

TODOS CONTAM

Referencial de Formação Financeira



Micro, Pequenas e Médias Empresas

PLANO NACIONAL DE FORMAÇÃO FINANCEIRA

TODOS CONTAM

**REFERENCIAL
DE FORMAÇÃO FINANCEIRA
Micro, Pequenas e Médias Empresas**

Lisboa, 2016



Plano Nacional de Formação Financeira

www.todoscontam.pt

Edição

Conselho Nacional de Supervisores Financeiros

Design, distribuição e impressão

Banco de Portugal

Direção de Comunicação

Unidade de Imagem e Design Gráfico

Lisboa, fevereiro 2016

2.ª Edição

Tiragem

500 ex.

ISBN 978-989-678-417-1 (impresso)

ISBN 978-989-678-418-8 (*on-line*)

Depósito Legal n.º 400268/15

Índice

5	1. Introdução
7	2. Objetivos e organização do Referencial
9	3. Temas, subtemas, objetivos e conteúdos
11	1. Sistema económico e financeiro
13	2. A empresa: constituição e desenvolvimento
15	3. Contabilidade e análise económica e financeira
17	4. Plano de negócios e planeamento financeiro
19	5. Contas e serviços de pagamento
20	6. Financiamento bancário, características e principais produtos
24	7. Financiamento de mercado, aplicações financeiras e gestão de riscos de mercado
26	8. Seguros, funções e principais características
29	9. Fundos de pensões, funções e principais características
31	10. Prevenção da fraude
33	4. Propostas de sessões formativas
34	1. “Da ideia de negócio à empresa”
35	2. “Como financiar o meu negócio”
36	3. “A contabilidade na gestão da empresa”
37	4. “A tesouraria na gestão orçamental”
38	5. “Soluções de financiamento no mercado de capitais”
39	6. “Mitigação de riscos e prevenção da fraude”
40	7. “Os seguros na gestão da empresa”
41	8. “O capital de risco como opção de financiamento”
42	9. “A internacionalização da empresa”

Introdução

1



O tecido empresarial nacional é composto em grande parte por micro, pequenas e médias empresas que asseguram, no seu conjunto, um contributo fundamental para o desenvolvimento da economia, enquanto geradoras de riqueza e criadoras de emprego.

Estas empresas, ao longo do desenvolvimento do seu negócio, são permanentemente confrontadas com a necessidade de tomarem decisões financeiras. Estas decisões tornaram-se progressivamente mais complexas, não só devido à diversidade e maior sofisticação dos produtos e serviços financeiros disponíveis, mas também aos desafios do mercado, às mudanças inerentes à globalização e à digitalização dos negócios. Neste contexto, é essencial que os empreendedores, empresários e gestores adquiram e desenvolvam competências de natureza económica e financeira que lhes permitam tomar as opções mais ajustadas à sua realidade e necessidades.

De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE)¹, a formação financeira é o processo pelo qual os consumidores financeiros melhoram a sua compreensão dos produtos e conceitos financeiros e desenvolvem capacidades e confiança para se tornarem mais atentos aos riscos e oportunidades financeiras, tomarem decisões refletidas, saberem onde se dirigir para obter ajuda e adotarem comportamentos que melhorem o seu bem-estar financeiro.

Tal como os consumidores, também os empreendedores, empresários e gestores de empresas devem compreender os produtos, serviços e conceitos financeiros, de modo a responderem aos desafios da gestão empresarial, nomeadamente através da adoção de atitudes e comportamentos adequados neste domínio. No entanto, as necessidades deste público, por existirem especificidades no contexto económico e empresarial de cada empresa, são mais abrangentes, o que obriga a conhecimentos mais vastos sobre o sistema económico e financeiro, associados ao desenvolvimento de competências de gestão.

A formação financeira, no âmbito deste referencial, é o processo através do qual empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas adquirem e desenvolvem conhecimentos económicos e financeiros e adequam comportamentos e atitudes de gestão na resposta às necessidades e às condicionantes económicas.

¹ Policy Brief: The Importance of Financial Education (2006), OCDE.



Reconhecendo a importância da formação financeira para este público-alvo, os G20 e a rede internacional de educação e formação financeira da OCDE (*International Network on Financial Education – INFE*) elegem este tema como uma prioridade nos seus trabalhos. Segundo a *INFE*², a formação financeira para empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas refere-se ao processo pelo qual estes:

- Reconhecem a separação entre as finanças pessoais e as da empresa;
- Sabem onde recorrer para obter ajuda;
- Melhoram os seus conhecimentos sobre o sistema económico e financeiro, os produtos e conceitos relevantes;
- Desenvolvem as suas capacidades, conhecimentos, atitudes e confiança para:
 - Se tornarem mais atentos às oportunidades de financiamento e aos riscos e oportunidades financeiros;
 - Fazerem planos de negócios e escolhas mais informadas;
 - Assegurarem uma gestão eficiente da informação financeira;
 - Planearem e avaliarem os riscos de forma mais eficiente nos curto e longo prazos;
 - Implementarem ações efetivas para maximizarem o potencial do seu negócio, contribuindo de forma positiva para a empresa e para a economia em geral.

A formação financeira apoia os empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas no acesso e utilização de produtos e serviços financeiros, desenvolvendo a sua capacidade de fazerem escolhas informadas e tomarem decisões adequadas na gestão financeira dos negócios, potenciando o crescimento económico sustentável e a estabilidade do sistema financeiro.

² Grupo de peritos criado no âmbito da *INFE* / OCDE, em 2014, para refletir sobre a formação financeira de empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas.

Objetivos e organização do Referencial

2



O Referencial de Formação Financeira para empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas, desenvolvido no âmbito do Plano Nacional de Formação Financeira, resulta de um protocolo de colaboração entre o Ministério da Economia, através do IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. e do Turismo de Portugal, I.P., e o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (CNSF), composto pelo Banco de Portugal (BdP), pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

O desenvolvimento de capacidades técnicas e a mudança de atitudes contribuem para uma atuação mais esclarecida por parte das empresas, acautelando problemas de natureza financeira, aumentando a resiliência e o crescimento dos negócios, fatores chave do dinamismo empresarial que está na base do crescimento económico sustentável. A formação financeira, ao diminuir as assimetrias de informação, é também geradora de confiança, aproximando as empresas dos vários agentes financeiros.

Depois do “Referencial de educação financeira para a educação pré-escolar, ensino básico, ensino secundário e educação e formação de adultos” desenvolvido em conjunto com o Ministério da Educação, este Referencial constitui um novo pilar estratégico do Plano Nacional de Formação Financeira. Com este Referencial, o Plano reconhece que a formação financeira para empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas, tem exigências específicas, que implicam o aprofundamento de competências transversais de gestão, a serem desenvolvidas em paralelo com o conhecimento dos produtos e serviços financeiros.

