratoriais fizeram-se sentir na farmácia. Melhoramento de alguns grupos medicamentosos e surgimento de novos grupos. Difusão das matérias-primas sintéticas e dos princípios activos sustentados na síntese química. Melhoramento das formas farmacêuticas já existentes e surgimento de novas formas farmacêuticas. Os novos grupos terapêuticos e os medicamentos industrializados alteraram o exercício profissional farmacêutico nas diferentes áreas.
- 8) **A farmácia e o farmacêutico contemporâneo:** O farmacêutico torna-se um profissional de formação universitária que exerce a sua actividade de acordo com normas técnicas, científicas e éticas. O medicamento é um produto que foi sujeito a longo tempo de investigação baseada em rigorosos critérios científicos e de segurança, tutelado por normas jurídicas e regulamentos, que obedece a controlo económico e que contribui para o bem-estar individual e cujos efeitos na sociedade são evidentes.

Por sua vez, a Comissão Assessora de Farmácias (2016), resume a história da actividade farmacêutica da seguinte forma:

- 1) O Papiro de Ebers, datado de 1550 a.C., contém mais de 8.000 fórmulas medicinais (DIAS, 2006).
- 2) A primeira farmácia, chamada Botica, à época, só foi aberta em 754 a.C. em Bagdá, atual Iraque (FCFRP-USP, 2006).

- 3) Galeno (122-199 d.C.), considerado o “Pai da Farmácia”, propõe uma teoria na qual os medicamentos deveriam ter propriedades opostas às causas da doença para poder combatê-la (BARROS, 2002; DIAS, 2006).
- 4) No século XIX, surgem as primeiras Escolas de Farmácia nas universidades e também as primeiras leis e regulamentações, bem como alguns códigos de ética (ZUBIOLI, 2005).
- 5) Descobertas terapêuticas importantes das décadas de 1930 e 1940, relacionadas aos antimicrobianos, impulsionaram a comunidade científica na busca por novas metodologias, iniciando o processo de crescimento do setor industrial. Com isso, as farmácias de manipulação não eram mais necessárias, pois os medicamentos já vinham prontos sob a forma de especialidades farmacêuticas (ANGONESI, 2008).
- 6) O Código de Ética da American Pharmacists Association (AphA), de 1952, estabelecia que os farmacêuticos não podiam discutir os efeitos terapêuticos dos medicamentos com os pacientes e que deveriam encaminhá-los ao médico ou dentista, caso houvesse alguma dúvida.
- 7) Começaram a surgir questionamentos sobre a função social da farmácia. Em 1969, com a modificação do Código de Ética profissional dos EUA, os farmacêuticos foram encorajados a colocar à disposição de cada paciente todas as suas habilidades e conhecimentos

#### **2.4. Conceito de Farmácia**

A Farmácia é uma unidade de prestação de serviços destinada a prestar assistência farmacêutica, assistência à saúde e orientação sanitária individual e coletiva, na qual se processe a manipulação e/ou dispensação de medicamentos magistrais, officinais, farmacopeicos ou industrializados, cosméticos, insumos farmacêuticos, produtos farmacêuticos e correlatos, (Comissão Assessora de Farmácia, 2016).

#### **2.5. Classificação das Farmácias**

Conforme o disposto no artigo 5.º do Decreto Presidencial n.º 191/10 de 01 de Setembro, Diploma que regula o exercício da actividade Farmacêutica, existem os seguintes tipos de Farmácias em Angola:

- 1) **Farmácia de 1ª Classe:** Quando para além da venda de medicamentos e produtos sanitários, se dediquem à produção galénica e à preparação de produtos de uso

externo, ou à realização de testes analíticos clínicos, bromatológicos ou toxicológicos.

**2) Farmácia de 2ª Classe:** Quando se destinam exclusivamente à venda de medicamentos, material médico-cirúrgico, produtos de uso externo e à realização de testes analíticos clínicos, conforme lista a aprovar pelo Ministério da Saúde.

**3) Farmácia de 3ª Classe:** Quando se destinam à venda exclusiva de medicamentos essenciais, produtos de uso externo e material gastável, conforme lista a aprovar pelo Ministério da Saúde, devendo localizar-se nas zonas rurais até às periurbanas.

## **2.6. Importância das Farmácias Para Economia e Para Sociedade**

“A missão da prática farmacêutica é prover medicamento e outros produtos e serviços para a saúde e ajudar as pessoas e a sociedade a utilizá-los da melhor forma possível” (Relatório OMS, pág. 4, 1996).

Como estabelecimento voltado para a saúde, as farmácias têm uma função especial de auxiliar nessa tarefa, já que geralmente é o primeiro local onde o paciente procura por ajuda para solucionar o problema (AnbFarma, 2019).

A importância das Farmácias para a sociedade pode ser verificada mediante os serviços por ela prestados e os produtos por ela vendidos. Assim, geralmente, para atender as necessidades de saúde do paciente, da família e da comunidade, as farmácias podem realizar algumas actividades tais como: rastreamento em saúde, educação, manejo de problemas de saúde autolimitados, dispensação, monitorização terapêutica de medicamentos, conciliação dos remédios, revisão da farmacoterapia, gestão da condição de saúde, entre outros. Ainda as farmácias, podem durante o atendimento das pessoas que as visitam realizar várias outras actividades as quais contribuem para a prevenção de doenças, promoção e recuperação da saúde, e para o bem-estar das pessoas como, por exemplo, pequenos curativos, boa exposição dos produtos, organização da rotina diária do tratamento, participação em programas nacionais de imunização, avaliação antropométrica, medicação de pico de fluxo respiratório, verificação de sinais vitais entre outros” específica. (AnbFarma, 2019).

### 3. METODOLOGIA

Método é o conjunto das actividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objectivo – conhecimentos válidos e verdadeiros – traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

#### 3.1. Método de abordagem da pesquisa

A pesquisa fará recurso ao método indutivos, porquanto procurará identificar os *gaps* existentes quanto aos conhecimentos actuais sobre a criação de uma Farmácia no Município do E Cunha, a fim de retirar conclusões gerais e idóneas sobre o processo inerente a criação de Farmácias na localidade, tendo como base a criação de uma.

#### 3.2. Classificação da pesquisa

##### 3.2.1. Quanto aos Objectivos

No tocante aos objectivos a pesquisa é descritiva, porquanto procurará descrever as características do Objecto de estudo, por meio da observação e do levantamento de dados, cabendo o pesquisador descrever os factos que observa sem, no entanto, interferir nos mesmos. (Gonsalves, 2005).

A pesquisa descritiva vai permitir gerar conhecimentos para aplicações práticas na solução de problemas específicos.

##### 3.2.2. Quanto aos Procedimentos Técnicos

Quanto aos procedimentos técnicos a presente pesquisa é bibliográfica, com recurso ao levantamento e ao estudo de caso.

**A pesquisa bibliográfica:** ela tenta explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em artigos, livros, dissertações e teses. Pode ser feito de forma independente ou como parte de um estudo descritivo ou experimental. Em ambos os casos, o objetivo é compreender e analisar as contribuições culturais ou científicas anteriores para um determinado tema, assunto ou problema, (Cervo, Bervian, & Silva, 2007). A pesquisa bibliográfica, permitiu analisar as diversas bibliografias relacionadas com o estudo da implantação da uma farmácia

**Levantamento:** Utilizar questionário para compreender o comportamento do respondente.

**Estudo de caso:** Com o estudo de caso pretende-se revelar o resultado do estudo usando como ferramenta de pesquisa descritiva, e verificar a situação de indivíduos da comunidade.

### **3.2.3. Quanto a abordagem do problema**

Quanto a abordagem do problema, a presente pesquisa é simultaneamente Qualitativa e Quantitativa.

A pesquisa qualitativa centra – se na compreensão dos problemas, analisando os comportamentos, as atitudes ou os valores. Não existe uma preocupação com a dimensão da amostra nem com a generalização dos resultados, e não se coloca o problema da validade e da fiabilidade dos instrumentos, como acontece com a pesquisa quantitativa. (Sousa e Baptista, 2011).

“A pesquisa quantitativa é aquela que se caracteriza pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na colecta como no tratamento dos dados, e que tem como finalidade medir relações entre as variáveis” (Zanella, 2013).

### **3.2.4. Quanto à Natureza**

Quanto à natureza a pesquisa, a presente pesquisa é aplicada. Este tipo de pesquisa permite gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais. (Gerhardt & Silveira, 2009).

## **3.3. População e amostra**

Para uma pesquisa, por vezes torna-se inviável estudar toda a população pela extensão e complexidade dos dados, pelo que é melhor analisar apenas uma parte da população chamada de amostra. Assim, de acordo com Silva; Fernandes e Almeida (2015), a população é um conjunto de elementos com pelo menos uma característica em comum, que deve delimitar inequivocamente quais os elementos pertencem à população e quais não pertencem. Exemplos: os alunos de uma universidade, os clientes de um banco.

Amostra é um subconjunto de uma população, necessariamente finito, pois todos os seus elementos serão examinados para efeito da realização do estudo estatístico desejado (Silva, et al., 2015).

A amostra para o presente estudo foi de 60 pessoas, escolhidas aleatoriamente.

## **3.4. Instrumentos de recolha de dados**

Para recolha de dados, o instrumento utilizado foi o Questionário.

**Questionário** – Para a recolha de informações foi aplicado inquérito por questionários, constituído por uma série de perguntas escritas, tendo como objectivo os conhecimentos de

opiniões, sentimentos, interesses, expectativas, situações vividas, etc. Esta técnica foi aplicada a população do Município de E Cunha (Gil, 2002)

Pela natureza da presente investigação, o método de colecta de dados mais adequado o método da utilização de dados primários produzidos por via dos questionários.

### **3.5. Instrumentos de Análise e Tratamento de dados**

Para a colecta de dados, far – se –à recurso a análise documental em livros, teses e artigos científico publicados, bem como em Mapas e Tabelas e outros documentos de interesse para o estudo. O tratamento e análise de dado será efectuado através dos *softwares Microsoft Word, Microsoft Excel*.

A presente pesquisa irá obedecer a utilização de dados Primários, ou seja, dados produzidos pelo pesquisador que deiam suporte a investigação.

## **4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS**

### **4.1. Sumário Executivo**

#### **4.1.1. Apresentação do Projecto**

O presente Projecto de Fim do Curso tem como objectivo, a elaboração de um projecto de investimento e a sua finalidade é construção e apetrechamento de uma farmácia no Município da E Cunha. A farmácia é um estabelecimento destinado a comercialização de medicamentos e esta associado ao ramo da saúde, onde os medicamentos são preparados de acordo com a necessidade do cliente, mediante a apresentação de uma receita emitida por um profissional autorizado para o efeito. Um dos objectivos da farmácia municipal é garantir a mais alta qualidade no fornecimento dos medicamentos a população do Município, respeitando as leis em vigor no país, não é permitir a venda de medicamentos sem uma prescrição médica e a menores de formas a reduzir o índice de auto-medicação no país. Em uma farmácia os medicamentos são preparados por farmacêuticos e equipas técnicas especializadas que fazem o aviamento de produtos prescritos por profissionais de saúde de diversas especialidades dentre elas: odontologia, veterinária, orto-molecular, nutraceuticas, fisioterápicas e etc. As formulações são únicas e exclusivas de cada paciente, proporcionando economia ao mesmo, pois não há sobras, as manipulações ocorrem na quantidade e dosagem prescritas pelo profissional da saúde, podendo associar fármacos, evitando com que o paciente tome várias drogas.

