

GUIA DE EMPREENDEDORISMO NA FLORESTA



Florestar
Sustentabilidade da Floresta

Florestar é um projecto co-financiado por:



Ficha Técnica

Identificação: **GUIA DE EMPREENDEDORISMO NA FLORESTA**

Colecção: **Ferramentas de Apoio ao investimento florestal**

Elaborado por: Parceria de Desenvolvimento do Projecto
“Florestar – Sustentabilidade da Floresta”
no âmbito da Iniciativa Comunitária EQUAL.



*Projecto
co-financiado por:*



*Membros da
Parceria de
Desenvolvimento:* Ferreira & Seixas, Lda. (Chaves)
ADIACT - Associação para o Desenvolvimento Integrado do Alto Corgo e
Tâmega (Vila Real)
Fagrorural - Federação de Associações Agro Florestais Transmontanas
(Vila Real)
Forestis - Associação Florestal de Portugal (Vila Real)
ICNB -Parque Nacional da Peneda-Gerês (PNPG) (Braga)
Promoloures – Desenvolvimento Empresarial, Crl (Odivelas)
Bosque – Projectos de Engenharia, Lda (Vila Real)

Suporte: On-line e PDF em www.tudogere.com

Data de Conclusão Outubro / 2007

Contacto: Parceiro Interlocutor do Projecto:
Ferreira & Seixas, Lda.
Nova Quinta do Telhado, Bloco B, Loja 1
5400-180 CHAVES
Tel: 276301700 Fax: 276301709 E.mail: florestar@mail.telepac.pt

*Propriedade e
Direitos* Esta publicação é propriedade do Gabinete de Gestão IC-EQUAL,
a quem a Parceria de Desenvolvimento cedeu todos os direitos de
propriedade e autoria.
Este produto encontra-se protegido pelas leis em vigor e
copyright, estando reservados todos os seus direitos.



GUIA DE EMPREENDEDORISMO NA FLORESTA

SETEMBRO DE 2007



Projecto Co-financiado por:



O **GUIA DE EMPREENDEDORISMO NA FLORESTA** faz parte de um conjunto de produtos, desenvolvidos no âmbito do Projecto FLORESTAR – Sustentabilidade da Floresta (2004/EQUAL/A2/EE/161), co-financiado pelo Estado Português e pela União Europeia, através da Iniciativa Comunitária Equal.

O Projecto FLORESTAR teve por objectivos:

- Promover uma gestão eficaz e eficiente da floresta através do desenvolvimento de ferramentas de apoio à produção, protecção, gestão e investimento, fomentando a sustentabilidade da floresta.
- Estimular a evolução (transição) de proprietário/a a empresário/a florestal, através de mecanismos e instrumentos de apoio e orientação para o empreendedorismo no sector florestal;
- Promover o desenvolvimento de competências dos produtores florestais, através da concepção e desenvolvimento de recursos didácticos de apoio à auto-formação;
- Promover a certificação da gestão florestal de grupo, através de um caso real – os baldios do PNPQ.

No âmbito do FLORESTAR foram ainda desenvolvidos os seguintes produtos:

- Simulador de Gestão e Produção Florestal
- Guia Prático de Intervenção em Áreas Florestais Sensíveis aos Riscos – Risco de Erosão / Incêndio / Fitossanitários
- Narrativa da Prática “Promoção da Certificação Florestal de Grupo – o Caso dos Baldios no Parque Nacional da Peneda-Gerês.
- Mecanismos de Apoio ao Investimento Florestal – Narrativa de uma prática



PROJECTO

FLORESTAR – Sustentabilidade da Floresta

ENTIDADE INTERLOCUTORA

Ferreira & Seixas, Lda.

COMPOSIÇÃO DA PARCERIA DE DESENVOLVIMENTO

Adiact - Associação de Desenvolvimento Integrado do Alto Corgo e Tâmega

Bosque, Projectos de Engenharia, Lda.

Fagrorural - Federação das Associações Agro-Florestais Transmontanas

Ferreira & Seixas, Lda.

Forestis, Associação Florestal de Portugal

Instituto da Conservação da Natureza e da Biodiversidade/Parque Nacional da Peneda-Gerês

Promoloures, Desenvolvimento Empresarial, Crl

ENTIDADE COORDENADORA DESTE PRODUTO:

Fagrorural - Federação das Associações Agro-Florestais Transmontanas



CO-FINANCIAMENTO:



Índice

Introdução	05
Objectivos	06
Destinatários	06
Como Utilizar o Guia	07

I. Empreendedor/a na floresta	09
-------------------------------	----

II. Negócios na Floresta	15
--------------------------	----

Biomassa	16
----------	----

Exploração Florestal	24
----------------------	----

Sazonais da Floresta	32
----------------------	----

III. Dicas gerais ao/à empreendedor/a	42
---------------------------------------	----



INTRODUÇÃO

O projecto **FLORESTAR** visa contribuir para a sustentabilidade da floresta, através da promoção de iniciativas, que estimulem a adopção de atitudes de gestão adequadas e da criação de instrumentos que facilitem a intervenção no sector, por parte dos diversos actores.

No âmbito deste projecto foi desenvolvido o **GUIA DE EMPREENDEDORISMO NA FLORESTA** que pretende ser uma ferramenta que visa dinamizar o sector.

Este guia resultou da pesquisa e sobretudo do trabalho de reflexão com actores do meio florestal, designadamente técnicos/as, empresários/as e proprietários/as florestais. Que negócios pode gerar a floresta? Esta foi a questão de partida.