Pretende-se que o Referencial seja uma ferramenta útil para formadores com conhecimentos técnicos e experiência comprovados na área financeira, portadores de um Certificado de Competências Pedagógicas (CCP) ou de um Certificado de Aptidão Pedagógica (CAP) de formador, que tenham interesse em desenvolver ações formativas para o público-alvo identificado. Estão isentos deste tipo de certificação os docentes com qualificação profissional para a docência e os docentes do ensino superior. Os formadores, no âmbito do Referencial, devem ainda possuir sólidos conhecimentos da temática que se propõem desenvolver e o domínio de metodologias ativas em formação de adultos, o que lhes permitirá utilizarem o Referencial como um documento que possibilita abordagens diferenciadas e flexíveis à formação financeira.

Este Referencial identifica conteúdos considerados relevantes para os destinatários finais, empreendedores, empresários e gestores de micro, pequenas e médias empresas que queiram desenvolver a sua formação e / ou complementar conhecimentos resultantes da sua experiência profissional na área financeira e tem por objetivo ajudar na conceção e elaboração de programas de formação financeira e de materiais pedagógicos.

Salienta-se que este referencial não pretende abranger todas as áreas da gestão empresarial, tendo como principal objetivo abordar as áreas com maior incidência no desempenho financeiro de uma empresa ou projeto empresarial. Reconhece-se assim a existência de um conjunto de competências que são também importantes para a atuação do empresário, gestor ou empreendedor, e que poderão ser incluídas complementarmente pelos formadores na oferta formativa resultante da utilização deste Referencial.

Organização e estrutura do Referencial

O Referencial foi elaborado com o objetivo de ser um documento orientador para a execução de ações de formação financeira, cabendo aos formadores a realização deste propósito.

Pretende-se que os formadores assumam o Referencial como um guia de apoio para o desenvolvimento de ações formativas, as quais deverão cumprir os Princípios Orientadores das Iniciativas de Formação Financeira³.

De natureza flexível, o Referencial constitui-se como referência para a implementação da formação financeira no meio empresarial, podendo ser utilizado em contextos diversificados, em termos de setor de atividade, dimensão da empresa, fase de desenvolvimento do negócio ou área geográfica.

Em termos de organização, o Referencial identifica temas relevantes das áreas económica e financeira para o desenvolvimento de competências específicas e em função das quais cada formador desenvolverá o programa, metodologia pedagógica, planificação e avaliação. O formador poderá também incluir outros temas não contemplados no Referencial, mas que considere relevantes, ajustando assim a oferta às efetivas necessidades do seu público-alvo.

A formação no âmbito do Referencial deve integrar exemplos práticos e ajustados à realidade dos destinatários, contribuindo para a melhoria do desempenho financeiro e para a produção de resultados concretos no dia-a-dia das empresas.

O formador, enquanto utilizador do Referencial, deverá ter presente que a oferta formativa resultante da sua aplicação deverá, por um lado, sensibilizar para a importância da gestão da informação financeira e potenciar a compreensão e interpretação dessa informação, e por outro lado, promover a adoção de práticas de gestão financeira mais transparentes e responsáveis, contribuindo para a mudança de mentalidades e comportamentos. Não é, no entanto, objetivo do Referencial formar especialistas na área financeira.

A estrutura do Referencial identifica temas autónomos que integram diversos subtemas. Para cada subtema estão definidos objetivos e são especificados conteúdos. A apresentação em temas, subtemas e respetivos conteúdos permite ao formador selecionar as temáticas que pretende transmitir com a profundidade e detalhe que considerar adequados.

Tendo em conta a diversidade de realidades a abranger, os temas poderão ser organizados em módulos diversos, a serem conjugados e adaptados para cada ação de formação, de acordo com as necessidades específicas do público-alvo identificado.

Nesse sentido, são apresentadas no final do Referencial algumas propostas exemplificativas de sessões formativas em termos de objetivos a atingir, conteúdos e duração. Estas propostas são apenas uma sugestão de abordagem de alguns dos conteúdos incluídos no Referencial, podendo ser ajustadas de acordo com os objetivos a atingir.

³ Princípios Orientadores das Iniciativas de Formação Financeira (2012), Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (Banco de Portugal, Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões).

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

3



Definição de temas e conhecimentos a adquirir

TEMAS	CONHECIMENTOS
1. Sistema económico e financeiro	Os formandos irão ficar a conhecer os principais conceitos relacionados com o funcionamento do sistema económico e financeiro, reconhecendo os principais intervenientes e as interações estabelecidas entre eles.
2. A empresa: constituição e desenvolvimento	Os formandos irão conhecer as características dos diversos tipos de empresas e os principais passos no seu ciclo de vida. Serão igualmente capazes de identificar as diversas formas de integração da empresa na sociedade e as suas interações com os restantes agentes. Vão também conhecer as diferentes soluções de financiamento público e de incentivos de capital.
3. Contabilidade e análise económica e financeira	Os formandos serão capazes de compreender os princípios básicos da contabilidade e o seu contributo para a análise da evolução e gestão da empresa, adquirindo competências para avaliar o desempenho económico, a solidez financeira e identificar situações de risco nas suas empresas.
4. Plano de negócios e planeamento financeiro	Os formandos serão capazes de elaborar um plano de negócios que traduza a sua estratégia empresarial e possa ser utilizado como instrumento de diálogo e negociação com os diversos <i>stakeholders</i> , em particular na formalização do pedido de financiamento. Serão, ainda, capazes de reconhecer a importância do planeamento financeiro na gestão da empresa, identificando os recursos financeiros disponíveis e os necessários ao desenvolvimento do negócio, avaliando o risco e a incerteza associados.
5. Contas e serviços de pagamento	Os formandos irão ficar a conhecer as características dos diversos tipos de contas e compreender o funcionamento dos meios de pagamento disponíveis para as empresas.
6. Financiamento bancário, características e principais produtos	Os formandos serão capazes de compreender a importância e impacto do recurso ao crédito na atividade da empresa, nos curto, médio e longo prazos. Irão ainda ficar a conhecer os diversos produtos de crédito e respetivas características, sendo capazes de identificar quais serão mais adequados às necessidades que se colocam à sua atividade.