Com um investimento na ordem de **15 000 000,00 (Quinze Milhões de Kwanzas)**. A farmácia, procura ajudar na redução da procura de medicamentos e outros serviços naquele Município, proporcionando assim ao comprador um reduzido percurso em relação ao anterior para a aquisição de medicamentos.

O projecto é implementado por dois sócios, e para dar o devido arranque ao projecto é necessário recorrer a um financiamento Bancário, na ordem de **80%** de capital alheio correspondente a **12 000 000,00 (Doze Milhões de Kwanzas)** e **20%** capital próprio correspondente a **3 000 000,00 (Três Milhões de Kwanzas)**, para as amortizações do financiamento utilizamos o método das quotas constantes que é o estabelecido por lei, tendo assim o projecto um período de recuperação (**Pay-Back**) correspondente á **1 ano, 8 meses e 24 dias**, com um funcionamento em regime de 3 (três) turnos o que permite os 18 (dezoitos) funcionários efectuarem um atendimento de 24/24 horas.

Verificou-se ainda que obtivemos a **TIR (taxa interna de rentabilidade) de 28,8374729%** maior que o **COC (custo de oportunidade de capital) de 13,60%**. Para o projecto verificou-se que o volume de venda teve uma taxa de produção na ordem de **50%** e uma taxa de crescimento na ordem de **3%**.

Cresce actualmente a demanda por negócios ligados ao bem-estar e busca de equilíbrio pessoal com o objectivo de tornar o dia-a-dia das pessoas menos estressantes. A área de saúde é cada vez mais visada por novos empreendedores, que têm diversas opções de investimento como clínicas de estética, academias personalizadas e farmácias.

Segundo a entidade, este é um mercado altamente competitivo e requer alto nível de competência técnica para quem está pensando em explorá-lo. Além da qualificação técnica específica é importante a utilização de métodos e ferramentas de gestão empresarial modernos, capazes de organizar o processo produtivo e satisfazer os objetivos do novo negócio. Uma boa gestão poderá representar um diferencial competitivo frente à concorrência.

#### **4.2. Análise Preliminar da Viabilidade do Projecto**

A análise de Viabilidade feita do Projecto, cingiu-se essencialmente na análise de quatro variáveis abaixo descritas:

##### **4.2.1. Viabilidade técnica**

Do ponto de vista técnico, inicialmente o projecto demonstra-se ser viável, pois, por um lado, a zona em que se pretende contruir a estrutura onde serão desenvolvidas as actividades da farmácia não é uma zona de risco, pois, não há registos de danos por catástrofes naturais em estruturas dessa natureza. Por outro lado, a estrutura será erguida numa zona de fácil acesso, com alta mobilidade de pessoas e bens, e estará localizada próximo ao novo hospital do Município o que representa uma vantagem.

##### **4.2.2. Viabilidade Legal**

Do ponto de vista legal, a viabilidade é verificada na medida em que a actividade farmacêutica é uma actividade de comércio admitida no ordenamento jurídico angolano, pois, esta actividade é legal em Angola.

##### **4.2.3. Viabilidade do Financeira**

Inicialmente, a viabilidade financeira é verificada pelo valor do investimento, na ordem de 15.000.000, que permite satisfazer todas as necessidades inerentes ao arranque do projecto.

#### **4.2.4. Viabilidade comercial/social**

A viabilidade comercial é concretizada pela existência de um mercado disponível, com existências de clientes consumidores dos produtos que se propõe a comercializar, e com a existência de fornecedores que podem atender as necessidades da do projecto.

### **4.3. Missão, Visão e Valores da Empresa**

#### **4.3.1. Missão**

Atender as necessidades dos clientes de formas á facilitar no processo de aquisição de medicamentos e cosméticos diversos, e contribuir no aumento da esperança de vida, e a manutenção contínua da saúde da população. Disponibilizar produtos de marcas nacionais e internacionais que sejam as preferidas pelos consumidores.

#### **4.3.2. Visão**

A visão da empresa fundamenta-se em um horizonte temporal de curto, médio e longo prazo, assim tem-se:

- a) Ser a farmácia reconhecida e admirada para os munícipes no curto prazo;
- b) Tornar-se como uma farmácia de maior referência ao nível do Município no médio prazo e longo prazo;
- c) Tornar a farmácia como uma referência na comercialização de medicamentos farmacêuticos ao nível do Município, e liderar o sector de actividade ou mercado local, com a implementação de novos serviços;

#### **4.3.3. Valores**

- a) Promovemos a confiança e a integridade nas nossas relações;
- b) Os nossos objectivos guiam o nosso desempenho;
- c) Estamos comprometidos com a qualidade e sucesso dos nossos serviços;
- d) A nossa empresa é honesta e tem uma responsabilidade social muito grande;
- e) Perseguimos a excelência e a qualidade em tudo que fazemos;
- f) Estamos comprometidos em melhorar continuamente e crescer;
- g) Fazer a diferença;
- h) Promovemos um bom ambiente de trabalho;

- i) Trabalhamos e vencemos em equipa;
- j) Preocupamo-nos permanentemente em honrar os compromissos com os nossos clientes e consumidores;
- k) A nossa reputação;
- l) Encorajamos e respeitamos a diversidade;
- m) Fidelização de Clientes
- n) Inovamos e lideramos num mundo em mudança.

#### 4.4. Caracterização Da Empresa e Os Seus Promotores.

A Farmácia, corresponde a uma sociedade por quotas, composta por dois sócios, denominado Sra. Cidália Paulina Abias sócia que detém 50% do total do capital próprio (1.500 000,00), João Baptista Domingos Mussili que detém 50% do total do capital próprio (1.500.000,00) totalizando assim o montante global do capital próprio.

**Quadro 1** Identificação Dos Sócios

Identificação do Sócio 1		Identificação do Sócio 2	
Nome	Cidália Paulina Abias	Nome	João Mussili
N.º do BI	002995653HO034	N.º do BI	006411992BE042
Telefone	+244 925 253 873	Telefone	+244 936 171 796
Estado civil	Casada	Estado civil	Solteiro
E-mail	Abiascidalia@gmail.com	E-mail	<a href="mailto:joabaptistadomingosmussili@gmail.com">joabaptistadomingosmussili@gmail.com</a>
Formação Académica	Estudante do 4º Ano do Curso de Contabilidade e Auditoria, no ISP CAÁLA	Formação Académica	Licenciado em Contabilidade e Auditoria pela Faculdade de Economia Da Universidade José Eduardo dos Santos

**Fonte:** Elaborado pela autora.

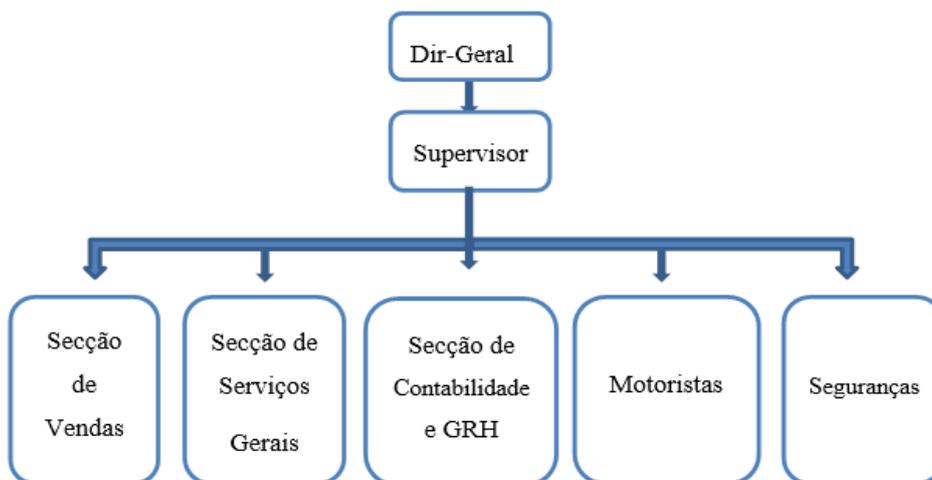
A gestão da Farmácia é constituída por uma equipe jovem, audazes e dinâmicos, com visão e perspectivas focadas no desenvolvimento contínuo da Empresa na segmentação da economia, para que as futuras gerações nos lembrem com indulgência.

#### 4.4.1. Estrutura Funcional Da Farmácia

A estrutura Hierárquica adotada pela Farmácia é linear, com um posicionamento horizontal, o que proporciona uma maior sinergia a todos os talhadores afectos a organização, visando assim criar uma vantagem competitiva no mercado.

Assim na figura abaixo se encontra bem demarcada as várias áreas funcionais relevantes para o bom funcionamento do projecto.

**Figura 1 - Estrutura Funcional Da Farmácia**



**Fonte:** Elaborada pela (autora,2023)

Com base nos estudos das funções e bem como o processo de recrutamento realizado conseguiu-se preencher o número de vagas disponibilizadas pela Farmácia. Assim o número de efectivos afectos a organização é de 18 funcionários repartidos nas suas mais várias áreas com o objectivo de ajudar ao alcance dos objectivos da organização.

O quadro de colaboradores descritos na Farmácia, assentam em uma perspectiva de rotatividades, flexibilidade, e de criatividade contínua, nas suas áreas de actividades, assim constituem o principal activo estratégico da organização e ajudam a tornar mais rentável o projecto.

Assim as posições de direcção descritos no organograma da farmácia, têm na prática uma actuação intermédia e operacional ao nível da organização, permitindo que haja uma maior aproximação de acompanhamento de todas actividades realizadas pela organização nos seus diversos níveis.

Quadro abaixo descreve os funcionários afectos com a farmácia:

**Quadro 2** Descrição Do Quadro Com O Pessoal Afectos Com O Projeto

Áreas	Número de Colaboradores	Funções
Área Administrativa estratégica	Dois Funcionários	Um Director Geral Um Supervisor
Secção Administrativa	Dois Funcionários	Um contabilista Um Farmacêutico
Secção de Venda	Dez Funcionários	Um chefe de secção de venda Nove auxiliares de Venda
Secção de Transporte	Um Funcionário	Um motorista
Segurança	Dois Funcionário	Dois Segurança da Vizinhança

**Fonte:** Elaborada pela Autora.

Caracterização das formas organizacionais da farmácia, conforme a descrição abaixo.

**Quadro 3** Forma Organizacional

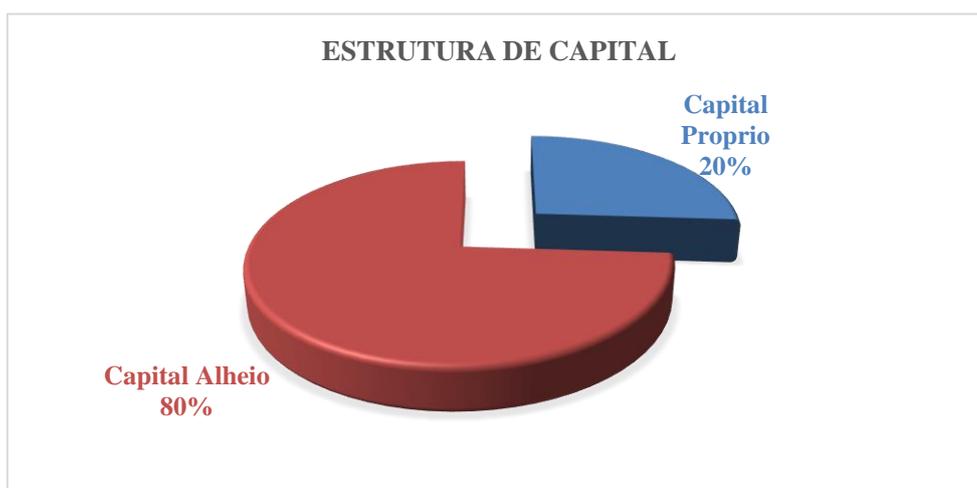
<b>FORMAS</b>	<b>APLICAÇÕES</b>
a) Formas Jurídicas	A farmácia é uma sociedade por quota, composta por dois sócio.
b) Quanto a Dimensão	É caracterizada como uma Microempresa empresa, através do número de trabalhadores que detém e do volume de venda que é movimentado durante a exploração.
c) Sector de Actividade	Situa-se no sector Terciário da economia nacional, na venda de medicamentos e prestação de serviços de saúde.
d) Formas de Propriedade	O projeto é constituído através de uma estrutura de capital totalmente privado, sendo que pretende obter capital alheio na sua estrutura.