Como resultado obteve-se um leque alargado de possibilidades de negócio na floresta, passíveis de criar riqueza e dinâmica empresarial no meio rural.

O conjunto de negócios apresentados no guia corresponde a diferentes necessidades e capacidades de investimento, podendo interessar a todas e todos aqueles que pretendam investir em pequenos negócios na floresta.



OBJECTIVOS

Este guia pretende de forma muito simples dar uma orientação para aqueles/as, com espírito empreendedor, que pretendem iniciar um negócio na área florestal aproveitando os recursos disponíveis.

Encontrar soluções que permitam reestruturar o sector florestal, contribuindo para a melhoria da sua produtividade, rentabilidade e sustentabilidade.

Promover a iniciativa empresarial para o sector florestal e estimular a evolução dos proprietários/as a empresários/as florestais através do desenvolvimento de ferramentas de apoio à produção, protecção, gestão e investimento, fomentando a sustentabilidade da floresta com vista à sua certificação.

Destinatários

Proprietários/as florestais; produtores/as florestais; jovens originários/as de áreas rurais; pessoas com espírito empreendedor.



COMO UTILIZAR O GUIA

Na **primeira parte** do Guia são apresentadas algumas indicações gerais relativamente a questões com interesse para quem inicia um negócio. Assim, deve começar por consultar a parte:

Empreendedor/a na Floresta

Na **segunda parte** do Guia, são apresentados exemplos de negócios na floresta.

Foram identificadas três áreas de negócio: biomassa, exploração florestal e negócios sazonais na floresta.

Para cada área de negócio é apresentada uma análise estratégica simplificada, identificando os Pontos Fortes (forças) e Pontos Fracos (fraquezas) do negócio, bem como as Oportunidades e Ameaças do mercado em que o mesmo se insere.

De seguida, em cada área de negócio, são apresentados exemplos de negócios (actividades), relacionados entre si e que podem ser desenvolvidos individualmente ou em conjunto.



Para facilitar a consulta do guia, diferentes cores indicam diferentes áreas de negócio.

Biomassa

Exploração Florestal

Sazonais da Floresta

A **terceira parte** do Guia é dedicada a questões práticas de âmbito geral, que interessam ao/à empreendedor/a, tais como:

- Quanto custa criar uma empresa ?
- Como se calcula o fundo de maneiio ?
- Quais as responsabilidades e obrigações do/a empresário/a ?

Estes aspectos são apresentados na parte:

Dicas Gerais ao/à Empreendedor/a



EMPREENDEDOR/A NA FLORESTA

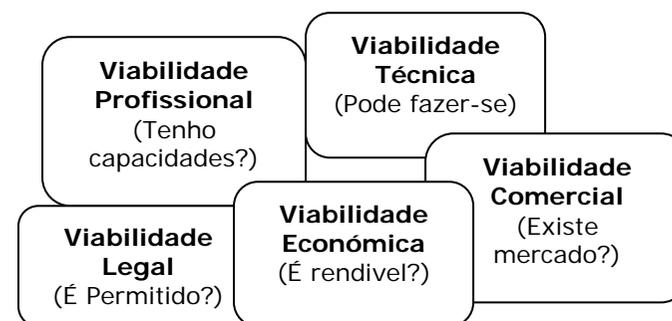
O primeiro passo para a constituição de um negócio é a **IDEIA**. Esta pode basear-se numa necessidade que identificamos no mercado, ou num gosto pessoal em trabalhar em determinada área de negócio.

O segundo passo fundamental para que seja possível concretizar a Ideia, é identificar o mercado que vai acolher o nosso produto.

A concretização de um projecto de criação de empresa tem por base as opções estratégicas feitas, em termos de produto, de mercado e também de dimensão do empreendimento, implica a reunião de um importante conjunto de meios.



A opção de iniciar um novo negócio não está isenta de risco, mas este deve ser minimizado pela observação de alguns pressupostos básicos, que se podem traduzir em algumas questões de âmbito geral, tal como:



Os negócios da floresta abordados neste Guia apresentam sugestões que observam os pressupostos de viabilidade técnica, viabilidade comercial e, em princípio, viabilidade económica. Contudo, é sempre aconselhável fazer um estudo prévio que permita conhecer a realidade de cada negócio e identificar as condições de viabilidade do mesmo.



Mediante as necessidades de um determinado mercado, o/a empreendedor/a pode optar por juntar várias ideias de negócio sugeridas neste guia a outras que já tenha, ou utilizar apenas uma delas que pela sua descrição seja adequada ao local onde pensa abrir um negócio, criando soluções inovadoras que possam satisfazer as necessidades do mercado.

O primeiro passo será definir o núcleo central do negócio que vamos colocar em acção, o que se designa por produto/serviço principal. Depois definiremos os produtos que se interligam com esta ideia de negócio ou seja produto/serviço complementar.



Devemos então elaborar um **PLANO** de negócio, o mais pormenorizado possível.



A resposta a algumas questões pode ser um valioso auxiliar para ter a noção de todos os factores que influenciam a constituição do negócio.



As questões que se seguem auxiliam na definição da estrutura do **PLANO**.

Projecto

- Qual é o meu negócio?
- Porque quero constituir esta empresa?

Equipa

- Quem é que constitui a Empresa?
- Que mais valias são atribuídas à empresa:
- Experiência profissional;
- formação;
- capital.