TEMAS	CONHECIMENTOS
7. Financiamento de mercado, aplicações financeiras e gestão de riscos de mercado	Os formandos irão compreender a estrutura do mercado de capitais e a sua importância no crescimento e desenvolvimento da empresa. Serão também capazes de compreender o impacto das diferentes formas de financiamento através do mercado de capitais e avaliar a mais adequada em função da situação específica da empresa. Deverão compreender e conhecer as características e riscos associados aos diversos produtos de investimento e avaliar os que melhor se adequam aos objetivos concretos da empresa. Irão ainda compreender o funcionamento dos instrumentos financeiros derivados e as suas aplicações com o objetivo de cobrir riscos assumidos pela empresa no âmbito da sua atividade.
8. Seguros, funções e principais características	Os formandos irão compreender a importância do seguro no desenvolvimento da atividade económica, enquanto instrumento de mitigação de riscos. Deverão igualmente ser capazes de identificar os seguros mais importantes na perspetiva da atividade empresarial, distinguindo as categorias de seguros obrigatórios, seguros de proteção financeira e seguros como benefício e compreender a função dos seguros na gestão de recursos humanos.
9. Fundos de pensões, funções e principais características	Os formandos deverão compreender a relevância da poupança de longo prazo e o papel dos fundos de pensões na preparação da reforma. Irão também distinguir fundos de pensões de planos de pensões e ser capazes de compreender as principais características, objetivos e tipos de fundos de pensões existentes. Deverão ainda ser capazes de distinguir os diferentes tipos de planos de pensões que existem e compreender o seu papel no quadro da gestão de recursos humanos.
10. Prevenção da fraude	Os formandos conseguirão reconhecer os tipos mais frequentes de fraude financeira e identificar os cuidados a ter para a evitar.

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 1. Sistema económico e financeiro

SUBTEMAS	OBJETIVOS
1.1. Sistema económico	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os vários intervenientes do sistema económico e as relações entre eles: famílias, Estado, empresas e instituições financeiras.• Conhecer as variáveis macroeconómicas chave: produto interno bruto, inflação e desemprego.• Compreender as relações no âmbito do comércio externo.
1.2. Sistema financeiro	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer o papel dos intervenientes do sistema financeiro e as relações entre eles: o sistema bancário, o mercado de capitais, os seguros e os fundos de pensões.

CONTEÚDOS

1. Sistema económico e financeiro

1.1. Sistema económico

1.1.1. Os principais agentes e o seu papel

- Famílias, Estado, empresas e instituições financeiras

1.1.2. Atividade económica

- Produto Interno Bruto e determinantes da sua evolução
- Inflação
- Taxa de desemprego

1.1.3. Política fiscal

- Principais tipos de impostos
- Contribuições para a Segurança Social

1.1.4. Comércio externo

- Produtividade e competitividade
- Concorrência e determinação dos preços
- Taxa de câmbio



1.2. Sistema financeiro

1.2.1. Os principais agentes e o seu papel

- Instituições financeiras, supervisores financeiros e Banco Central Europeu

1.2.2. O sistema bancário

- O Banco Central Europeu e a política monetária
- O papel do Banco de Portugal na superintendência dos sistemas de pagamento e supervisão do sistema financeiro
- O mercado interbancário e a determinação da Euribor

1.2.3. O mercado de capitais

- Mercados regulamentados e mercados não regulamentados
- O papel da CMVM na supervisão financeira

1.2.4. Setor segurador e de fundos de pensões

- Funcionamento do setor segurador e de fundos de pensões
- O papel da ASF na supervisão financeira

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 2. A empresa: constituição e desenvolvimento

SUBTEMAS	OBJETIVOS
2.1. A empresa	<ul style="list-style-type: none">• Reconhecer o papel da empresa na economia e na criação e distribuição de valor.• Identificar as características dos tipos de empresa mais frequentes.• Reconhecer a responsabilidade assumida em atos de gestão, distinguindo a responsabilidade patrimonial, empresarial e pessoal.
2.2. Ciclo de vida da empresa	<ul style="list-style-type: none">• Identificar os passos para a constituição de uma empresa e os elementos de menção obrigatória num contrato de sociedade.• Reconhecer as diversas formas de reestruturação e de recuperação da empresa.
2.3. O papel da empresa na sociedade	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as vantagens da assunção de comportamentos éticos e responsáveis na gestão empresarial.
2.4. Financiamento empresarial com partilha pública de risco	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as diferentes soluções de financiamento público e incentivos de capital disponíveis às empresas e empreendedores, conseguindo reconhecer as vantagens aplicadas à sua situação concreta.

CONTEÚDOS

2. A empresa: constituição e desenvolvimento

2.1. A empresa

2.1.1. Relevância das empresas na economia

- O papel da empresa na economia
- Contribuição da empresa para os objetivos económicos
- As empresas como motores de crescimento e desenvolvimento económico

2.1.2. Tipos de empresa, governação e responsabilidades

- Identificação e caracterização dos tipos de empresas mais frequentes
- Principais direitos e deveres dos sócios
- Acordos parassociais
- Principais estruturas de governação, suas vantagens e inconvenientes
- Responsabilidade assumida em atos de gestão, responsabilidade patrimonial, empresarial e pessoal

2.1.3. Formas de financiamento

- A função do capital social
- Capital próprio, capital alheio e quase capital
- Constituição do capital próprio: capital de risco, *Business Angels* e outros
- Prestações suplementares e suprimentos

2.2. Ciclo de vida da empresa

2.2.1. Constituição, arranque e desenvolvimento

- Principais passos para a constituição de uma empresa
- Elementos de menção obrigatória num contrato de sociedade
- Ciclo de vida da empresa

2.2.2. Revitalização

- Processos de reestruturação e de negociação com credores (PER – Processo Especial de Revitalização, SIREVE – Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial, PIRE – Processo de Insolvência e de Recuperação de Empresas)
- Insolvência *versus* recuperação
- Situações de dificuldade e soluções adequadas à recuperação da empresa

2.2.3. Crescimento e recuperação através de processos de transmissão

- Necessidades e formas de transmissão: processos de fusão, aquisição e sucessão empresarial

2.3. O papel da empresa na sociedade

2.3.1. A empresa na sociedade e responsabilidade social

- O papel da empresa na sociedade
- Compromissos perante a sociedade (acionistas, trabalhadores, fornecedores, prestadores de serviços financeiros, clientes, concorrência, Estado e outros *stakeholders*)
- Principais práticas anti concorrenciais e respetivas consequências a curto, médio e longo prazo
- Comportamentos éticos e responsáveis na gestão empresarial
- Contribuição da empresa para o desenvolvimento sustentável

2.3.2. Ética e gestão de conflitos

- Identificação e prevenção de conflito de interesses
- Formalização e mecanismos de controlo dos compromissos éticos

2.3.3. Relacionamento com prestadores de serviços financeiros

- Negociação e aplicação de boas práticas no relacionamento com prestadores de serviços financeiros

2.4. Financiamento empresarial com partilha pública de risco

2.4.1. Incentivos públicos

- Medidas de apoio no âmbito dos programas de incentivos (Portugal 2020, Horizonte 2020 e outros)

2.4.2. Soluções de crédito e capital

- Acesso a capital de risco, *Business Angels* e outras soluções de capital
- Linhas de crédito e soluções de quase capital

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 3. Contabilidade e análise económica e financeira

SUBTEMAS	OBJETIVOS
3.1. Contabilidade	<ul style="list-style-type: none">• Reconhecer os princípios básicos da contabilidade.• Construir os principais documentos e mapas contabilísticos.• Interpretar documentos contabilísticos, o seu significado e utilidade.
3.2. Análise económica e financeira	<ul style="list-style-type: none">• Identificar os aspetos críticos na análise das demonstrações financeiras e a sua importância para a gestão da empresa.• Aplicar técnicas e metodologias de análise do equilíbrio e da rentabilidade financeira.