**Fonte:** Elaborado pela autora.

#### **4.4.2. Estrutura De Capital**

A Farmácia corresponde a um comerciante em nome individual, têm a seguinte estrutura de capital.

**Gráfico 1** Estrutura De Capital



**Fonte:** Elaborada pelo autor.

Assim esta composição da estrutura de capital, da Farmácia, escreve os capitais próprios em 20% que se destinam a financiar os seguintes activos fixos e circulantes.

**Quadro 4** Distribuição Da Aplicação Dos Capitais Próprios

Nº	Descrição	Rubricas Contabilísticas	Aplicação
1	Capitais Próprios (20%)	Equipamento Administrativos	Diversos
		Outras Imobilizações Corpóreas	Diversos
		Imobilizações Incorpóreas	Despesas de Constituição da Empresa
2	Capitais Alheios (80%)	Equipamento Básico	Diversos
		Edifícios e Outras Construções	Diversas
		Existências	Mercadorias
		Outras Imobilizações corpóreas	Diversos

**Fonte:** Elaborado pela autora.

#### 4.5. Estudo Técnico

##### 4.5.1. Localização Da Farmácia

O projecto para a Farmácia, será implementada na Província do Huambo, no Município da Ecuha concretamente no Bairro Lomune, próximo ao Hospital novo na rua principal, atendendo ao elevado tráfego de pessoas e bens. O Município da Ecuha fica situado na parte Centro Oeste da Província do Huambo. Limita-se a Norte pelo Município do Longonjo, a Leste pelo Município do Huambo, a Sul pelos Municípios do Longonjo e da Caála e a Oeste pelo Município do Ucuma. A sua superfície é de 1.677 km<sup>2</sup> e possui uma população estimada em 108.103 habitantes, com uma densidade populacional de 60,23 habitantes por cada km<sup>2</sup>.

A localização para a implementação deste projecto é segura, pois verifica-se que nesta zona, corresponde ao epicentro do Município e detém um conjunto de condições que facilitam a viabilização da Farmácia visto que nesta vila municipal possui uma estrada nacional que serve como elo de ligação entre as Províncias do Huambo, e Benguela o que facilitará a aquisição dos

respectivos produtos bem como a comercialização dos mesmos, as vias de acesso possuem condições mínimas e facilitam a movimentação de pessoas e bens, nessa zona do Município do Ecunha. Esta zona apresenta ainda uma concentração maior de populações que têm uma renda que facilitará a aquisição dos produtos farmacêuticos e outros serviços que serão colocados no mercado pela Farmácia.

Esta localização é a melhor encontrada das alternativas pois com menos custos, conseguirá realizar maiores volumes de negócio por estar próximo dos potenciais clientes.

A elaboração do presente projecto basea-se em um estudo técnico que consisti a construção de uma estrutura do rés-do-chão aonde a Farmácia irá funcionar.

Assim o estudo técnico foi levado a cabo através de uma equipa projectista de estruturas arquitetónicas de obras, onde realizou-se um conjunto de actividade, associada a pintura, canalização, ladrilho, redes de esgotos, electricidade etc, que possibilitou a Farmácia Central a se assentar nos diversos parâmetros que acomodam condignamente os nossos clientes que poderão adquirir os produtos farmacêuticos á venda, e tornam o projecto qualitativamente viável nas suas múltiplas vertentes.

Assim a farmácia contara com as seguintes áreas:

**Quadro 5** Descrição Das Áreas De Actividades

<b>ÁREAS</b>	<b>ABRAGÊNCIAS</b>
Área Administrativa e consultório	A área administrativa é um espaço bem equipado com todas as condições e equipamentos que proporcionam excelentes condições de trabalho para os colaboradores.
Deposito de Medicamentos.	Constitui com uma área muito bem equipada, com equipamento inovadores de acondicionamento, dos produtos farmacêuticos que se colocaram ao mercado para se transaccionar os clientes
Dois WC's	A farmácia tem dois WC's para os clientes e para os trabalhadores.
Uma Garagem (Estacionamento)	A farmácia têm também um espaço de acondicionamento da viatura da farmácia e não só.

Fonte: Elaborada pelo autor

A dimensão, configuração e disposição de cada uma das áreas identificadas foram realizadas á cargo de uma equipa de projecção da obra, que se segue todos os pressupostos básicos por formas a criar as melhores condições de prestação de serviços aos clientes.

#### 4.6. Análise SWOT

Quadro 6 - Análise SWOT

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>Localização geografia do Projecto</b></li><li>➤ <b>Um número elevado de procura de demanda por estes serviços.</b></li><li>➤ <b>Uma tecnologia de ponta</b></li><li>➤ <b>Diversidade de produtos a transaccionar</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Falta de experiência de negócios neste ramo de actividade.</li><li>➤ Elevados Custos de Implementação do Projecto.</li></ul>
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>Expansão de rede farmacêutica na província do Huambo (Município da E Cunha)</b></li><li>➤ <b>Oportunidade de empregos para os jovens residentes naquele Município</b></li><li>➤ <b>Baixo número de farmácias na comunidade.</b></li><li>➤ <b>Baixa qualidade por parte dos serviços já existentes</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ A pouca existência rede infra-estruturas Públicas.</li><li>➤ Elevado número de morte de empresas do sector que se verificam na província.</li><li>➤ Baixo poder de compra da população.</li><li>➤ Zona com fraco desenvolvimento.</li></ul>

Fonte: Elaborado pela autora.

#### 4.7. Análise PESTEL

##### 4.7.1. Perspectiva Política

O País atravessa um período de estabilidade política, o que têm impulsionado mais os investimentos privado, em empreendedores nacionais e estrangeiros, através dos diversos incentivos e isenção de encargos fiscais, levados a cabo pelo executivo nacional.

Assim a Farmácia é de uma iniciativa privada que versa na diversificação da economia nacional, com o objetivo de contribuir no aumento do (P.I.B), e na criação de novos postos de trabalhos.

#### **4.7.2. Perspectiva económica**

O projecto à implementar visa tornar rentável o máximo possibilitando assim obter cash flows positivos com vista a criar valor para a organização.

Assim pretendemos oferecer ao mercado, serviço de saúde diversificados, de alta qualidade e inovações, através de uma liderança de custos, factores estes que vão tornar-se como a chave para o sucesso do projecto, em um ambiente pouco explorado em função da não existência de concorrência nesta zona.

#### **4.7.3. Perspectiva Socio - Cultural**

Este projecto é ambicioso e proporciona grandes benefícios sociais, pois ira criar mais postos de empregos aos homens e mulheres que vivem nesta vila e em zonas vizinhas, para que consigam aumentar o seu poder de compra e bem como as suas diversas potencialidades económicas.

Ainda assim a Farmácia tenciona recrutar candidatos jovens com talentos e estudantes com inclinação ao sector hospitalar e não só, de formas á ajudando-lhes a profissionalizarem-se através de formações profissionais etc.

Desta forma pensamos que este projecto irá ajudar na diminuição da criminalidade juvenil e conseqüentemente ajudar na ocupação dos jovens e na orientação profissional nestes e para a sociedade em geral.

Pois vamos contribuir na oferta de mais Centros Médicos e a melhoria da saúde da população desta vila municipal e não só, e contribui para um melhor nível de vida da população em geral.

#### **4.7.4. Perspectiva tecnológica**

A Farmácia assenta-se em uma tecnologia de ultima geração, baseados em equipamentos diversos tecnologicamente recentes e inovadores, que visão atende diversas patologias e tornar, mas célere os nossos serviços que foram colocados ao mercado.

#### **4.7.5. Perspetiva Ambiental**

A Farmácia é um projeto que será implementado com uma visão do longo prazo, pois visa criar uma fidelização para com os clientes, e de contribuir para a preservação do meio ambiente local.

#### **4.7.6. Perspetiva Legal**

O projecto está sujeito a seguinte legislação:

- 1) Decreto Executivo nº 1/22, Estabelece as condições para realização do teste rápido pelas Farmácias.
- 2) Decreto Presidencial nº 136/21, de 1 de Junho Aprova a Agência Reguladora de Medicamentos e Tecnologias de Saúde (ARMED).
- 3) Decreto Presidencial nº 202/21, de 26 de Agosto Elimina a Exigência aos particulares, para efeitos da emissão da autorização para o exercício Farmacêutica.
- 4) Decreto Executivo nº 426/21, de 16 de Setembro Aprova a Lista Nacional de Medicamentos Essenciais.
- 5) Decreto Presidencial nº 253/21, de 14 de Outubro Regulamento Sobre a Farmacovigilância.
- 6) Decreto Presidencial nº 315/20, de 17 de Dezembro Aprova o Regulamento do Registo de Medicamentos.
- 7) Decreto Presidencial nº 5/18, de 10 de Maio (Lei da Concorrência, que estabelece princípios e regras reguladoras da Concorrência).
- 8) Decreto Presidencial 269/14, de 22 de Setembro Cria a Central de Compras e Aprovisionamento de Medicamentos e Meios Médicos de Angola.
- 9) Decreto Presidencial nº 275/11, de 28 de Outubro Aprova, em anexo ao presente Decreto Presidencial e que dele é parte integrante, o Regulamento de Análises Laboratoriais de Mercadorias Importadas e de Produção Nacional, adiante designado por Regulamento.
- 10) Decreto Presidencial nº 289/10, de                   Aprova o Regulamento Sobre a Organização, Exercício e Funcionamento da Actividade de Comércio a retalho.
- 11) Decreto Presidencial nº 289/10, de 30 de Novembro Aprova o Regulamento Sobre a Organização, Exercício e Funcionamento da Actividade de Comércio a Grosso, anexo a este Decreto Presidencial e que dele é parte integrante.

## 4.8. Caracterização Do Mercado

### 4.8.1. Os produtos a transacionar

O Farmácia é projecto ambicioso, que tenciona em satisfazer de forma adequada, as necessidades das populações quanto a procura crescente que se verifica pelos serviços de produtos farmacêuticos que se verificam nesta zona

Assim a Farmácia dispõe no mercado de uma diversidade de produtos farmacêuticos á população, como o objectivo de reter os clientes através da gama de necessidades a satisfazer.

Os serviços serão apresentados de forma detalhada no quadro abaixo.