Marketing

- O que vou vender? A que preço?
- Quem é o meu publico alvo?
- Quem são os meus concorrentes?
- O que é que fazem bem? Em que é que sou melhor ou diferente?
- Como está o sector? Em que fase de crescimento se encontra? Crescimento; estável ou em crise?
- O que vou fazer para me dar a conhecer?



Organização

- Que infra-estruturas (espaço físico, equipamentos máquinas...)?
- Quem são os meus fornecedores? Que condições me oferecem (pagamentos, descontos...)?

Recursos Humanos

- Posso um organigrama de funções?
- Necessito de Pessoal? Como o contratar? Em que condições?

Capital

- Quanto dinheiro necessita para o arranque inicial?
- Onde é que o vou conseguir?
- Que gastos vou ter mensalmente com o início da actividade?
- Posso fazer uma previsão dos proveitos?



Questões Legais

- Que funções são atribuídas a cada sócio?
- Que forma jurídica atribuo à empresa?
- Quais são os trâmites legais para a constituir?





NEGÓCIOS NA FLORESTA

Nesta **segunda parte** do Guia, são apresentados exemplos de negócios na floresta.

Conforme referido no início, foram identificadas três áreas de negócio:

Biomassa

Exploração Florestal

Sazonais da Floresta

Para cada área de negócio é apresentada uma análise estratégica simplificada, identificando os Pontos Fortes (forças) e Pontos Fracos (fraquezas) do negócio, bem como as Oportunidades e Ameaças do mercado em que o mesmo se insere.

De seguida, em cada área de negócio, são apresentados exemplos de negócios (actividades), relacionados entre si e que podem ser desenvolvidos individualmente ou em conjunto.



Biomassa

ENQUADRAMENTO GERAL

A oportunidade deste negócio é potenciada pelo investimento em energia verde, ou seja da produção de Energia eléctrica a partir da queima de resíduos lenhosos proveniente das diversas operações necessárias á boa gestão florestal.

A limpeza de mato ou a recolha de resíduos florestais é vulgarmente considerado como um encargo adicional na gestão florestal e portanto a valorização deste material, transforma-o em sub produto da floresta.

Para além deste mercado existem outros que consomem resíduos florestais em estilha como por exemplo:

- Produção de peletes e briquetes
- Produção de fertilizantes orgânicos

Da forma como for organizada a recolha de resíduos em cada região poderão surgir oportunidades de negócios com diferentes dimensões e risco.



Exemplos de negócios:

- Empreitada de Estilha
- Parque de Resíduos /Estilha
- Recoletores de Biomassa

Análise Estratégica:

Pontos fortes (forças) / Pontos fracos (fraquezas)
Oportunidades / Ameaças

<p>Força (Strength) Grande quantidade de biomassa disponível Proximidade de acesso à biomassa Bons meios de comunicação de ligação à central eléctrica Conhecimentos de destroçamento de Biomassa</p>	<p>Fraqueza (Weakness) Dependente da gestão de biomassa feita pelos proprietários (falta de gestão florestal) Dependente do clima (Produção anual dependente do tempo) Pouco controle no fornecimento de biomassa (se não for produzida propositadamente).</p>
<p>Oportunidade (Opportunities) Industria relacionada: Centrais eléctricas de biomassa Produção de brickets para aquecimento</p>	<p>Ameaça (Threats) Excesso de fornecedores no mercado de abastecimento de biomassa Elevado custo de colheita de biomassa Escassez de biomassa</p>

B I O M A S S A



Biomassa - EMPREITADA DE ESTILHA

Definição: Aproveitamento por Corte e Transporte de resíduos florestais, em bruto ou por estilhamento provenientes de locais de:

- Limpeza de matos,
- Abate de árvores (bicadas e ramos)
- Operações de desrama
- Operações de desbaste



Operações envolvidas:

- Transporte dos resíduos
- Transformação dos resíduos em estilha

Valor do produto: Produto oferecido
Estilha produzida a partir de resíduos florestais

Qualidade da estilha:

A valorização do produto; diferentes tipos de estilha podem ser mais adequados para diferentes usos, dependendo dos seguintes factores :

- Proveniente de corte de mato
- Proveniente de restos de abate ou desrama (Pinho, Eucalipto, Carvalho, Sobreiro)
- Misto
- Grau de secagem

B I O M A S S A



Mercado e Concorrência: quantas empresas com capacidade de produzir estilha existem na região e que preços praticam?

Clientes para estilha:

Centrais de Biomassa
Fabricantes de Briquetes para aquecimento
Indústria de adubos

Distância de transporte:

Distância a percorrer entre o local onde será retirada no campo ponto de recolha da estilha (qual a distância economicamente viável?). Para conhecer isso deve saber responder às seguintes questões:

- Existe capacidade de transporte própria ou é necessário arrendar o serviço?
- Qual a quantidade de estilha transportada em cada viagem?

Promoção:

Dar a conhecer os serviços a:
Proprietários florestais através de associações de Proprietários Florestais
Centrais de Biomassa
Fabricantes de Briquetes
Compostagem para fabrico de adubos orgânicos

Investimento Material:

Tractor agrícola adaptado ao trabalho florestal
Atrilado florestal, grua estilhaçador.