CONTEÚDOS

3. Contabilidade e análise económica e financeira

3.1. Contabilidade

3.1.1. Contabilidade financeira e contabilidade de gestão / analítica

- Contabilidade como instrumento de apoio à gestão
- Contabilidade financeira *versus* contabilidade de gestão / analítica (principais características e critérios de utilização)

3.1.2. Demonstrações financeiras

- Balanço, demonstração de resultados, demonstração de fluxos de caixa e demonstração de variação de capital

3.1.3. Tipos de transações

- Receitas e recebimentos
- Gastos e pagamentos
- Variação de inventários
- Variação de clientes e fornecedores
- Variação do Estado e outros entes públicos

3.1.4. Registo de transações e classificação de contas

- Procedimentos e critérios contabilísticos definidos pelo SNC
- Registo de transações e classificação de contas
- Impacto sobre as demonstrações financeiras
- Operações de aumento e de redução do capital próprio



3.1.5. Construção e interpretação das demonstrações financeiras

- Interpretação e análise sumária das demonstrações financeiras
- Identificação dos aspetos críticos da empresa nas / através das demonstrações financeiras

3.2. Análise económica e financeira

3.2.1. A análise económica e financeira

- A função financeira na empresa
- Análise económica *versus* análise financeira

3.2.2. Elementos de cálculo financeiro

- Acumulação e atualização de valores
- Juros simples, compostos, nominais e reais
- Taxa efetiva e taxa nominal
- Valor atual e custo de oportunidade

3.2.3. Custos de produção e do produto em empresas industriais

- Classificação de custos e valorização do produto e inventários

3.2.4. Visão integrada da situação económica e financeira da empresa

- Princípios, técnicas e metodologias da análise da situação económica e financeira da empresa

3.2.5. Solidez e rendibilidade: principais rácios

- Rácios de solidez
- Rácios de liquidez
- Rácios de rendibilidade económica e financeira

3.2.6. Controlo de fluxos de caixa

- Atividades de exploração
- Atividades de investimento
- Atividades de financiamento

3.2.7. Equilíbrio financeiro

- Origem e aplicação de fundos
- Ótica de curto, médio e longo prazo
- Fundo de maneio e fundo de maneio necessário
- Tesouraria

3.2.8. Análise de custos, vendas e resultados

- Margem de contribuição
- Ponto crítico operacional e financeiro
- Margem de segurança

3.2.9. Avaliação de riscos ao desenvolvimento do negócio

- Tipos de risco
- Análise e avaliação de risco económico e financeiro

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 4. Plano de negócios e planejamento financeiro

SUBTEMAS	OBJETIVOS
4.1. Plano de negócios	<ul style="list-style-type: none">• Identificar e definir as principais componentes de um plano de negócios.• Planejar, avaliar e simular, para diversos cenários, a rentabilidade e o risco econômico e financeiro.• Usar o plano de negócios como suporte à negociação de financiamento.
4.2. Planejamento financeiro	<ul style="list-style-type: none">• Elaborar orçamentos de curto, médio e longo prazo.• Identificar os recursos financeiros necessários ao desenvolvimento da atividade.

CONTEÚDOS

4. Plano de negócios e planejamento financeiro

4.1. Plano de negócios

4.1.1. Estratégia de desenvolvimento da empresa

- Visão, missão, objetivos, metas, atividades e ações
- Ótica de curto, médio e longo prazo

4.1.2. Relevância do plano de negócios

- O plano de negócios como reflexo da estratégia empresarial
- Importância do plano de negócios no planejamento e controle
- O plano de negócios como ferramenta de diálogo e negociação com entidades da envolvente empresarial

4.1.3. Componentes do plano de negócios

- Caracterização do projeto e / ou empresa
- Análise de mercado: clientes, fornecedores, concorrência
- Plano operacional
- Plano de marketing
- Estrutura organizacional e de recursos humanos
- Plano financeiro

4.1.4. Plano de investimento

- Conceito de investimento
- Fases de um projeto de investimento
- Despesas de investimento
- Investimento em capital fixo, fundo de manuseio e valor residual

4.1.5. Plano de exploração

- Resultados e *cash flows* de exploração

4.1.6. Análise da viabilidade

- Viabilidade operacional e viabilidade financeira
- Análise de sensibilidade a variáveis relevantes

4.2. Planeamento financeiro

4.2.1. A gestão orçamental

- Orçamento de curto, médio e longo prazo (como elaborar)
- Recursos financeiros: necessidades e aplicações
- Controlo orçamental: análise, avaliação e reação a desvios

4.2.2. Plano de financiamento

- Análise das fontes de financiamento mais adequadas, de médio e longo prazo (programação das fontes de financiamento e custos financeiros)

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 5. Contas e serviços de pagamento

SUBTEMAS	OBJETIVOS
5.1. Contas de depósito	<ul style="list-style-type: none">• Compreender a importância da conta de depósito à ordem.• Compreender a importância do depósito a prazo como ferramenta de apoio à gestão da empresa.• Distinguir entre conta de depósito à ordem e créditos associados à conta.• Conhecer as principais diferenças entre contas de depósito à ordem e a prazo.
5.2. Serviços de pagamento	<ul style="list-style-type: none">• Compreender os vários meios à disposição da empresa para fazer pagamentos.