**Quadro 7** Descrição Dos Produtos Á Transaccionar

Descrição	Produtos a Transacionar
Tipos de Medicamentos	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Analgésicos</li><li>➤ Antibióticos</li><li>➤ Antialérgicos</li><li>➤ Anti-Parasitorias</li><li>➤ Anti-Heméticos</li><li>➤ Anti-Toxicos</li><li>➤ Colírios</li><li>➤ Cosméticos</li><li>➤ Produtos Capilares</li><li>➤ Demo cosméticos</li><li>➤ Outros</li></ul>

**Fonte:** Elaborada pelo Autor.

### 4.8.2. Funcionamento das Actividades da Farmácia

A Farmácia estará em funcionamento ao atendimento aos clientes em 24/24 horas ao dia, assim os nossos quadros de pessoal têm estado em funcionamento em regime de turno durante o dia.

Onde o primeiro turno de funcionários administrativo e a secção de venda em geral trabalham no período das 8h00 as 16h00, o segundo turno de funcionários administrativo e os da secção de venda em geral funcionam no período de tempo de 16h as 00h e o terceiro turno de funcionários tanto administrativos e a secção de venda em geral no período de tempo das 00horas as 8horas.

### **4.8.3. Estratégia Comercial**

As estratégias de mercado da Farmácia são focalizadas para o longo prazo visando em garantir a venda de medicamentos diversos de forma oportuna e personalizado, com o objectivo de satisfazer as necessidades ocultas dos clientes por estes serviços, e a fidelização dos clientes.

A Farmácia aplicou uma estratégia de mercado associado a liderança de Custos de Michael Porter (1980) com o objectivo de ganhar uma maior cota de mercado, e a fidelização dos clientes no médio prazo.

### **4.8.4. Estudo de Mercado**

Com vista na dinâmica deste mercado que se têm verificado no Município da Ecuinha, e a densidade populacional distribuídos nas suas diversas faixas etárias identificadas, denotam-se as inúmeras necessidades de demanda pelos produtos farmacêuticos, identificados pela população que vive nesta zona e em zonas vizinhas.

Assim o estudo de mercado realizado face as suas múltiplas variáveis, analisada nos diversos ângulos, veio a demonstrar que existe espaço para o surgimento de uma Farmácia neste Bairro, cidade do Huambo.

### **4.8.5. Condições de Mercado**

O estudo de mercado realizado denotou-se como estável para a implementação deste projecto, porque o inquérito e as entrevistas realizadas aos clientes deste seguimento de mercado que vivem nesta zona e não só, veio a descrever que o mercado mostra boas condições para receber este projecto de investimento.

Foram também estudados os factores que afectam o comportamento dos clientes na procura pelos serviços dos Hospitalares, como se descreve abaixo.

- 1) A população desta zona detém de uma renda média estável, que lhes possibilitará adquirir os nossos serviços;
- 2) A densidade populacional desta é maioritariamente adulta, o que tornará mais rentável a procura pelos nossos serviços;
- 3) Os clientes já não terão mais a necessidade de se deslocar em outras zonas para adquirir produtos farmacêuticos; e

- 4) Os preços dos medicamentos transacionados são acessíveis ao nível de rendimentos disponíveis da população que vivem nesta zona, o que se tornará um elo de ligação entre a empresa e os clientes.

Por estas e outras variáveis faz concluir que a implementação deste projecto nesta zona será viável, e proporcionará maiores rendibilidades para o proprietário.

#### **4.8.6. Posicionamento no Mercado**

Face as características do mercado estudado, a Farmácia optará por assumir um posicionamento convidativo no nosso segmento de mercado, focado no longo prazo com o intuito de fidelização dos clientes através de:

- 1) Liderança de Custos (Praticando preços mais baixos de mercado);
- 2) Diferenciação dos produtos a prestar e inovação;
- 3) Prestação de serviços de qualidade e a tempo oportuno; e
- 4) Maior poder de negociação da empresa face aos stakeholders.

#### **4.8.7. Caracterização da Procura**

Os diversos produtos farmacêuticos que serão, colocados no mercado com o intuito de serem transacionados, são procurados crescentemente pelos seguintes motivos, que serão descritos abaixo:

- 1) Os serviços hospitalares (saúde) têm uma procura inelástica, pois virão satisfazer as necessidades fundamentais para a existência e a continuidade da vida humana a saúde;
- 2) Os serviços que são prestados à população não têm substitutos; e
- 3) A instalação deste projecto nesta zona do Município irá evitar com que as pessoas (clientes) que vivem nesta zona se desloquem em outras zonas a procura de analgésicos para combaterem as diversas patologias em que são afectados.

#### **4.8.8. Caracterização da Oferta**

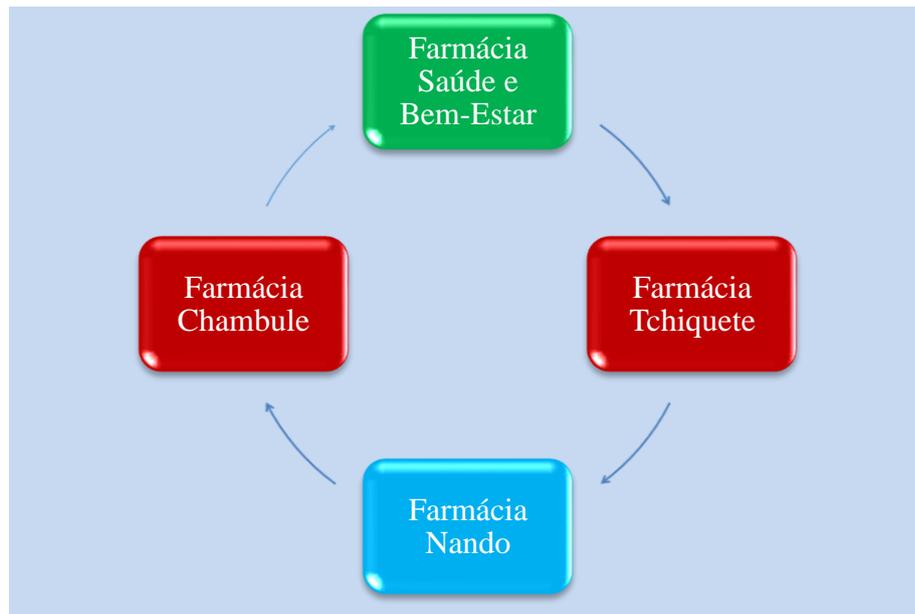
Com base no estudo realizado neste mercado nota-se que existe varias farmácias nesta zona que se descrevem em:

- 1) Farmácia Saúde & Bem-Estar
- 2) Farmácia Nando
- 3) Farmácia Chambule
- 4) Farmácia Tchiquete

Factor este que torna este mercado muito concorrente.

Assim face ao nível de concorrência existente nesta zona, a Farmácia que irá apostar em uma tecnologia de ponta, capacitação do Know-How e principalmente a liderança de custos.

**Figura 2** Descrição Da Oferta De Farmácias



**Fonte:** Elaborada pelo autor

#### **4.8.9. Caracterização dos Preços**

Os preços que serão apresentados de seguida foram estimados através de uma estratégia de liderança de custos adotados pela Farmácia Central tendo em conta as tabelas de preços de várias clínicas identificadas que actualmente operam no mercado farmacêutico do Huambo.

Assim a tabela de preços dos produtos a serem transacionados pela Farmácia Central são aplicados em Kwanzas, por formas a se enquadrar nos diversos contextos de variação da taxa de câmbio que se verificam no mercado formal nacional.

**Quadro 8** Preços

<b>Produtos</b>	<b>Descrição</b>	<b>Preços (AOA)</b>
Analgéticos	Caixinhas	250Kzs/Lamina
Antibióticos	Caixinhas	150kzs/ Lamina
Preçários de Alérgicos	Sutura( 1 ponto)	500kzs/Lamina
Anti-Palúdicos	Caixinhas	600kzs/Lamina
Anti-Parasitorias	I.M-Dose única	150kz/Lamina
Anti-Heméticos	Consulta Geral	100kz/Lamina
Anti-Tóxicos	Caixinhas	300kz/Lamina
Colírios	Caixinhas	9000kz/Lamina
Cosméticos	Caixinhas	1500kz/Lamina
Produtos Capilares	Caixinhas	250kz/Lamina
Dermocosmeticos	Creμες	250kz/Lamina
Outros	Caixinhas	7500kz/Lamina

**Fonte:** Elaborada pela autora.

Pois estes preços foram praticados estão abaixo da média do sector o que deixa desde já uma previsão de um excedente nas receitas futuras face á aquisição dos produtos farmacêuticos a comercializar.

Assim estes preços foram idealizados mediante um inquérito realizado, que possibilitou levar em conta um conjunto de variáveis directas e indirectas que podem afectar o poder de compra dos consumidores deste seguimento de mercado, tais como:

- 1) A população que vive nesta zona tem um rendimento disponível satisfatório que lhes possibilita adquirir estes serviços;
- 2) A facilidade que os consumidores deste seguimento de mercado terão em adquirir estes sem que possam incorrer a longas distâncias; e
- 3) Dentre outras.

#### 4.9. Projecções Financeiras Do Projecto (Mapas Previsionais)

Quadro 9 Mapa De Financiamentos

<b>Farmácia Saúde &amp; Bem – Estar</b>	
Descrição	Valores
<b>Capital Próprio</b>	<b>3 000 000,00</b>
<b>Capital Alheio</b>	<b>12 000 000,00</b>
<b>Total</b>	<b>15 000 000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

O investimento do projecto é proveniente de uma combinação de capitais próprios e capitais alheios sendo o seu percentual distribuído em varias rubricas do projecto de acordo os detalhes que são apresentados na tabela abaixo

Quadro 10 Investimento Do Projeto

<b>Farmácia Saúde &amp; Bem-Estar</b>						
<b>Mapa do Investimentos</b>						
DESCRICHÃO	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>ACTIVO NÃO CORRENTE</b>						
<b>Imobilizado Corpóreos</b>						
11.1-Terreno	488.140,00					
11.2-Edificio e Outras Construções	4.670.000,00					
11.3-Equipamentos Básicos	2.225.000,00					
11.4-Equipamentos Administrativos.	2.325.000,00					
11.5-Equipamento e carg. E Transp	1.200.000,00					
11.9 - Outros Imob. Corpóreos	1.269.000,00					
<b>Total do Imobilizado Corpóreos...</b>	<b>12.177.140,00</b>					
<b>Imobilizado Incorpóreo</b>						
12.2-Despesas de Constituição	185.555,00					
<b>Total do Imobilizado incorpóreos</b>	<b>185.555,00</b>					
<b>ACTIVO CORRENTE</b>						
26-Existencias	1.923.020,00					
45-Fundo de Maneio	714.285,75					
<b>TOTAL DO A.CORRENTE</b>	<b>2.637.305,75</b>					
<b>Cash Flow do Investimento</b>	<b>15.000.000,75</b>					

Fonte: Elaborada pela autora.