B
I
O
M
A
S
S
A



**Biomassa - PARQUE DE RESÍDUOS /
TRANSFORMAÇÃO EM ESTILHA**

Definição: Local de armazenamento de resíduos florestais e de transformação em estilha: Deverá ser um local vocacionado para receber o material proveniente do corte de mato em bruto e a transformação em estilha e compactação de forma a tornar mais rentável o transporte a grandes distâncias.

Deve ter uma localização próxima de várias vias de transporte que permita:

Acesso aos clientes de estilha de biomassa



Acesso aos locais de produção de biomassa.

Operações envolvidas:

Transformação dos resíduos em estilha
Transporte de estilha

A valorização do produto depende da qualidade da estilha:

Deve dar-se importância à adequação das máquinas de transformação em estilha ao tipo de material a transformar:
Presença /ausência de resinas;
Presença ausência de pedras;
Dimensão/calibre do material a estilhar;
Grau de humidade do material;

B
I
O
M
A
S
S
A



Mercado e Concorrência: quantas empresas com capacidade de produzir estilha existem na região e que preços praticam?

Clientes para estilha

Centrais de Biomassa
Fabricantes de Briquetes para aquecimento
Indústria de fertilizantes

Distância de transporte

Distância a percorrer entre o local onde está armazenado cliente final

Alternativas:

Transporte da estilha pelo próprio;
Transporte da estilha por outro;

Promoção:

Dar a conhecer os serviços a:
Proprietários florestais, utilizando as associações de Proprietários Florestais
Centrais de Biomassa;
Fabricantes de Briquetes;
Compostagem para fabrico de fertilizantes orgânicos.

Investimento Inicial:

- Tractor agrícola adaptado ao trabalho florestal
- Atrelado florestal
- Grua
- Estilhaçador
- Terreno para instalar

B
I
O
M
A
S
S
A



Biomassa

- RECOLECTORES DE BIOMASSA

Definição: Esta actividade consiste em aproveitar as oportunidades de produção de biomassa provenientes de limpeza de matos em propriedades florestais particulares, ou restos provenientes da agricultura. Devem possuir conhecimento das várias operações agrícolas localmente usuais e potencialmente geradoras de biomassa, para aproveitar todos os resíduos produzidos pela agricultura e floresta.

As operações necessárias podem envolver a eliminação da cobertura de matos existente em terrenos florestais ou agrícolas, por acção mecânica ou manual por pequeno grupo de pessoas que com ferramentas ligeiras que localmente, recolhem e armazenam, resíduos florestais e agrícolas.

Operações envolvidas:

Operações Manuais – utilização de utensílios manuais de corte (podoas, roçadoras e machados, para vegetação lenhificada, e foices e gadanhas para vegetação herbácea).

B
I
O
M
A
S
S
A



Operações Motomanuais: neste caso são utilizados utensílios motorizados de corte (motorroçadoras, de discos ou de fitas dependendo do tipo de vegetação, ou mesmo motosserras para vegetação lenhificada muito desenvolvida)

Transporte da biomassa para parque de biomassa situado a pequena distancia

Produto oferecido: Biomassa em Bruto, (resíduos resultantes de limpeza de matos desrramas, podas agrícolas.etc.

Promoção: Dar a conhecer os serviços aos habitantes locais e proprietários florestais e agrícolas

Clientes para Resíduos florestais

Parque de Recolha de Biomassa
Centrais de Biomassa

Investimento Inicial:

- Motorroçadora
- Motosserra
- Veículo de transporte (Pequena camioneta)



B
I
O
M
A
S
S
A



Exploração Florestal

ENQUADRAMENTO GERAL

Onde existir floresta existe necessidade de realizar todas as tarefas relacionadas com a sua manutenção e gestão até ao corte final.

O rendimento retirado da floresta é superior quando são aplicadas técnicas de gestão já que pode ser obtido ao longo do tempo lenho proveniente de cortes intermédios ou final, com várias idades e portanto com diferentes dimensões e utilizações.

A Exploração Florestal é o negócio clássico relacionado com a floresta.

Trata-se de fazer o corte, preparação e eventualmente o transporte da madeira produzida na floresta, com a utilização de máquinas florestais.

Exemplos de Negócio:

- Corte e Abate de Material Lenhoso
- Aluguer de Máquinas florestais
- Colheita de frutos e sementes

E
x
p
l
o
r
a
ç
ã
o

F
l
o
r
e
s
t
a
l



Análise Estratégica:

Pontos fortes (forças)/Pontos fracos (fraquezas)
Oportunidades / Ameaças

<p>Força (Strength) Grande quantidade de floresta plantada</p> <p>Industria de utilização de madeira instalada</p> <p>Exportação de madeira</p>	<p>Fraqueza (Weakness) Dependente da gestão da floresta para obtenção de material de qualidade</p> <p>Dependente da gestão do espaço florestal como um todo para a diminuição do risco de destruição da floresta</p>
<p>Oportunidade Opportunities Escassez de madeira no mercado</p> <p>Aumento da procura de madeira</p> <p>Aumento da indústria da madeira</p> <p>Existência de espécie florestal particularmente valiosa ou produtiva</p>	<p>Ameaça (Threats) Incêndios florestais</p> <p>Pragas e doenças que produzam o declínio das árvores</p>

E
x
p
l
o
r
a
ç
ã
o

F
l
o
r
e
s
t
a
l



Exploração Florestal

CORTE E ABATE DE MATERIAL LENHOSO

Definição: Uma das operações clássicas relacionadas com a floresta é o abate e comercialização da madeira.