CONTEÚDOS

5. Contas e serviços de pagamento

5.1. Contas de depósito

5.1.1. Contas de depósito à ordem

- Características da conta
- Abertura de conta (deveres de informação pré-contratual, documentação, titularidade e movimentação)
- Gestão de conta (custos, extratos, saldos, saldo a descoberto, ultrapassagem de crédito, alterações contratuais)
- Encerramento

5.1.2. Depósitos a prazo

- Remuneração, prazo e mobilização antecipada

5.2. Serviços de pagamento

- Numerário
- Transferências a crédito
- Débitos diretos
- Cartões de pagamento (Terminais de Pagamento Automático)
- Cheques
- Serviços de pagamento digitais

TEMA 6. Financiamento bancário, características e principais produtos

SUBTEMAS	OBJETIVOS
6.1. A escolha de uma solução de financiamento	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender o papel e impacto do recurso ao crédito na gestão do quotidiano da empresa e no financiamento do investimento de médio e longo prazo. • Distinguir os diferentes produtos de crédito, avaliar a sua adequação a situações da atividade da empresa e compreender quais os critérios utilizados na comparação / escolha de propostas de crédito.
6.2. A contratação de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer as principais características do contrato de crédito. • Compreender o conceito de risco de crédito, conhecendo o processo de avaliação da solvabilidade do devedor e as diferentes garantias exigíveis. • Perceber os elementos fundamentais do plano financeiro de um crédito.
6.3. Crédito para a gestão de tesouraria (curto prazo)	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender o funcionamento e as características dos produtos de crédito de financiamento de curto prazo, reconhecendo a sua importância no apoio à gestão de tesouraria. • Conhecer a forma de utilização e reembolso de produtos de crédito renovável (<i>revolving</i>).
6.4. Crédito para o investimento (médio e longo prazo)	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguir diferentes opções de financiamento de médio e longo prazo. • Compreender o funcionamento e características do crédito clássico e da locação financeira. • Compreender o papel do microcrédito no financiamento de empresas ou projetos de pequena dimensão.
6.5. Créditos protocolado e complementar	<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer as vantagens do recurso a crédito protocolado e complementar. • Compreender o papel do crédito protocolado e complementar no desenvolvimento da atividade económica.
6.6. Incumprimento do contrato de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer as consequências inerentes ao incumprimento de contratos de crédito. • Compreender as fases do processo de incumprimento. • Perceber os processos de execução judicial, de revitalização e de insolvência.

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

CONTEÚDOS

6. Financiamento bancário, características e principais produtos

6.1. A escolha de uma solução de financiamento

- 6.1.1. Objetivos e riscos do recurso ao crédito
 - A gestão do dia-a-dia e o financiamento do investimento
 - Impactos financeiros
- 6.1.2. Seleção do financiamento e das suas características
 - Adequabilidade do produto
 - Características do crédito
 - Taxa Anual Efetiva (TAE)

6.2. A contratação de crédito

- 6.2.1. Principais características do contrato de crédito
 - Taxa de juro, tipos e componentes
 - Outros encargos com o crédito: comissões, despesas e seguros
 - Formas de utilização
 - Prazo e modalidades de reembolso
- 6.2.2. Avaliação da solvabilidade
 - Principais elementos e indicadores de solvabilidade
 - Bases de dados relevantes (central de responsabilidades de crédito, listagem de utilizadores de cheque que oferecem risco)
- 6.2.3. Garantias exigíveis
 - Tipos de garantias
 - O sistema de garantia mútua
 - Requisitos para a prestação de uma garantia mútua
- 6.2.4. Determinação do risco de crédito
- 6.2.5. Plano financeiro do crédito
 - Elementos do plano financeiro associado ao crédito e as suas potencialidades enquanto fonte de informação
- 6.2.6. Tipos de instituições que concedem crédito



6.3. Crédito para a gestão de tesouraria (curto prazo)

- 6.3.1. Crédito clássico de curto prazo
 - Principais finalidades
 - Juros e outros encargos
 - Forma de reembolso
 - Garantias
- 6.3.2. Linha de crédito, Conta corrente, Facilidade de descoberto, Cartão de crédito
 - Funcionamento do crédito renovável (*revolving*) e formas de utilização
 - Juros e outros encargos
 - Prazo e forma de reembolso
 - Garantias
- 6.3.3. Crédito *stock*
 - Principais finalidades
 - Prazo e forma de reembolso
 - Garantias
- 6.3.4. *Factoring e Confirming*
 - Funcionamento dos produtos
 - Forma de utilização e reembolso
 - Juros e outros encargos
 - Garantias
- 6.3.5. Letras e Livranças
 - Funcionamento dos produtos
 - Desconto
 - Aceite
 - Aval
- 6.3.6. Garantias bancárias
 - Tipos de garantias bancárias prestadas e suas características
 - Funcionamento da prestação de garantias
- 6.3.7. Crédito documentário
 - Principais características

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

6.4. Crédito para o investimento (médio e longo prazo)

6.4.1. Microcrédito

- O papel do microcrédito no apoio ao empreendedorismo
- Principais destinatários e finalidades
- Montantes, prazos e garantias

6.4.2. Crédito clássico de médio e longo prazo

- Principais finalidades
- Juros e outros encargos
- Prazo e forma de reembolso
- Garantias

6.4.3. Locação financeira

- A operação de locação, intervenientes e características
- Locação financeira mobiliária e imobiliária
- Prazo e forma de reembolso
- Garantias

6.5. Créditos protocolado e complementar

6.5.1. Linhas de crédito protocolado

- Principais características
- Vantagens do crédito protocolado para a empresa

6.5.2. Créditos complementares

- Principais características

6.6. Incumprimento do contrato de crédito

6.6.1. Consequências do incumprimento

- Fases do processo de incumprimento
- Encargos associados ao incumprimento: juros de mora, comissões e despesas
- Processo de execução judicial
- Processo de revitalização
- Processo de insolvência e as suas consequências

TEMA 7. Financiamento de mercado, aplicações financeiras e gestão de riscos de mercado

SUBTEMAS	OBJETIVOS
7.1. Funcionamento e financiamento através do mercado de capitais	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as funções do mercado de capitais.• Identificar as formas de aceder ao mercado de capitais.• Conhecer os requisitos legais para aceder ao mercado de capitais português.• Compreender os impactos do financiamento da empresa através do mercado de capitais na estrutura de capital da empresa.• Identificar os riscos para a empresa no financiamento através do mercado de capitais.
7.2. O mercado de capitais na oferta de produtos de investimento e de cobertura de risco	<ul style="list-style-type: none">• Compreender os tipos de serviços e atividades de investimento financeiros em instrumentos financeiros.• Identificar as características de alguns produtos de investimento.• Relacionar remuneração e risco utilizando essa relação como ferramenta de auxílio nas decisões da empresa em produtos de investimento.• Comparar produtos de investimento em função dos objetivos da empresa.• Compreender as características básicas dos instrumentos financeiros derivados.• Compreender a utilização dos instrumentos financeiros derivados como instrumento de cobertura de risco da empresa.