Quadro 11 Mapa de Quantidades

**Farmácia Saúde & Bem-Estar**

Mapa de Quantidades			
DESCRIÇÃO	Quant	Preço Unit	Valores
<b>Contituição Legal da Empresa</b>			
Cartorio Notarial	1	3 655,00	3 655,00
FCDS	1	31 000,00	31 000,00
Imprensa Nacional	1	4 050,00	4 050,00
INE	1	9 675,00	9 675,00
Registo Comercial	1	15 000,00	15 000,00
Pré-Vistoria	1	4 125,00	4 125,00
Pós-Vistoria	1	11 550,00	11 550,00
Certificado do Registo Criminal	1	11 500,00	11 500,00
Alvará Comercial	1	95 000,00	95 000,00
<b>Sub-Total</b>			<b>185 555,00</b>

Legalização do Terreno			
Licença de Construção	25/20	480,00	42 240,00
Licença de Vedação		16/m2	6 400,00
Topografia do Terreno e Croquis de Localização	m2	21 000,00	21 000,00
Licença de Arrematação		176,00	88 000,00
Compra de terreno	250m2	1 575 000,00	300 000,00
Outros		30 500,00	30 500,00
<b>Sub-Total</b>			<b>488 140,00</b>

Construção da Farmácia			
Vedação e Movimentação do Terreno			200 000,00
Assentamento de Alvenaria Parredes (Internas e Externas)			300 000,00
Montagem de Tubagem (Canalização)			20 000,00
Estalação elétrica de Cabos e Fios Diversos, rede de Água e esgoto			350 000,00
Montagem de Cobertura ( em telhas assentadas em asnas)			600 000,00
Reboque em toda parte interior e Exterior da Farmácia			500 000,00
Aplicação do Teto Falso			400 000,00
Aplicação de Betão e Betonilha			200 000,00
Aplicação de Portas, Janelas, Balcão			700 000,00
Aplicação de Mozaico e Azulejo			400 000,00
Aplicacao de pintura em toda farmacia			100 000,00
Aplicação dos Vidros			250 000,00
Acabamentos			150 000,00
Outros			100 000,00
Mão de obra			400 000,00
<b>Sub-Total</b>			<b>4 670 000,00</b>

<b>Equipamentos basicos</b>			
Prateleiras de exposição de medicamentos e outros produtos	2	300 000,00	600 000,00
Balcão de vidro	2	250 000,00	500 000,00
Computadores para facturação	2	250 000,00	500 000,00
Televisor da sala de venda	1	75 000,00	75 000,00
Cadeiras de espera dos clientes	3	125 000,00	375 000,00
Ar condicionados	1	90 000,00	90 000,00
Outros	-	85 000,00	85 000,00
<b>Sub-total</b>			<b>2 225 000,00</b>
<b>Equipamentos de Manutenção</b>			
Estintores cor Laranja HTROOI00092	4	28 750,00	115 000,00
Eletrobomba 1.5 cv	1	190 000,00	190 000,00
Outros	1	78 000,00	78 000,00
<b>Sub-total</b>			<b>383 000,00</b>
<b>Equipamentos Administrativos</b>			
Computadores de Mesa HP	2	320 000,00	640 000,00
Impresoras HP	2	90 000,00	180 000,00
Cadeiras de Escritório	6	120 000,00	720 000,00
Armario Alto portas	2	275 000,00	550 000,00
Outros	1	235 000,00	235 000,00
<b>Sub-total</b>			<b>2 325 000,00</b>

<b>Equipamentos de Serviços Gerais</b>			
Carrinho e esfregonas de Limpezas	8	81 250,00	650 000,00
Vassouras	8	4 500,00	36 000,00
Outros Utensilios de Limpeza	8	25 000,00	200 000,00
<b>Sub-total</b>			<b>886 000,00</b>
<b>Equipamentos de carga e transporte</b>			
<b>Mota de 3 Rodas</b>	<b>1</b>	<b>750 000,00</b>	<b>750 000,00</b>
<b>Mota de 2 Rodas</b>	<b>1</b>	<b>450 000,00</b>	<b>450 000,00</b>
<b>Sub-Total</b>			<b>1 200 000,00</b>
<b>Despesas com os medicamentos</b>			
Analgésicos	10cx	75 000,00	75 000,00
Anti-paldicos	10cx	500 000,00	500 000,00
Antibioticos	10cx	120 000,00	120 000,00
Anti- alergicos	10cx	95 000,00	95 000,00
Anti- parasitárias	10cx	150 000,00	150 000,00
Anti-Helmticos	10cx	75 000,00	75 000,00
Antistaminicos	10cx	85 000,00	85 000,00
Anti- tóxico	3	130 000,00	130 000,00
Colírios	10cx	170 000,00	170 000,00
Dermocosméticos	15cx	242 000,00	242 000,00
Cosméticos	4	200 000,00	200 000,00
Produtos capilares	4	45 000,00	45 000,00
OUTROS	1	36 020,00	36 020,00
<b>Sub -total:</b>			<b>1 923 020,00</b>
		<b>Sub-total</b>	<b>14 285 715,00</b>
		<b>Fundo de Man.</b>	<b>714 285,75</b>
		<b>Total</b>	<b>15 000 000,75</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

#### 4.10. Proveitos Operacionais (Previsionais)

##### 4.10.1. Mapa Do Volume De Venda

O volume de venda da farmácia. É proveniente da ligação de vários factores como: a zona disponível que é composta por uma área de 250m<sup>2</sup>, aplicados a uma produção de 50% de efectividade, com uma taxa de crescimento do projecto de 3% durante a exploração. A preços de mercado abaixo da concorrência, adquiridos conforme a tabela abaixo.

**Quadro 12** Mapa Do Volume De Venda

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa do Volume de Venda</b>						
DESCRIÇÃO	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Analgésicos	0,00	3 600 000,00	3 930 480,00	4 277 548,80	4 641 904,30	5 024 271,33
Antibióticos	0,00	2 700 000,00	2 947 860,00	3 208 161,60	3 481 428,22	3 768 203,50
Anti-alérgicos	0,00	3 240 000,00	3 537 432,00	3 849 793,92	4 177 713,87	4 521 844,20
Anti-parasitárias	0,00	1 512 000,00	1 650 801,60	1 796 570,50	1 949 599,80	2 110 193,96
Anti- Heméticos	0,00	288 000,00	314 438,40	342 203,90	371 352,34	401 941,71
Anti- tóxicos	0,00	1 080 000,00	1 179 144,00	1 283 264,64	1 392 571,29	1 507 281,40
Colírios	0,00	3 888 000,00	4 244 918,40	4 619 752,70	5 013 256,64	5 426 213,03
Anti-palúdicos	0,00	540 000,00	17 687 160,00	19 248 969,60	20 888 569,33	22 609 220,98
Cosméticos	0,00	6 480 000,00	7 074 864,00	7 699 587,84	8 355 427,73	9 043 688,39
Produtos Capilares	0,00	504 000,00	550 267,20	598 856,83	649 866,60	703 397,99
Dermocosméticos	0,00	1 944 000,00	2 122 459,20	2 309 876,35	2 506 628,32	2 713 106,52
Outros	0,00	1 440 000,00	1 572 192,00	1 711 019,52	1 856 761,72	2 009 708,53
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>27 216 000,00</b>	<b>46 812 016,80</b>	<b>50 945 606,21</b>	<b>55 285 080,17</b>	<b>59 839 071,51</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

#### 4.11. Custos De Exploração (Previsionais)

##### 4.11.1. Custos Com Os F.S.E

Os custos de fornecimento externos resultam de todos os custos que a farmácia poderá adquirir em outras empresas, para atingir o funcionamento desejado para a farmácia.

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa do Fornecimento Serviços Externos</b>						
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Energia	0,00	50 000,00	51 500,00	53 045,00	54 636,35	56 275,44
Água	0,00	60 000,00	61 800,00	63 654,00	65 563,62	67 530,53
Combustível	0,00	630 000,00	648 900,00	668 367,00	688 418,01	709 070,55
Seguros	0,00	278 000,00	286 340,00	294 930,20	303 778,11	312 891,45
Despesas de representação	0,00	123 578,00	74 160,00	76 384,80	78 676,34	81 036,63
Limpeza Higiene e conforto	0,00	235 000,00	12 360,00	12 730,80	13 112,72	13 506,11
Deslocação e estadas	0,00	475 200,00	489 456,00	504 139,68	519 263,87	534 841,79
Publicidades e Propagandas	0,00	578 212,00	595 558,36	613 425,11	631 827,86	650 782,70
Honorários e avenças	0,00	789 521,00	74 160,00	76 384,80	78 676,34	81 036,63
Comunicações	0,00	245 322,00	12 360,00	12 730,80	13 112,72	13 506,11
Conservação e reparação	0,00	450 000,00	463 500,00	477 405,00	491 727,15	506 478,96
Materiais de Desgaste Rapido	0,00	240 000,00	247 200,00	254 616,00	262 254,48	270 122,11
Outros	0,00	336 000,00	346 080,00	356 462,40	367 156,27	378 170,96
<b>TOTAL</b>	<b>0,00</b>	<b>4 490 833,00</b>	<b>3 363 374,36</b>	<b>3 464 275,59</b>	<b>3 568 203,86</b>	<b>3 675 249,97</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

#### 4.12. Custos Com Recursos Humanos

Os custos com os recursos humanos, é resultante de todos os custos relacionados à: salários, retenções que resultam das remunerações dos trabalhadores e subsídios.

Também devemos referir o seguinte, para o cálculo dos custos com o pessoal tivemos em atenção os ordenados, os diversos subsídios, o imposto de rendimento de trabalho e o valor a deduzir para a segurança social. Conforme se verifica na tabela abaixo.

**Quadro 13** Custo Com Os Recursos Humanos

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa do Custo com o pessoal</b>						
Taxa de Crescimento dos Salários	0	3%	3%	3%	3%	3%
Horizonte Temporal mensal	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>Mapa do Custo com o pessoal</b>						
DESCRIÇÃO	2022	Nº Trab	Salario-Anual	IRT	INSS	Salario-Liquido
Director Geral	0,00	1	2 450 000,00	72 800,00	89 600,00	2 287 600,00
Supervisor	0,00	1	2 030 000,00	59 150,00	72 800,00	1 898 050,00
Secção de GRH e Administ	0,00	1	1 260 000,00	50 050,00	61 600,00	1 148 350,00
Chefe de Secção de vendas	0,00	1	1 120 000,00	45 500,00	56 000,00	1 018 500,00
Auxilia de Secção de Vendas	0,00	9	700 000,00	-	504 000,00	5 796 000,00
Auxiliares de Serviços Gerais	0,00	2	315 000,00	-	20 160,00	609 840,00
Motorista	0,00	1	630 000,00	-	33 600,00	596 400,00
Segurança	0,00	2	315 000,00	-	22 400,00	607 600,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>18</b>	<b>8 820 000,00</b>	<b>227 500,00</b>	<b>860 160,00</b>	<b>13 962 340,00</b>
<b>MAPA ANUAL DO CUSTO COM O PESSOAL</b>						
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Director Geral	0,00	2 287 600,00	2 356 228,00	2 426 914,84	2 499 722,29	2 574 713,95
Supervisor	0,00	1 898 050,00	1 954 991,50	2 013 641,25	2 074 050,48	2 136 272,00
Secção de GRH e Administ	0,00	1 148 350,00	1 182 800,50	1 218 284,52	1 254 833,05	1 292 478,04
Chefe de Secção de vendas	0,00	1 018 500,00	1 049 055,00	1 080 526,65	1 112 942,45	1 146 330,72
Auxiliares de Secção de Vendas	0,00	5 796 000,00	5 969 880,00	6 148 976,40	6 333 445,69	6 523 449,06
Auxiliares de Serviços Gerais	0,00	609 840,00	628 135,20	646 979,26	666 388,63	686 380,29
Motorista	0,00	596 400,00	614 292,00	632 720,76	651 702,38	671 253,45
Segurança	0,00	607 600,00	625 828,00	644 602,84	663 940,93	683 859,15
<b>Total Global</b>	<b>0,00</b>	<b>13 962 340,00</b>	<b>14 381 210,20</b>	<b>14 812 646,51</b>	<b>15 257 025,90</b>	<b>15 714 736,68</b>
<b>MAPA DO CUSTO COM O PESSOAL MENSAL</b>						
Descrição	2022	Nº Trab	Salario-Base Mensal	IRT	INSS	Salario-Liquido
Director Geral	0,00	1	80 000,00	5 200,00	6 400,00	68 400,00
Supervisor	0,00	1	65 000,00	4 225,00	5 200,00	55 575,00
Secção de GRH e Administ	0,00	1	55 000,00	3 575,00	4 400,00	47 025,00
Chefe de Secção de vendas	0,00	1	50 000,00	3 250,00	4 000,00	42 750,00
Assistentes de Vendas	0,00	9	450 000,00	-	36 000,00	414 000,00
Auxiliares de Serviços Gerais	0,00	2	18 000,00	-	1 440,00	502 560,00
Motorista	0,00	1	30 000,00	-	2 400,00	27 600,00
Segurança	0,00	2	20 000,00	-	1 600,00	558 400,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>18</b>	<b>768 000,00</b>	<b>16 250,00</b>	<b>61 440,00</b>	<b>1 716 310,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora.