Operações envolvidas: As operações relacionadas com a actividade são: Abate; Corte de ramos traçagem Toragem; Carrego; Transporte; Rechega e tratamento de sobrantes.

Produto oferecido: material lenhoso, torado nas dimensões pretendidas, desramado, e colocado em local pronto a transportar.



Meios Materiais Operações

Motomanuais: neste caso são utilizados utensílios motorizados de corte motosserras para efectuar abate onde não seja possível o uso de máquinas

Operações mecanizadas: Estas operações podem ser necessárias para o abate, para a rechega e transporte:

Clientes para madeira:

Serrações, ajuntadores de lenha.

E
x
p
l
o
r
a
ç
ã
o

F
l
o
r
e
s
t
a
l



Investimento Inicial:

Diversas Máquinas indispensáveis às operações florestais, ou em opção o aluguer de máquinas tais como:

- Processador ou harvester - Realiza o abate corte dos ramos, a toragem, o descasque e o empilhamento
- Desramador móvel ou estático-realiza o corte dos ramos das árvores abatidas.
- Mesa de processamento; realiza todas as operações excepto o abate.
- Tractor arrastador ou tractor rechegador (skidder) - Tractores equipados com quatro rodas motrizes, procedem à movimentação da carga por arraste ou semi-arraste. Equipada com guincho, cabos ou com garra hidráulica.
- Tractor agrícola adaptado ao trabalho florestal - Este tipo de tractor é menos seguro e não suporta cargas tão grandes como o florestal.
- Atrelado florestal, grua estilhaçador ou descascador.
- Tractor transportador ou tractor carregador – transportador (forwarder).



Exploração Florestal

COLHEITA DE FRUTOS E SEMENTES

Definição: Esta operação consiste na recolha ou colheita de frutos ou sementes de diversas espécies florestais com vista ao seu processamento e conservação para posterior utilização na produção de plantas ou sementeira.

A espécie da árvore onde vão ser colhidas as sementes vai condicionar a facilidade ou dificuldade no acesso, e também a época de frutificação, as condições climatéricas e de acesso ao local têm importância no planeamento da actividade.

Operações envolvidas:

- Colheita de frutos e Sementes em árvores de produção florestal, subida às árvores.
- Acondicionamento e armazenamento de frutos e sementes.



Definição do valor do produto:

Colheita de semente de árvores geneticamente seleccionadas com elevado poder produtivo.

Produto oferecido: Sementes e frutos seleccionados (certificados).

Mercado e Concorrência: quantas empresas com capacidade recolher semente existem na região e que preços praticam?



Clientes para sementes e frutos

Viveiros de Produção de plantas florestais.

Empresas de plantação de árvores

Promoção:

Dar a conhecer a:

- Viveiros florestais
- Empresas de plantação de árvores

Investimento: Meios Materiais

- O equipamento necessário depende do tipo de colheita, que pode ser feita no chão após a queda natural dos frutos ou subindo às árvores, sendo necessário:
- Escadas ou Plataformas telescópicas;
- Cordas;
- Vestuário de escalada;
- Lâminas presas e cabos longos;
- Sacos
- Serras e tesouras de poda
- Veículo apropriado para transporte das sementes.
- Recipientes de transporte que permitam o arejamento das sementes, sacos para embalar com garantia de serem invioláveis, material de etiquetagem (tem que ser registada a proveniência das sementes)
- Local de armazenamento que garanta a qualidade das sementes (controle de temperatura e humidade)

*E
x
p
l
o
r
a
ç
ã
o

F
l
o
r
e
s
t
a
l*



Exploração Florestal

ALUGUER DE MÁQUINAS FLORESTAIS

Definição: Este tipo de actividade destina-se a disponibilizar o aluguer de máquinas e equipamentos florestais que permitam cobrir uma vasta gama de serviços nesta área.

A empresa poderá oferecer serviço de manutenção de máquinas, assim como pessoal qualificado e especializado no manuseamento das mesmas.

Operações envolvidas:

Aluguer de máquinas Florestais

Produto oferecido

A valorização do produto depende da oferta de serviços do tipo:

- Serviço de Manutenção,
- Reboque de Máquinas
- Operadores/as de Máquinas qualificados

Mercado e Concorrência:

- Quantas empresas de aluguer de Máquinas Florestais existem na região e que preços praticam?

Clientes para as Máquinas

Proprietários/as florestais

Conselhos Directivos de Baldios

Empresas de transformação de Madeira (serrações, celulosos...)

*E
x
p
l
o
r
a
ç
ã
o

F
l
o
r
e
s
t
a
l*



Alguns dos factores a analisar e quantificar:

Proximidade aos potenciais clientes

Distância a percorrer entre o local onde estão estacionadas as máquinas e o cliente final

Localização mediante a distribuição da rede viária

Custo do terreno de armazenamento das viaturas

Promoção

Dar a conhecer os serviços a:

Projectistas de investimentos florestais

Associações de Produtores Florestais

Investimento Inicial:

Máquinas adequadas às necessidades da zona de influencia do aluguer de máquinas e à capacidade financeira do investidor

Meios Materiais

- Mesa de processamento Realiza todas as operações excepto o abate
- Desramador móvel ou estático
- Processador ou harvester
- Tractor arrastador ou tractor rechegador (skidder)-. equipada com guincho, cabos ou com garra hidráulica.
- Tractor agrícola adaptado ao trabalho florestal
- Tractor transportador ou tractor carregador (forwarder)
- Estilhaçador



Sazonais da Floresta

ENQUADRAMENTO GERAL

A floresta é um meio natural com múltiplos produtos, que só é possível aproveitar em determinadas épocas do ano este facto pode ser uma vantagem quando a disponibilidade e limitada ou por outro lado utilizando os mesmos meios pode-se aproveitar mais do que um recurso da floresta de forma a manter actividade ao longo do ano.