CONTEÚDOS

7. Financiamento de mercado, aplicações financeiras e gestão de riscos de mercado

7.1. Funcionamento e financiamento através do mercado de capitais

7.1.1. O funcionamento do mercado de capitais

- Funções do mercado de capitais
- A estrutura do mercado de capitais português
- Operadores no mercado de capitais
- Formas de aceder ao mercado de capitais

7.1.2. Regulação e supervisão do mercado de capitais

- Requisitos legais para aceder ao mercado de capitais português
- Papel da CMVM enquanto regulador do mercado de capitais

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

7.1.3. O mercado de capitais enquanto opção de financiamento

- Ações enquanto forma de financiamento
- Obrigações enquanto forma de financiamento
- Capital de risco enquanto forma de financiamento
- Financiamento colaborativo (*Crowdfunding*) enquanto forma de financiamento
- Fundos de Empreendedorismo Social enquanto forma de financiamento
- Impactos na estrutura de capital da empresa
- Riscos para a empresa

7.2. O mercado de capitais na oferta de produtos de investimento e de cobertura de risco

7.2.1. Tipos de serviços e atividades de investimento

- Receção e execução de ordens
- Registo e depósito de Valores Mobiliários
- Consultoria para investimento
- Gestão de carteiras

7.2.2. Produtos de investimento

- Ações, Obrigações, Fundos de Investimento, Produtos Financeiros Complexos
- Custos associados aos produtos de investimento
- Aspectos a ter em conta na aquisição de produtos de investimento
- Relação entre remuneração e risco como ferramenta de auxílio nas decisões da empresa em produtos de investimento
- Seleção de produtos de investimento em função dos objetivos da empresa

7.2.3. Produtos de cobertura de risco

- Instrumentos financeiros derivados: *swaps*, futuros e opções
- Instrumentos financeiros derivados como instrumentos de cobertura de risco da empresa

TEMA 8. Seguros, funções e principais características

SUBTEMAS	OBJETIVOS
8.1. Função dos seguros para a empresa	<ul style="list-style-type: none">• Compreender o papel dos seguros enquanto instrumento de mitigação de riscos.
8.2. Contrato de seguro	<ul style="list-style-type: none">• Compreender as principais características do contrato de seguro.
8.3. Canais de distribuição de seguros	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os diferentes canais de distribuição de seguros.• Distinguir a venda direta da mediação de seguros.• Compreender o papel dos agentes de mediação de seguros na formação e execução do contrato de seguro.
8.4. Seguros obrigatórios	<ul style="list-style-type: none">• Reconhecer a razão de existência dos seguros obrigatórios.• Identificar os principais seguros obrigatórios na perspectiva da atividade empresarial.
8.5. Seguros como benefício	<ul style="list-style-type: none">• Compreender a função dos seguros na gestão de recursos humanos.
8.6. Seguros de proteção financeira	<ul style="list-style-type: none">• Compreender o funcionamento e principais características dos seguros de proteção financeira e a sua importância na gestão da empresa.
8.7. Seguros multiriscos	<ul style="list-style-type: none">• Compreender a importância do seguro multiriscos, identificando as principais coberturas e respetivas exclusões.

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

CONTEÚDOS

8. Seguros, funções e principais características

8.1. Função dos seguros para a empresa

8.1.1. O papel dos seguros na gestão e mitigação de riscos

8.2. Contrato de seguro

8.2.1. Aspectos gerais do contrato de seguro

- Formação do contrato: deveres de informação do segurador, declaração inicial do risco, forma do contrato e apólice de seguro
- Prémio de seguro
- Sinistro
- Pluralidade de seguros
- Cessação do contrato
- Seguro individual *versus* seguro de grupo

8.3. Canais de distribuição de seguros

8.3.1. Venda direta

- Autorização legal do segurador
- Deveres de informação do segurador
- Dever especial de esclarecimento

8.3.2. Mediação de seguros

- Deveres gerais do mediador de seguros
- Deveres de informação específicos
- Representação aparente
- Eficácia das comunicações realizadas por intermédio do mediador

8.4. Seguros obrigatórios

8.4.1. Seguro automóvel

- Responsabilidade civil *versus* danos próprios

8.4.2. Seguros de acidentes de trabalho

- Seguros de acidentes de trabalho por conta de outrem: âmbito, modalidades de cobertura (seguro a prémio fixo *versus* seguro a prémio variável), risco, retribuição segura
- Seguros de acidentes de trabalho por conta própria: âmbito, risco, prémio do seguro, retribuição segura, simultaneidade de regimes

8.4.3. Seguros de responsabilidade civil

- Aspectos gerais do seguro de responsabilidade civil
- Seguros obrigatórios *versus* seguros facultativos
- Modalidades de seguros de responsabilidade civil

8.4.4. Outros seguros obrigatórios

- Identificar outros seguros obrigatórios específicos por atividade

8.5. Seguros como benefício

8.5.1. Seguro de vida

- Âmbito da garantia
- Risco
- Deveres de informação
- Pagamento do prémio

8.5.2. Seguro de saúde

- Cobertura do risco
- Duração e cessação do contrato
- Pluralidade de seguros

8.6. Seguros de proteção financeira

8.6.1. Seguro de créditos

- Âmbito territorial
- Tipos de seguros de crédito (seguro de créditos à exportação, seguro de créditos no mercado interno, seguro de créditos financeiros)
- Riscos cobertos
- Prémio de seguro
- Principais exclusões

8.6.2. Seguro-caução

- Caução direta e indireta
- Riscos cobertos

8.7. Seguros multirriscos

8.7.1. Relevância na perspetiva empresarial

8.7.2. Principais coberturas e exclusões

8.7.3. Capital seguro

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 9. Fundos de pensões, funções e principais características

SUBTEMAS	OBJETIVOS
9.1. O papel dos fundos de pensões	<ul style="list-style-type: none">• Compreender a relevância da poupança de longo prazo.• Compreender o papel dos fundos de pensões na preparação da reforma e o seu caráter de complementaridade.• Distinguir fundos de pensões de planos de pensões, identificando as suas principais características e objetivos.
9.2. Os fundos de pensões	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer as principais características dos fundos de pensões.• Identificar os principais intervenientes num fundo de pensões.• Distinguir fundos de pensões fechados de fundos de pensões abertos.• Identificar os deveres gerais da entidade gestora.
9.3. Os planos de pensões	<ul style="list-style-type: none">• Compreender os diferentes tipos de planos de pensões que existem, distinguindo-os quanto ao tipo de benefício e forma de financiamento.• Compreender as formas de pagamento dos benefícios.• Compreender os conceitos de direitos adquiridos e portabilidade dos benefícios.• Compreender o papel dos planos de pensões no quadro da gestão de recursos humanos.