**Quadro 14** Mapa De Exploração Previsional

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa de Exploração Previsional</b>						
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
<b>Proveitos Operacionais</b>	<b>0,00</b>	<b>27 216 000,00</b>	<b>46 812 016,80</b>	<b>50 945 606,21</b>	<b>55 285 080,17</b>	<b>59 839 071,51</b>
Vendas	0,00	27 216 000,00	46 812 016,80	50 945 606,21	55 285 080,17	59 839 071,51
<b>Custos Operacionais</b>	<b>0,00</b>	<b>23 712 188,00</b>	<b>23 099 599,56</b>	<b>23 730 817,10</b>	<b>24 380 971,16</b>	<b>25 050 629,84</b>
Outros Custos de Vendas	0,00	3 200 000,00	3 296 000,00	3 394 880,00	3 496 726,40	3 601 628,19
F.S.T	0,00	4 490 833,00	3 363 374,36	3 464 275,59	3 568 203,86	3 675 249,97
Custos com o Pessoal	0,00	13 962 340,00	14 381 210,20	14 812 646,51	15 257 025,90	15 714 736,68
Amortização	0,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00
<b>Resultados Operacionais</b>	<b>0,00</b>	<b>3 503 812,00</b>	<b>23 712 417,24</b>	<b>27 214 789,11</b>	<b>30 904 109,01</b>	<b>34 788 441,67</b>
Encargos Financeiros	0,00	2 760 000,00	2 208 000,00	1 656 000,00	1 104 000,00	552 000,00
R.A.I	0,00	743 812,00	21 504 417,24	25 558 789,11	29 800 109,01	34 236 441,67
Impostos(25%)	0,00	185 953,00	5 376 104,31	6 389 697,28	7 450 027,25	8 559 110,42
<b>RLE</b>	<b>0,00</b>	<b>557 859,00</b>	<b>16 128 312,93</b>	<b>19 169 091,83</b>	<b>22 350 081,75</b>	<b>25 677 331,25</b>
Encargos Financeiros	0,00	2 760 000,00	2 208 000,00	1 656 000,00	1 104 000,00	552 000,00
Amortizações	0,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00
<b>CF de Exploração</b>	<b>0,00</b>	<b>5 376 874,00</b>	<b>20 395 327,93</b>	<b>22 884 106,83</b>	<b>25 513 096,75</b>	<b>28 288 346,25</b>

**Fonte:** Elaborada pela autora.

A exploração do projecto derivou da contabilização de todos os proveitos operacionais com os custos operacionais bem como os diversos custos que a empresa tem relacionados com impostos, conforme a tabela abaixo.

#### **4.13. Amortização Do Capital Fixo**

Para a amortização do capital fixo da farmácia é feita através da contabilização de todos activos fixos e circulantes, que têm uma vida útil igual ou superior a um ano de exploração, conforme espelha a tabela abaixo.

**Quadro 15- Amortização Do Capital Fixo**

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>								
<b>Mapa de Amortização do Exercício</b>								
DESCRIÇÃO	Valor Aquisição	Taxa	Vida Util	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Imobilizado Incorpóreo</b>								
12.2-Despesas de Constituição	185 555,00	20%	5 anos	37 111,00	37 111,00	37 111,00	37 111,00	37 111,00
<b>Total dos Imobilizados Incorpóreos</b>	<b>185 555,00</b>			<b>37 111,00</b>	<b>37 111,00</b>	<b>37 111,00</b>	<b>37 111,00</b>	<b>37 111,00</b>
<b>Imobilizado Corpóreo</b>								
11.2-Edifício	4 670 000,00	5%	25 anos	233 500,00	233 500,00	233 500,00	233 500,00	233 500,00
11.3-Equipamento Básico	4 148 020,00	20%	15 anos	829 604,00	829 604,00	829 604,00	829 604,00	829 604,00
11.4-Equipamento Administrativo	2 325 000,00	20%	5 anos	465 000,00	465 000,00	465 000,00	465 000,00	465 000,00
11.5-Equipamento e carg. E Transp.	1 200 000,00	20%	4 anos	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00
11.9-Equipamento Diversos	1 269 000,00	20%	7 anos	253 800,00	253 800,00	253 800,00	253 800,00	253 800,00
<b>Total imobilizados Corpóreos</b>	<b>12 412 020,00</b>			<b>2 021 904,00</b>	<b>2 021 904,00</b>	<b>2 021 904,00</b>	<b>2 021 904,00</b>	<b>2 021 904,00</b>
<b>TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>12 597 575,00</b>			<b>2 059 015,00</b>	<b>2 059 015,00</b>	<b>2 059 015,00</b>	<b>2 059 015,00</b>	<b>2 059 015,00</b>
<b>Valor Contabilístico</b>	<b>12 783 130,00</b>			<b>10 724 115,00</b>	<b>8 665 100,00</b>	<b>6 606 085,00</b>	<b>4 547 070,00</b>	<b>2 488 055,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora.

#### 4.14. Mapa De Serviço Da Dívida

O mapa de serviço da dívida é derivado da contabilização, da amortização do capital alheio, segundo o método das quotas constantes, a um custo da dívida de 23%, com um período de 5 anos de exploração conforme espelha a tabela abaixo.

**Quadro 16** Mapa De Serviço Da Dívida

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>MAPA DO SERVIÇO DA DÍVIDA</b>						
Ano	Cap-Dívida	Taxa	Juros	Amortização	Prestação	Cap-Final
2024	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2025	12 000 000,00	23,00%	2 760 000,00	2 400 000,00	5 160 000,00	9 600 000,00
2026	9 600 000,00	23,00%	2 208 000,00	2 400 000,00	4 608 000,00	7 200 000,00
2027	7 200 000,00	23,00%	1 656 000,00	2 400 000,00	4 056 000,00	4 800 000,00
2028	4 800 000,00	23,00%	1 104 000,00	2 400 000,00	3 504 000,00	2 400 000,00
2029	2 400 000,00	23,00%	552 000,00	2 400 000,00	2 952 000,00	-

Fonte: Elaborada pela autora.

#### 4.15. Origens e Aplicações de Fundos

O mapa de origem e aplicação de fundos derivou da contabilização, das receitas provenientes de duas fontes que são de sócios da farmácia e da instituição de crédito que concedeu o financiamento. Tendo sido os mesmos alocados nas rubricas de investimentos fixos, fundo de maneiio e investimento circulante, conforme a tabela abaixo.

**Quadro 17** Mapa De Origens E Aplicação De Fundos

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa de Origem e Aplicação de Fundos (Kwanzas)</b>						
DESCRIÇÃO	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>ORIGENS</b>						
RLE	0,00	557 859,00	16 128 312,93	19 169 091,83	22 350 081,75	25 677 331,25
Amortizações	0,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00	2 059 015,00
Capital Proprio	3 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital Alheio						
Empréstimo de MLP	12 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empréstimo de Curto Prazo	0,00					
<b>TOTAL DAS ORIGENS</b>	<b>15 000 000,00</b>	<b>2 616 874,00</b>	<b>18 187 327,93</b>	<b>21 228 106,83</b>	<b>24 409 096,75</b>	<b>27 736 346,25</b>
<b>APLICAÇÕES</b>						
Inv. Fixo.....	12 362 695,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Investimento Circulante	1 923 020,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reembolsos						
E. de M.L.Prazo	0,00	2 400 000,00	2 400 000,00	2 400 000,00	2 400 000,00	2 400 000,00
E. de C. Prazo	0,00					
Distribui. de Dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento de Fundos	714 285,75	216 874,00	15 787 327,93	18 828 106,83	22 009 096,75	25 336 346,25
<b>TOTAL DAS APLICAÇÕES</b>	<b>15 000 000,75</b>	<b>2 616 874,00</b>	<b>18 187 327,93</b>	<b>21 228 106,83</b>	<b>24 409 096,75</b>	<b>27 736 346,25</b>

Fonte: Elaborada pela autora.

#### 4.16. Balanço Provisional

O balanço provisional derivou da contabilização de todas as rubricas que compõem o activo, passivo e capital próprio do projecto, conforme a tabela abaixo.

**Quadro 18** Balanço Provisional

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Mapa do Balanço Provisional</b>						
DESCRIÇÃO	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>ACTIVO</b>						
<b>Imobilizado</b>						
Imobilizado Corpóreo	12 177 140,00	12 177 140,00	12 177 140,00	12 177 140,00	12 177 140,00	12 177 140,00
Imobilizado incorpóreo	185 555,00	185 555,00	185 555,00	185 555,00	185 555,00	185 555,00
Amortizações Acumuladas	0,00	2 059 015,00	4 118 030,00	6 177 045,00	8 236 060,00	10 295 075,00
Existência	1 923 020,00	1 923 020,00	1 923 020,00	1 923 020,00	1 923 020,00	1 923 020,00
Disponibilidades	714 285,75	931 159,75	16 718 487,68	35 546 594,51	57 555 691,27	82 892 037,52
<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>15 000 000,75</b>	<b>13 157 859,75</b>	<b>26 886 172,68</b>	<b>43 655 264,51</b>	<b>63 605 346,27</b>	<b>86 882 677,52</b>
<b>CAPITAL PROPRIO</b>						
Reservas Obrigatorias	0,00					
Capital Social	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00
Resultados Transitados	0,00	0,00	557 859,00	16 686 171,93	35 855 263,76	58 205 345,52
RLE	0,00	557 859,00	16 128 312,93	19 169 091,83	22 350 081,75	25 677 331,25
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>3 000 000,00</b>	<b>3 557 859,00</b>	<b>19 686 171,93</b>	<b>38 855 263,76</b>	<b>61 205 345,52</b>	<b>86 882 676,77</b>
<b>PASSIVOS</b>						
<b>P. Não Corrente</b>						
E. de M.L.Prazo	12 000 000,00	9 600 000,00	7 200 000,00	4 800 000,00	2 400 000,00	0,00
<b>Passivo Corrente</b>						
E. de Curto-Prazo						
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>12 000 000,00</b>	<b>9 600 000,00</b>	<b>7 200 000,00</b>	<b>4 800 000,00</b>	<b>2 400 000,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E CP</b>	<b>15 000 000,00</b>	<b>13 157 859,00</b>	<b>26 886 171,93</b>	<b>43 655 263,76</b>	<b>63 605 345,52</b>	<b>86 882 676,77</b>

Fonte: Elaborada pela autora.