Existe uma grande variedade de usos que só existem em determinadas épocas do ano. Trata-se de aproveitar os mais diversos produtos da floresta, que muitas vezes são já utilizados em nome individual mas que podem ser rentabilizados pelas populações locais.

Exemplos de Negócio:

- Apanha de frutos e sementes
- Recolha de pinhas
- Plantação de árvores
- Colheita de cogumelos



Sazonais da Floresta

Análise Estratégica:

Pontos fortes (forças) / Pontos fortes (fraquezas)
Oportunidades / Ameaças

<p>Força (Strength)</p> <p>Variedade de produtos da floresta, que se podem rentabilizar e complementar. Pode existir exclusivamente no local em questão.</p>	<p>Fraqueza(Weakness)</p> <p>Existe pouco controle na produção de alguns destes produtos. Escassez ou inexistência de determinado produto de exploração do negócio no local</p>
<p>Oportunidade (Opportunities)</p> <p>Grande procura de produtos ligados à natureza. Potencialidades locais (clima) para a produção de um determinado produto da natureza.</p>	<p>Ameaça (Threats)</p> <p>O desaparecimento do produto explorado por efeito de uma catástrofe natural</p>

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Sazonais da Floresta

RECOLHA DE PINHAS

Definição: Negócio vocacionado para o aproveitamento de um recurso energético disponível e normalmente desperdiçado. Consiste na apanha de pinhas, armazenamento de curta duração e distribuição nos pontos de venda.

Operações envolvidas: apanha de pinhas da floresta

Definição do valor do produto:

Este tipo de negócio está vocacionado para uso doméstico no acendimento de lareiras, poderá ser vendido directamente ao consumidor ou colocado em supermercados locais ou em locais de venda de lenha.



Produto oferecido: Pinha para acendimento de fogões/lareiras de particulares.

Qualidade da Pinha: Produto embalado em quantidades práticas de transportar e de utilizar

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Clientes para pinhas: Particulares com lareira (zona limitada, por ex. pequena cidade)

Promoção: Dar a conhecer os serviços em:

- Pequenos supermercados
- Aos particulares (entrega ao domicilio)

Investimento

Meios Materiais

- Sacos para as pinhas (5 kg)
- Viatura para a recolha e transporte
- Máquina de coser sacos.
- Espaço para armazenamento
- Viatura

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Sazonais da Floresta PLANTAÇÃO DE ÁRVORES

Definição: A plantação e sementeira são as operações finais de instalação de um povoamento florestal.

Operações envolvidas:

- Transporte das plantas (próprio ou contratado)
- Plantação
- Mecanizada
- Manual
- Plantação
- Preparação do terreno (solo)
- Mecanizada
- Manual



Produto : Plantação de árvores

Definição do valor do produto:

Qualidade da plantação: Para garantir a viabilidade da execução deste tipo de trabalho deve-se ter em consideração alguns factores:

Garantir a proveniência das plantas e das sementes

Assegurar o acondicionamento

Assegurar o transporte e o maneo das plantas e sementes;

Escolher correctamente a época de plantação

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Mercado e Concorrência: quantas empresas com capacidade de plantar árvores, qual a dimensão da plantação, que preços praticam?

Clientes para a plantação de árvores

- Proprietários Florestais
- Conselhos Directivos de Baldios
- Câmaras Municipais (jardins)

Promoção

Dar a conhecer os serviços a:

Proprietários florestais - Através das associações de proprietários

Conselhos Directivos de baldios - Através das Associações de Baldios

Investimento Material:

- Tractor agrícola adaptado ao trabalho florestal
- Alfaias apropriadas para a preparação do solo para plantação
- Enxadas
- Pás e picaretas
- Bengalas de plantação
- Furador plantador

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Sazonais da Floresta

COLHEITA DE COGUMELOS

Definição: A grande importância dos fungos na natureza é o papel de decompositor. Eles crescem sobre a matéria orgânica, restos de vegetais e animais, assimilando-os e, transformando-os em substâncias mais simples para serem absorvidos pelos vegetais, permitindo assim, a reciclagem dos elementos da natureza. Este recurso da floresta pode ser aproveitado recolhendo cogumelos comestíveis, e pode ser rentabilizado recorrendo à “sementeira” daqueles que forem economicamente mais rentáveis. A “sementeira” só é possível para certo tipo de cogumelos, quando estão presentes a determinadas espécies de árvores.

Operações envolvidas na Apanha de cogumelos;

É necessário ter conhecimentos específicos para reconhecer e apanhar cogumelos de qualidade.



Também necessário conhecer as regras de colheita de cogumelos e as técnicas de acondicionamento e conservação.

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



Cientes: Restaurantes, supermercados, lojas de produtos tradicionais.

Mercado e Concorrência: quantas empresas com capacidade e conhecimento de campo para reconhecer e colher cogumelos, qual a dimensão da plantação, que preços praticam?

Investimento Material:

Cestos para apanha

Facas

Recipientes para transporte (arejados)

Sala de refrigeração: Em produção não muito grande podem-se utilizar frigoríficos, caso contrário, é necessário existir salas refrigeradas.