CONTEÚDOS

9. Fundos de pensões, funções e principais características

9.1. O papel dos fundos de pensões

- 9.1.1. Importância dos fundos de pensões no contexto atual
- 9.1.2. O papel dos fundos de pensões na preparação da reforma e o seu caráter de complementaridade
- 9.1.3. Fundos de pensões *versus* planos de pensões

9.2. Os fundos de pensões

- 9.2.1. Principais características dos fundos de pensões
- 9.2.2. Principais intervenientes de um fundo de pensões
 - Participante, contribuinte, associado, beneficiário, aderente, entidade gestora



9.2.3. Classificação dos fundos de pensões

- Distinção entre fundos de pensões fechados e fundos de pensões abertos

9.2.4. Fundos de pensões abertos

- Distinção entre adesões coletivas e adesões individuais

9.2.5. Deveres gerais da entidade gestora

- Deveres de informação (fundos fechados e adesões coletivas a fundos abertos)

9.3. Os planos de pensões

9.3.1. Principais características dos planos de pensões

9.3.2. Tipos de planos de pensões

- Quanto ao tipo de benefícios: benefício definido, contribuição definida, mistos
- Quanto à forma de financiamento: contributivos *versus* não contributivos

9.3.3. Eventualidades abrangidas, benefícios e formas de pagamento (pensão *versus* capital)

9.3.4. Entender os conceitos de direitos adquiridos e portabilidade dos benefícios

9.3.5. O papel dos planos de pensões no quadro da gestão de recursos humanos

- Na perspetiva da empresa
- Na perspetiva dos colaboradores

Temas, subtemas, objetivos e conteúdos

TEMA 10. Prevenção da fraude

SUBTEMAS	OBJETIVOS
10.1. Entidades não autorizadas a exercer a atividade	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os riscos associados à prestação de serviços financeiros por parte de entidades que operam sem estarem munidas da necessária autorização.
10.2. Fraude com produtos e serviços bancários	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os tipos de fraude financeira mais comuns com produtos e serviços bancários.• Conhecer os principais riscos e cuidados a ter para prevenir situações de fraude com produtos e serviços bancários.• Saber o que fazer e a quem se dirigir em caso de fraude com produtos e serviços bancários ou de suspeita da mesma.
10.3. Fraude com instrumentos financeiros	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os tipos de fraude financeira mais comuns a nível de instrumentos financeiros.• Conhecer os principais riscos e cuidados a ter para prevenir situações de fraude com instrumentos financeiros.• Saber o que fazer e a quem se dirigir em caso de fraude com instrumentos financeiros ou de suspeita da mesma.
10.4. Fraude com seguros	<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os tipos de fraude financeira mais comuns com seguros.• Conhecer os principais riscos e cuidados a ter para prevenir situações de fraude com seguros.• Saber o que fazer e a quem se dirigir em caso de fraude com seguros ou de suspeita da mesma.

CONTEÚDOS

10. Prevenção da fraude

10.1. Entidades não autorizadas a exercer a atividade

10.2. Fraude com produtos e serviços bancários

10.2.1. Tipos de fraude mais comuns com produtos e serviços bancários

- Notas falsas
- Utilização indevida de cartões
- Utilização indevida de cheques
- Fraude em ambiente digital (através da internet e de dispositivos móveis)

10.2.2. Principais cuidados a ter na prevenção de situações de fraude com produtos e serviços bancários

10.2.3. Atuação em caso de fraude ou de suspeita de fraude com produtos e serviços bancários

10.3. Fraude com instrumentos financeiros

10.3.1. Tipos de fraude mais comuns com instrumentos financeiros

- Manipulação de mercado
- Abuso de informação privilegiada
- Branqueamento de capitais em operações com instrumentos financeiros

10.3.2. Principais cuidados a ter na prevenção de situações de fraude com instrumentos financeiros

10.3.3. Atuação em caso de fraude ou de suspeita de fraude com instrumentos financeiros

10.4. Fraude com seguros

10.4.1. Tipos de fraude mais comuns com seguros

- Tipos de seguro mais expostos à fraude
- A importância da declaração inicial do risco

10.4.2. Principais cuidados a ter na prevenção de situações de fraude com seguros

10.4.3. Atuação em caso de fraude ou de suspeita de fraude com seguros

Propostas de sessões formativas

4



Propostas de sessões formativas a desenvolver com base no Referencial

O conjunto de propostas de sessões formativas que a seguir se apresenta visa responder a necessidades específicas de alguns públicos-alvo identificados, em termos de conteúdos, duração e objetivos a atingir.

Estas sessões são meramente indicativas, uma vez que todos os conteúdos definidos no Referencial podem ser conjugados de forma a responder às especificidades das empresas, em termos de setor de atividade, dimensão, fase de desenvolvimento do negócio ou área geográfica e, também, ao nível de conhecimentos e disponibilidade dos formandos.

Os exemplos aqui apresentados podem, igualmente, ser ajustados em função das características dos formandos e dos objetivos da formação, podendo condicionar o nível de desenvolvimento e duração dos mesmos.

O Referencial não pretende abranger todas as áreas necessárias ao desempenho do papel de empresário, gestor ou empreendedor das micro, pequenas e médias empresas, mas sim tratar os temas considerados mais relevantes no acesso e utilização dos produtos e serviços financeiros.

Exemplo 1

“Da ideia de negócio à empresa”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos reconheçam o papel da empresa na sociedade e na economia e que adquiram conhecimentos para passarem da ideia de negócio à formalização da empresa.	
Destinatários	Empreendedores com ideia de negócio e sem empresa constituída.	
Duração total	21h	
Conteúdos		Duração
Introdução ao sistema económico e financeiro		
• O sistema económico e o sistema financeiro	1	1h00
A empresa na sociedade		
• A empresa na sociedade e responsabilidade social	2.3.1	1h00
Primeiros passos		
• Constituição, arranque e desenvolvimento	2.2.1	3h00
• Tipos de empresa, governação e responsabilidades	2.1.2	
• Formas de financiamento	2.1.3	
Planeamento		
• Plano de negócios e planeamento financeiro	4	7h00
Financiamento bancário		
• Financiamento bancário, características e principais produtos	6	4h00
Mercado de capitais		
• Funcionamento e financiamento através do mercado de capitais	7.1	2h00
Seguros na empresa		
• Seguros, funções e principais características	8	3h00