#### 4.17. Demonstração De Resultados

A demonstração de resultados derivou da combinação dos proveitos operacionais e não operacionais, assim como dos diversos custos que a farmácia terá durante a exploração do projecto.

**Quadro 19** Demonstração De Resultados

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Demonstração dos Resultados</b>						
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
Vendas	0,00	27 216 000,00	46 812 016,80	50 945 606,21	55 285 080,17	59 839 071,51
Custos Variáveis	0,00	7 690 833,00	6 659 374,36	6 859 155,59	7 064 930,26	7 276 878,17
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>0,00</b>	<b>19 525 167,00</b>	<b>40 152 642,44</b>	<b>44 086 450,62</b>	<b>48 220 149,91</b>	<b>52 562 193,35</b>
Custos Fixos	0,00	16 021 355,00	16 440 225,20	16 871 661,51	17 316 040,90	17 773 751,68
<b>Resultado Operacional</b>	<b>0,00</b>	<b>3 503 812,00</b>	<b>23 712 417,24</b>	<b>27 214 789,11</b>	<b>30 904 109,01</b>	<b>34 788 441,67</b>
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Custos Financeiros	0,00	2 760 000,00	2 208 000,00	1 656 000,00	1 104 000,00	552 000,00
<b>Resultados Correntes</b>	<b>0,00</b>	<b>743 812,00</b>	<b>21 504 417,24</b>	<b>25 558 789,11</b>	<b>29 800 109,01</b>	<b>34 236 441,67</b>
Prov. extraordinarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Custos Extraordinarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>R. Extraordinarios</b>	<b>0,00</b>	<b>743 812,00</b>	<b>21 504 417,24</b>	<b>25 558 789,11</b>	<b>29 800 109,01</b>	<b>34 236 441,67</b>
<b>R.A.I</b>	<b>0,00</b>	<b>743 812,00</b>	<b>21 504 417,24</b>	<b>25 558 789,11</b>	<b>29 800 109,01</b>	<b>34 236 441,67</b>
Impostos (25%)	0,00	185 953,00	5 376 104,31	6 389 697,28	7 450 027,25	8 559 110,42
<b>Resultado Líquido</b>	<b>0,00</b>	<b>557 859,00</b>	<b>16 128 312,93</b>	<b>19 169 091,83</b>	<b>22 350 081,75</b>	<b>25 677 331,25</b>

Fonte: Elaborada pela autora.

#### 4.18. Análise Económica E Financeira Do Projecto

##### 4.18.1. Análise Financeira – Principais Pontos e Indicadores

Equilíbrio financeiro em todos os anos, pois as origens foram iguais as aplicações em todos os exercícios económicos, pelo que, não houve necessidade de contrair um empréstimo de curto prazo.

##### 4.18.2. Análise Económica - Principais Pontos

O projecto, ao longo dos anos apresentou saúde económica, pois os custos mantiveram-se abaixo dos proveitos em todos os anos, o que permitiu obter Resultado Líquido do Exercício positivo em todos os anos.

Quadro 20 indicadores

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>						
<b>Indicadores Economicos(%)</b>						
DESCRIÇÃO	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Taxa de Crescimento do Negócio	0,00	3%	3%	3%	3%	3%
Margem Operacional de Vendas	0,00	12,87	50,65	53,42	55,90	58,14
Rendibilidade Líquidas das Vendas	0,00	71,74	85,77	86,54	87,22	87,84
Peso do Custo com o Pessoal nos P.O	0,00	51,30	30,72	29,08	27,60	26,26

<b>Indicadores Economicos e Financeiros (%)</b>						
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Rendibilidade Bruta das Vendas	0,00	71,74	85,77	86,54	87,22	87,84
Rotação do Activo	0,00	181,44	355,77	189,49	126,64	94,08
Rendibilidade dos Capitais Próprios	0,00	15,68	81,93	49,33	36,52	29,55
Rendibilidade do Activo	0,00	23,36	180,21	101,22	70,79	54,69

<b>Indicadores Financeiros (%)</b>						
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Autonomia Financeira	0,00	20,00	27,04	73,22	89,00	96,23
Solvabilidade	0,00	25,00	37,06	273,42	809,48	2550,22
Endividamento	0,00	80,00	72,96	26,78	11,00	3,77

<b>Indicadores de Liquidez (%)</b>						
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Liquidez Geral	0,00	82,14	140,20	183,56	217,26	264,11
Liquidez Imediata	0,00	23,45%	25,64%	34,24%	41,23%	49,54158414

<b>Indicadores de Risco do Negócio (%)</b>						
Descrição	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Graú de Alavanca Operacional (G.A.O)	0,00	5,57	1,69	1,62	1,56	1,51
Graú de Alavanca Financeira (G.A.F)	0,00	4,71	1,10	1,06	1,04	1,02
Graú de Alavanca Corrente (G.A.C)	0,00	26,25	1,87	1,72	1,62	1,54
Margem de Segurança	0,00	0,18	0,59	0,62	0,64	0,66
Ponto Crítico de Vendas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaborada pela autora.

## 4.19. Análise aos Principais Rácios

### 4.19.1. Rácios de Rendibilidade

- 1) Rentabilidade Bruta das Vendas = Margem Bruta / (Vendas + PS)
- 2) Rentabilidade do Activo = RAEFI / Activo
- 3) Rentabilidade dos Capitais Próprios = R. Líq. / Cap. Próprio
- 4)  $RCP = \frac{\text{Resultado Líquido do exercício}}{\text{capital próprio}} * 100\%$

### 4.19.2. Rácios de Actividade

$$\text{Rotação do Activo} = \frac{\text{Vendas + prestação de Serviços}}{\text{Activo Total}} * 100\%$$

#### 4.19.3. Rácios de Financiamento

- a) **Auto-financiamento** =  $\frac{\text{capital próprio}}{\text{Activo Total}} * 100\%$
- b) **Endividamento** =  $\frac{\text{Passivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100\%$
- c) **Solvabilidade** =  $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}} * 100\%$

#### 4.19.4. Rácios de Liquidez

- a) **Liquidez Geral** =  $\frac{\text{Activo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}} * 100\%$
- b) **Liquidez Imediata** =  $\frac{\text{Caixa e Disponibilidades}}{\text{Passivo Corrente}} * 100\%$
- c) **Liquidez Reduzida** = (A. Circulante – Existências) / Passivo de CP

#### 4.20. Análise do Risco – Principais indicadores

**Risco Puro** : É o risco que a empresa não consegue controlar.

**Risco de negócio** : É o risco que está ligado a actividade da empresa.

Indicadores: GAO e Ponto crítico das vendas

**Risco Financeiro** : É o risco que está ligado as decisões de estratégia de financiamento e de tesouraria, tendo dívida ou não.

Indicadores: GAF.

**Risco Global ou risco combinado.**

Indicadores: GAC; Análise Discriminante e Scoring do risco crédito. Default

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margem Comercial}}{\text{Resultado Operacional}} * 100\%$$

Interpretação: GAO = 94,86 ou 61,74%, isto significa que se as quantidades produzidas aumentarem ou reduzirem em 1% os resultados operacionais podem aumentar ou reduzir em 94,86 ou 61, 74.

$$\text{GAF} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Resultado Corrente}}$$

Interpretação: GAF = 0.10 ou 0.11, significa que uma redução de 1% nos resultados operacionais ocasiona uma redução de 0.10 ou 0.11 nos resultados correntes.

$$\text{GAC} = \text{GAO} * \text{GAF}$$

Significado: GAC = 9.49 ou 6.79 significa que uma redução de 1% nas vendas, origina uma redução de 9,49 ou 6,79 nos resultados líquidos correntes.

$$\text{PCV} = \text{Ponto Crítico das Vendas} = \frac{\text{Custos Fixos}}{\frac{\text{Margem de Contribuição}}{\text{Vendas}}}$$

Significado: PCV = 1.42 ou 1.34 significa que a empresa terá de ter este volume de vendas para ter um volume de resultado operacional neutro.

### **MSO = Margem de Segurança Operacional**

Significado : MSO = 0.1 ou 0.16 significa que as vendas situam-se 0.10 ou 0.16 acima do ponto crítico das vendas.

### **RESUMO**

$$GAO = \frac{M.C}{R.O}; \quad GAF = \frac{R.O}{R.C}; \quad GAC = GAO * GAF$$

$$PCV = \frac{C.F}{\frac{M.C}{V}}; \quad MSO = 1 - \frac{C.F}{M.C}; \quad ELF = \frac{RC}{RO} * \frac{AE}{CP}$$

## **4.21. Análise De Viabilidade Do Projecto**

### **4.21.1. Taxa Interna De Rendibilidade e Valor Actual Líquido.**

O mapa sobre a taxa interna de rendibilidade e o valor actual líquido, derivaram do investimento inicial, entre o Cash Flow de exploração do projecto actualizados segundo a taxa respeitante ao custo da dívida de **13,60%**, o que permitiu obter o VAL do projecto assim como as diversas variáveis que permitem efectuar análise de viabilidade do projecto, segundo a tabela abaixo.

**Quadro 21** Taxa Interna De Rendibilidade E Valor Actual Líquido

<b>FARMÁCIA SAÚDE &amp; BEM-ESTAR</b>				
<b>Mapa do Pay-Back, VAL, TIR e IR</b>				
<b>Ano</b>	<b>Inv-Inicial</b>	<b>Cash flow</b>	<b>Cash Flow Act</b>	<b>Cash Flow Act-Ac</b>
2024	15 000 000,75			- 15 000 000,75
2025		5 376 874,00	4 733 163,73	- 10 266 837,02
2026		20 395 327,93	15 804 255,05	5 537 418,04
2027		22 884 106,83	15 609 858,72	21 147 276,76
2028		25 513 096,75	15 319 685,53	36 466 962,29
2029		28 288 346,25	14 952 572,00	51 419 534,29
	<b>C.O.C</b>			13,60%
	<b>TIR</b>			28,8374729%
	<b>Pay-Back</b>			1 ano e 8 meses e 24 dias
	<b>IR</b>			4,43

**Fonte:** Elaborada pela autora.

O período de recuperação do projecto, segundo o investimento feito é de 1 ano, 8 meses e 24 dias.

## 4.22. Análise De Sensibilidade

### 4.22.1. Análise de Senários

#### 4.22.1.1. Análise Pessimista

Se o volume de venda reduzir em 40% a venda de medicamentos poderá apresentar um VAL<0 na ordem de - 1 063 146,31. o que significa que o projecto não gera riqueza para os seus accionistas

### 4.23. Analise normal

Se o volume de vendas for de 50% de venda anual o projecto apresenta um VAL de **51 419 534,29**, de riqueza para os seus sócios. Uma TIR que corresponde a **28,8374729%** e um COC de **13,60%** onde **a TIR > COC**, o projecto é viável e apresenta um retorno positivo fácil ao custo do projecto. E um Índice de Rendibilidade de 4,43.

Sendo ainda um Play-Back **de 1 ano, 8 meses e 24 dias**, significa que o projecto poderá proporcionar Cash Flows positivos dentro do período normal de exploração.

#### 4.23.1. Análise optimista

Se o volume de venda for de 70% da venda anual, o projecto apresenta um VAL 94 902 666,26 de riqueza para os sócios.

E uma TIR que corresponde a 54,08600854% e um COC de 13,60% onde a TIR >COC, o projecto é viável e apresenta um retorno positivo fácil ao custo do projecto.

Sendo ainda um Pay-Back de significa que o projecto recupera em 3 anos e 1 meses e 17 dias, e poderá proporcionar Cash Flows positivos dentro do período normal de exploração.