Cientes, Mercado e Concorrência: quantos produtores de mel, qual a dimensão da produção que preços praticam?



S
a
z
o
n
a
i
s
d
a
F
l
o
r
e
s
t
a



Sazonais da Floresta APICULTURA

Esta actividade está directamente relacionada com a floresta já que o alimento das abelhas depende do estrato arbóreo e arbustivo, também a localização das colmeias deve ser em áreas florestais: O mel é um produto elaborado pelas abelhas a partir do néctar recolhido nas flores. No entanto um apiário não produz apenas mel, podendo também ser aproveitado, o pólen, a geleia real o propólis e a cera.

Para instalar o seu apiário, deve ser encontrado o **local** apropriado com características específicas:

Existência de uma boa variedade florística, apícola na vizinhança. Isso garante uma boa produção de mel durante o ano;

Existência de água potável de boa qualidade. Caso não exista terá que ser feito um bebedouro;

Local de fácil acesso e muito alto. Para uma maior comodidade do apicultor e não sobrecarregar as abelhas quanto à colheita do néctar;



S
a
z
o
n
a
i
s
d
a
F
l
o
r
e
s
t
a



Meios Materiais

Depois de encontrar o local para instalar o apiário é necessário obter todo o material apropriado para esta actividade.

- Colmeias e enxames
- Alças e ninhos e estrado para colmeia, agasalho para colmeia
- Grade excludora, entrada para colmeia, entrada para núcleo
- Fumigador
- Alimentador

Em local apropriado fora do apiário (armazém) deve ser colocado material diverso para a manutenção e processamento dos produtos das abelhas, tal como:

- Aparelho eléctrico soldar cera
- Caldeira eléctrica para derreter cera
- Raspador levanta quadros
- Prensa
- Caldeira para cozer cera
- Extractor
- Coador mel
- Bidão de aço inox ou plástico
- Frascos e tampas

Promoção do mel, própolis cera:

Revendedores de alimentação, lojas de produtos para a saúde

S
a
z
o
n
a
i
s

d
a

F
l
o
r
e
s
t
a



DICAS GERAIS AO EMPREENDEDOR/A

CONSTITUIÇÃO DA FIRMA

Depois de escolhido o Negócio, há que constituir a Firma.

A forma mais expedita será dirigir-se a um CFE (Centro de formalidades de Empresas) Os Centros de Formalidades das Empresas (CFE) são serviços de atendimento e de prestação de informações aos utentes que têm por finalidade facilitar os processos de constituição, alteração ou extinção de empresas e actos afins. Pode informar-se na Conservatória do Registo Comercial mais próxima.

Quanto custa criar a sua empresa ?

Custos Médios de constituição de uma Sociedade Comercial (Exemplo para capital social de cerca de 5000€), "Valores médios"	
Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC)	70 €
Cartório Notarial	200 €
DGCI/DGITA – Cartão de Identificação Fiscal/ Pessoa Colectiva	20 €
Conservatória do Registo Comercial	200 €
TOTAL	500 €

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Depois de definir qual o negócio que pretendemos, é muito importante avaliar com o máximo rigor os Meios Financeiros Materiais e Humanos necessários à execução da Ideia, para que tenha sucesso.

Meios Financeiros Materiais e Humanos

Tomada a decisão de criar uma nova empresa é imprescindível definir com o máximo rigor e, também, com alguma margem de segurança as somas necessárias para a concretização dos objectivos previstos, sendo também muito importante encontrar as respectivas fontes de financiamento.

O montante de investimento necessário corresponde, de uma forma simplificada, ao somatório das seguintes despesas:

Antes de mais, tem de saber qual o **investimento inicial**, isto é, o que vai precisar para poder iniciar a actividade (terreno, instalações, equipamentos, mobiliário, etc) e quanto custam.

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s
a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Esse investimento vai constituir o activo fixo ou activo imobilizado da empresa, sendo constituído pelos bens que têm um carácter de permanência, isto é, aqueles que a empresa pretende manter por mais do que um exercício económico.

É igualmente necessário prever o valor necessário em Fundo de Maneio.

De seguida, tem de saber como vai financiar esse investimento, isto é, quais são as **fontes de financiamento** a que vai recorrer.

Por fim, deve estabelecer o seu **Plano de Exploração**.

Nas páginas seguintes encontrará algumas “dicas” sobre cada um destes aspectos.

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s
a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Plano de Investimento ou Investimento Inicial

Deve começar por identificar tudo o que necessita de adquirir para poder avançar com o negócio escolhido e saber quanto custa cada um desses bens.

Esse investimento é organizado de acordo com a respectiva natureza, isto é:

Despesas de constituição
(elaboração de estatutos,
declarações, registos,
publicações obrigatórias,
....)

Trespases, propriedade
industrial e outros
direitos, estudos e
projectos, despesas de
arranque e ensaio,
recrutamento, formação
de pessoal e publicidade



**Investimento
em capital
fixo
incorpóreo**

Terreno, edifícios
(construção, remodelação
ou aquisição), máquinas e
equipamentos de
produção, de transporte e
administrativos, mobiliário



**Investimento
em activo
fixo corpóreo**

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Além do activo fixo ou imobilizado, a empresa tem ainda de prever uma verba para assegurar o funcionamento da actividade.