Propostas de sessões formativas

Exemplo 2

“Como financiar o meu negócio”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os empresários e gestores das micro e pequenas empresas consigam identificar as fontes de financiamento mais adequadas ao seu projeto empresarial e que reconheçam a importância do plano de negócios no diálogo e negociação do financiamento. Pretende-se ainda que compreendam o papel dos diferentes agentes do sistema económico e financeiro.	
Destinatários	Empresários e gestores das micro e pequenas empresas.	
Duração total	7h	
Conteúdos		Duração
Introdução ao sistema económico e financeiro		
• Os principais agentes (do sistema económico) e o seu papel	1.1.1	0h30
• Os principais agentes (do sistema financeiro) e o seu papel	1.2.1	
Soluções de financiamento		
• Formas de financiamento	2.1.3	4h
• Objetivos e riscos do recurso ao crédito	6.1.1	
• Crédito para o investimento	6.4	
• Créditos protocolado e complementar	6.5	
• O mercado de capitais enquanto opção de financiamento	7.1.3	
Plano de negócios e de financiamento		
• Relevância do plano de negócios	4.1.2	2h30
• Componentes do plano de negócios	4.1.3	
• Plano de investimento	4.1.4	
• Plano de financiamento	4.2.2	

Exemplo 3

“A contabilidade na gestão da empresa”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os empresários e gestores das micro e pequenas empresas reconheçam o papel da contabilidade na gestão da empresa e consigam interpretar os principais mapas contabilísticos, compreendendo o seu significado e utilidade para a análise económica e financeira da empresa.	
Destinatários	Empresários e gestores de micro e pequenas empresas.	
Duração total	7h	
Conteúdos		Duração
Contabilidade		0h30
<ul style="list-style-type: none"> Contabilidade financeira e contabilidade de gestão / analítica 	3.1.1	
Apresentação e análise das principais demonstrações financeiras		6h30
<ul style="list-style-type: none"> Demonstrações financeiras 	3.1.2	
<ul style="list-style-type: none"> Construção e interpretação das demonstrações financeiras (incluir exercícios práticos) 	3.1.5	
Análise económica e financeira		
<ul style="list-style-type: none"> A análise económica e financeira 	3.2.1	
<ul style="list-style-type: none"> Solidez e rentabilidade: principais rácios 	3.2.5	

Exemplo 4

“A tesouraria na gestão orçamental”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos adquiram competências para gerirem de forma eficiente a tesouraria das suas empresas, no quadro da gestão orçamental.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores.	
Duração total	7h	
Conteúdos		Duração
Principais mapas financeiros na gestão da tesouraria		
• Demonstrações Financeiras	3.1.2	2h30
• Tipos de Transações	3.1.3	
O orçamento		
• A gestão orçamental	4.2.1	1h30
Crédito de curto prazo		
• Crédito para a gestão de tesouraria	6.3	3h00

Exemplo 5

“Soluções de financiamento no mercado de capitais”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos compreendam o funcionamento do mercado de capitais, a sua importância no crescimento e desenvolvimento da empresa e as características e os riscos associados aos produtos de investimento.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores (para quem tem empresa e para quem pensa vir a ter).	
Duração total	6h	
Conteúdos		Duração
O mercado de capitais		
• O funcionamento do mercado de capitais	7.1.1	1h30
Acesso ao mercado de capitais		
• O mercado de capitais enquanto opção de financiamento	7.1.3	2h30
Produtos do mercado de capitais		
• Produtos de investimento e de cobertura de risco	7.2.2	2h00

Exemplo 6

“Mitigação de riscos e prevenção da fraude”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos reconheçam os potenciais riscos associados aos seus negócios e que identifiquem medidas para a prevenção e mitigação dos mesmos.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores.	
Duração total	9h	
Conteúdos		Duração
Avaliação de riscos financeiros e não financeiros		
• Avaliação de riscos ao desenvolvimento do negócio	3.2.9	2h30
• Ética e gestão de conflitos	2.3.2	
• Solidez e rendibilidade: principais rácios	3.2.5	
Instrumentos financeiros para cobertura de risco		
• Produtos de cobertura de risco	7.2.3	1h00
Seguros e mitigação de risco		
• Função dos seguros para a empresa	8.1	3h30
• Contrato de seguro	8.2	
• Seguros obrigatórios	8.4	
• Seguros de proteção financeira	8.6	
• Seguros multirriscos	8.7	
Prevenção da fraude	10	2h00

Exemplo 7

“Os seguros na gestão da empresa”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos compreendam a importância e o papel dos seguros no desenvolvimento da atividade económica, enquanto instrumento de mitigação de riscos. Pretende-se ainda que conheçam as suas responsabilidades e as melhores opções adaptadas ao seu negócio.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores (para quem tem empresa e para quem pensa vir a ter).	
Duração total	4h	
Conteúdos		Duração
Enquadramento / introdução		0h30
<ul style="list-style-type: none"> O papel dos seguros na gestão e mitigação de riscos 	8.1.1	
Seguros obrigatórios	8.4	
<ul style="list-style-type: none"> Seguro automóvel Seguro de acidentes de trabalho Seguros de responsabilidade civil Outros seguros obrigatórios 		1h30
Seguros de proteção financeira	8.6	
<ul style="list-style-type: none"> Seguro de crédito Seguro-caução 		1h00
Seguros multiriscos	8.7	1h00

Exemplo 8

“O capital de risco como opção de financiamento”		
Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos identifiquem o capital de risco como fonte adicional de financiamento e que adquiram conhecimentos para desenvolver um plano de negócios com vista à obtenção de fundos via capital de risco.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores.	
Duração total	6h	
Conteúdos		Duração
Plano de Negócios		
• Relevância do plano de negócio	4.1.2	3h30
• Componentes do plano de negócios	4.1.3	
• Plano de investimento	4.1.4	
Financiamento via capital de risco		
• Funcionamento e financiamento através do mercado de capitais	7.1.1	2h30
• O mercado de capitais enquanto forma de financiamento <i>Startup Capital e Venture Capital</i>	7.1.3	

Exemplo 9

“A internacionalização da empresa”

Objetivo geral	Com esta sessão formativa pretende-se que os formandos sejam capazes de tomar as decisões mais ajustadas à atividade exportadora da sua empresa, no que diz respeito aos apoios financeiros disponíveis, às soluções e seguros de crédito.	
Destinatários	Empresários, gestores e empreendedores.	
Duração total	6h	
Conteúdos		Duração
Incentivos públicos à internacionalização	2.4.1	1h00
Crédito de apoio à atividade exportadora		
• Crédito <i>stock</i>	6.3.3	
• <i>Factoring e Confirming</i>	6.3.4	1h30
• Letras e Livranças	6.3.5	
• Garantias bancárias	6.3.6	
• Crédito documentário	6.3.7	
Crédito protocolado e complementar para a exportação		
• Linhas de crédito protocolado	6.5.1	1h00
• Créditos complementares	6.5.2	
Seguro de crédito na atividade exportadora	8.6.1	
• Tipos de seguros de crédito		2h30
• Riscos cobertos		
• Prémio de seguro		
• Principais exclusões		