## 4.24. Análise aos dados obtidos dos questionários

População – 100

Amostra – 60

**Parte i** – dados pessoais

---

Faixa etária					
De 18 a 27 anos	45	De 28 a 37 anos	10	De 38 a 47 anos	5
De 48 a 57 anos	0	Mais de 58 anos	0		

Género			
Masculino	38	Feminino	22

Nacionalidade	
---------------	--

---

Angolana	60	Estrangeira	0
----------	----	-------------	---

#### Estado Civil

Solteiro(a)	27	Casado(a)	9	Divorciado(a)	4
União de facto	15	Viúvo (a)	5		

#### Parte ii – satisfação da população

##### Já ouviu Falar sobre as farmácias?

Sim	60	Não	0
-----	----	-----	---

##### Conhece a actividade desenvolvida pelas farmácias?

Masculino	38	Feminino	22
-----------	----	----------	----

##### Tem alguma farmácia na tua localidade?

Angolana	60	Estrangeira	0
----------	----	-------------	---

##### Com que frequência visita uma Farmácia?

Diariamente	0	Semanalmente	0	Mensalmente	12
Bimestralmente	15	Trimestralmente	25	Quadrimestralmente	
Semestralmente	8	Anualmente	0	Períodos superiores a anuidade	0

##### Está satisfeito(a) com o número de farmácias que existem no Município?

Sim	0	Não	60
-----	---	-----	----

##### Está satisfeito com a qualidade dos serviços prestados e dos produtos comercializados pelas Farmácias que existem no Município?

Sim	0	Não	60
-----	---	-----	----

##### Como avalia a qualidade dos serviços prestados pelas farmácias existentes no Município?

Péssima	45	Má	5	Suficiente	6
Boa	4	Muito Boa	0	Exelente	0

##### Julga ser necessário aumentar o número de Farmácias no Município?

Sim	60	Não	0
-----	----	-----	---

##### Quantas farmácias acha serem necessárias para atender as necessidades do Município?

Uma	0	Duas	0	Três	0
Quatro	0	Cinco	0	Seis	0
Sete	0	Oito	0	Nove	0
Dez	2	Quinze	8	Vinte	10
Trinta	10	Quarenta	13	Cinquenta ou mais	17

---

**Quando está enfermo/doente prefere comprar medicamentos em uma farmácia convencional ou prefere tratamento a base de medicamentos naturais?**

Medicina Convencional	50	Medicina natural	10
-----------------------	----	------------------	----

Os dados recolhidos por via do questionário demonstram claramente que há necessidade de implementação de mais farmácias no Município, o que revela uma grande oportunidade para os promotores do presente projecto.

## 5. CONCLUSÕES

À luz do problema científico levantado, dos objectivos gerais e específicos propostos na génese do presente trabalho e tendo em conta a revisão de literatura efectuada, a metodologia e a análise dos resultados de diagnóstico de um estudo feito junto dos munícipes do Município do Ecunha, chega-se as seguintes conclusões:

- 1) A Implementação da Farmácia Saúde e Bem-Estar vai sim contribuir com a redução da escassez dos produtos farmacêuticos ao nível do Município, pois as respostas obtidas por via do questionário demonstram que maior parte dos munícipes deseja que seja aumentado o número de farmácias ao nível do Município do Ecunha.
- 2) A farmácia vai contribuir para a melhoria da qualidade dos serviços prestados e produtos comercializados pelas farmácias já existentes por via da adopção das novas tecnologias nos serviços da farmácia, com a criação de canais de distribuição que facilitam a interação entre a farmácia e os seus clientes, e com a melhoria da conservação dos produtos farmacêuticos.
- 3) Com a implementação da Farmácia Saúde e Bem-Estar, a rede farmacêutica do Município do Ecunha e consequentemente da Província do Huambo se expande, pois, cresce o número destas instituições.
- 4) O projeto é viável não apenas porque económica e financeiramente o projecto revelou ser fortemente sustentável, mas também pelos benefícios sociais que o mesmo pode trazer a população do Huambo, concretamente do Município do Ecunha. Pois, com a implementação da farmácia, melhora-se qualidade de vida da população por via da melhoria da qualidade dos produtos e serviços farmacêuticos, melhora-se índice de desenvolvimento humano (IDH), com a criação de novos postos de trabalho e aumento das receitas fiscais por parte do estado.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AnbFarma. (2019). **Dia Mundial Da Saúde: Qual A Importância Das Farmácias?** Obtido em 14 de Agosto de 2023, de <https://www.anbfarma.com.br/noticia/dia-mundial-da-saude-qual-a-importancia-das-farmacias>
- Angelova, K. I. (2018). **Evolução da Farmácia até à Atualidade** . Algarve .
- Bastos, V. (2019). **Tomada de Decisão nas Organizações**.
- Bertoncini, C., Brito, A., Leme, E., Silva, I., Silva, T. F., & Perri, R. A. (2021). **Processo Decisório: A Tomada De Decisão**.
- Cabral, C., & Pita, J. R. (2015). **Sinopse da História da Farmácia**. Cronologia. Coimbra.
- Chanes, T. M. (2013). **O Conceito de Empresa e a Análise de Sua Função Social**. A Importância da Função Social da Empresa no Século XXI Em Face da Legislação Brasileira e da Globalização. Campinas.
- Comissão Assessora de Farmácia**. (2016). Farmácia. São Paulo.
- Costa, D. D. (2015). **Estrutura de Capitais: Micro e Pequenas Empresas Setor Comercial**. Porto.
- Costa, W. P., Silva, J. D., Oliveira, A. D., Almeida, L. B., & Silva, M. E. (2020). **Utilização Da Contabilidade Gerencial Nas Micro E Pequenas Empresas**. Revista Americana De Empreendedorismo E Inovação, II, 49-58. Obtido em 18 de Abril de 2023
- Gerhardt, T. E., & Silveira, D. T. (2009). **Metodos de Pesquisa**.
- Gil, A. C. (2002). **Como Elaborar Projetos de Pesquisa (4ª ed.)**. São Paulo: Atlas.
- Gomes, M. L. (2019). **A Contabilidade Como Ferramenta De Gestão Empresarial**.
- Gonsalves, H. d. (2005). **Manual de Metodologia da Pesquisa**. São Paulo: Avercam.
- Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro. (2011). **Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Luanda.
- Lousã, A. (2009). **Contabilidade 10**.
- Nunes, P. (2019). **Empresa**.
- Reboucas, A. B., Almeida, L. S., Silva, U. B., & Andrade, M. R. (2020). **Contabilidade como ferramenta de apoio ao processo decisório: fatores explicativos para a utilização ou não, percepções dos gestores das micro e pequenas empresas do município de Maragogipe-Ba**.
- Silva, J. L., Fernandes, M. W., & Almeida, R. L. (2015). **Estatística e Probabilidade (3ª edição ed.)**. Fortaleza - Ceará: UECE

**ANEXOS**  
**ANEXO 1 – CÁLCULOS AUXILIARES**

**Dados**

Custo da Divida (Kd) = 23%

Imposto Industrial= 30%

(Beta Do Sector) B= 0,94

Activo A= 76.825.525,14

Passivo P= 56.850.888,60

Capital Próprio= 19.974.636,54

Rf: 7,75%

RMB=0,08441

**1-Rendibilidade de Capitais Próprios**

$RCP = RF + \beta_{\text{sector}} \times (RMB - rf)$  Sendo CAPM = Rcp

$Rcp = 0,0775 + 0,94 (0,08441 - 0,0775)$

RCP= 0,083986

CAPM = RCP

Sendo, Rcp = 0,083986

**2-Rendibilidade do Mercado Bolsista Psi 20, Dados Históricos de 2017 / 2018**

RMB= (fecho – Abertura), RMB = 10.822,75 – 10.792,36

$RMB = \frac{30,39}{360 \text{ dias}} = 0,08441$

**3-Custo de Oportunidade de Capitais**

$CMPC = \frac{Cp}{A} \times Rcp + \frac{P}{A} \times Kd(1 - \text{Imposto Industrial})$

$CMPC = \frac{19.974.636,54}{76.825.525,14} * 0,083986 + \frac{56.850.888,60}{76.825.525,14} * 0,2203 (1 - 0,3)$

CMPC / COC = 0,13595176\*100 = 13,60%

## ANEXO 2 – QUESTIONÁRIO



### QUESTIONÁRIO

Este questionário enquadra-se no âmbito da realização do Trabalho de Fim de Curso de Licenciatura, intitulado **“PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DO PROJECTO EMPRESA DA FARMÁCIA SAÚDE E BEM-ESTAR NO MUNICÍPIO DO ECUNHA”**.

---

Ao preencher o questionário tenha, por favor, em atenção ao seguinte:

1. O Trabalho de Fim de Curso destina-se à obtenção do grau de Licenciada em Contabilidade e Auditoria, pelo Instituto Superior Politécnico da Caála.
2. O questionário é anónimo e os dados serão tratados de forma agregada, salvaguardando a confidencialidade das respostas.
3. É importante que responda a todas as questões, caso contrário o questionário não poderá ser considerado válido para tratamento de dados.
4. Não existem respostas correctas ou incorrectas. Apenas se pretende obter a sua opinião.
5. Não pense muito tempo sobre as questões.
6. Se alguma questão for difícil de responder, responda o melhor que puder sem deixar de responder à questão.

Agradecemos, desde já, a sua colaboração no preenchimento deste questionário, garantindo o total profissionalismo no uso científico de suas contribuições

---

Cidália Paulina Abias

ISP CAÁLA

Contacto: +244 925 253 873

---

## PARTE I – DADOS PESSOAIS

Por favor, nas questões abaixo referidas assinale com um xis (X) as condições que melhor correspondem ao seu perfil pessoal.

### Faixa Etária

De 18 a 27 anos

De 28 a 37 anos

De 38 a 47 anos

De 48 a 57 anos

Mais de 58 anos

### Gênero

Masculino

Feminino

### Nacionalidade

Angolana

Estrangeira

### Estado civil

Solteiro(a)

Casado(a)

Divorciado(a)

União de facto

Viúvo (a)

## PARTE II – SATISFAÇÃO DA POPULAÇÃO

1. Já ouviu Falar sobre as farmácias?

Sim

Não

Talvez

2. Conhece a actividade desenvolvida pelas farmácias?

Sim

Não

3. Tem alguma farmácia na tua localidade?

Sim

Não

4. Com que frequência visita uma Farmácia?

Diariamente

Semanalmente

Mensalmente

Bimestralmente

Trimestralmente

Quadrimestralmente

Semestralmente

Anualmente

Períodos superiores a anuidade

5. Está satisfeito(a) com o número de farmácias que existem no Município?

Sim

Não

6. Está satisfeito com a qualidade dos serviços prestados e dos produtos comercializados pelas Farmácias que existem no Município?

Sim

Não

7. Como avalia a qualidade dos serviços prestados pelas farmácias existentes no Município?

Péssima

Má

Suficiente

Boa

Muito Boa

Exelente

8. Julga ser necessário aumentar o número de Farmácias no Município?

Sim

Não

9. Quantas farmácias acha serem necessárias para atender as necessidades do Município?

Uma

Duas

Três

Quatro

Cinco

Seis

Sete

Oito

Nove

Dez

Quinze

Vinte

Trinta

Quarenta

Cinquenta ou mais

10. Quando está enfermo/doente prefere comprar medicamentos em uma farmácia convencional ou prefere tratamento a base de medicamentos naturais?

Medicina Convencional

Medicina Natural