O Fundo de Maneio é o montante necessário para assegurar a actividade normal da empresa. Na prática, o Fundo de Maneio destina-se à cobertura financeira do dia-a-dia da sua empresa (adquirir mercadorias e/ou matérias-primas, dar crédito a clientes, etc.), de modo a que possa cumprir os compromissos assumidos.

Se obtiver crédito dos seus fornecedores, pode necessitar de menos Fundo de Maneio. Por outro lado, se conceder crédito aos seus clientes ou se tiver muito valor investido em matérias-primas (à espera para serem consumidas no ciclo de produção) ou em mercadorias (compradas e à espera de serem vendidas) irá necessitar de ter um maior Fundo de Maneio.

Em função do negócio que pretende iniciar, tem de ponderar bem todos estes aspectos, pois influenciam significativamente as suas necessidades de Fundo de Maneio.

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Imprevistos – destinam normalmente a pequenos gastos que não estavam previstos para o normal funcionamento do negócio.

Ainda uma última nota relativamente ao investimento inicial. Dependendo do tipo de actividade que vai desenvolver e do investimento a realizar, o período de investimento pode ser mais ou menos longo.

Nalguns casos, pode iniciar a actividade sem ter concluído todo o investimento (por exemplo, se ainda lhe falta adquirir uma máquina, mas já tem outros equipamentos), mas noutros casos tal não é possível (ex: se vai realizar transporte de lenha, enquanto não tiver viatura não pode trabalhar).

Analise devidamente esta questão, de modo a saber quanto tempo necessita para efectuar o investimento e qual o prazo razoável para poder iniciar a actividade.

*D
i
c
a
s*

*G
e
r
a
i
s*

*a
o*

*E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Fontes de Financiamento

Sabendo o montante de investimento que precisa de realizar para poder arrancar com o negócio escolhido, tem agora de definir como vai financiar esse investimento.

As fontes de financiamento do investimento mais comuns são as seguintes:

- Fundos próprios dos/as sócios/as (resultado de poupanças pessoais, de familiares ou amigos);
- Empréstimos bancários (a médio e longo prazo);
- Crédito de outras instituições (a médio e longo prazo), tais como crédito de fornecedores (de equipamentos, por exemplo), leasing mobiliário (equipamentos) e imobiliário (instalações), aluguer de longa duração (viaturas), ...
- De acordo com a fonte de financiamento, assim são designadas as origens do capital que tem de mobilizar para o negócio:
- Capital próprio: correspondem aos fundos próprios dos/as sócios/as (poupanças pessoais, de familiares ou amigos);
- Capital alheio: empréstimos obtidos junto de instituições bancárias ou outras.

*D
i
c
a
s*

*G
e
r
a
i
s*

*a
o*

*E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Para algumas actividades existe a possibilidade de obter subsídios (apoios financeiros) ao investimento. Contacte as organizações associativas ligadas ao sector florestal para obter mais informações sobre esta possibilidade.

Plano de Exploração

Elaborar o plano de exploração é identificar e quantificar os **custos e proveitos previsionais**. Na prática, isto quer dizer que tem de prever quanto vai gastar e que rendimento espera vir a obter, como resultado da sua actividade.

A partir da análise desses dados poderá então decidir se o negócio é viável ou não.

Em princípio, ninguém se aventura num negócio, qualquer que ele seja, se os custos forem superiores aos proveitos. Claro que o factor tempo também é importante, pois é sabido que, às vezes, mesmo um bom negócio demora algum tempo a “dar frutos”.

Por esse motivo, quando se pretende lançar um novo negócio, faz-se um plano de exploração anual, mas contemplam-se sempre pelo menos 3 anos de actividade.

*D
i
c
a
s*

*G
e
r
a
i
s*

*a
o*

*E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Tal permite “integrar” o factor tempo na análise da viabilidade do negócio, visto que a abertura de uma actividade não produz resultados imediatos (demora sempre algum tempo, por vezes mais de um ano a angariar e fidelizar clientes que garantam o volume de facturação necessário à viabilidade do negócio; este aspecto varia de negócio para negócio, em função de diversos aspectos, tais como a concorrência, sua capacidade comercial, preço e condições de venda do produto ou serviço).

Ao elaborar o Plano de Exploração, faça as contas aos Custos e aos Proveitos mensais. Depois é só multiplicar esses valores pelo número de meses de actividade previstos para cada ano.

Se estiver a pensar num ou mais negócios sazonais, seja realista no número de meses em que pode, de facto, desenvolver cada actividade.

Em relação ao primeiro ano, sabendo qual o período que vai necessitar para realizar o investimento, pode saber quantos meses de actividade pode considerar para a exploração nesse ano. O ano de investimento é normalmente considerado o ano 0, que pode ou não coincidir com o início de actividade.

*D
i
c
a
s*

*G
e
r
a
i
s*

*a
o*

*E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Proveitos

Correspondem essencialmente à facturação pela venda de bens e / ou prestação de serviços da sua empresa. Por isso, são designados por **proveitos operacionais**.

Para poder calcular estes proveitos tem de saber, antes de mais, quais os preços que vai praticar e a quantidade de bens que vai vender e/ou serviços que vai prestar.

Em princípio, quando iniciou a sua reflexão sobre a Ideia de Negócio (ver primeira parte deste Guia), respondeu já a algumas dessas questões (quem são os meus potenciais clientes ? o que distingue os meus produtos / serviços da concorrência ? quais são os preços praticados pelos concorrentes ? que preço estão os clientes dispostos a pagar ? que quantidade irão comprar ? ...).

Se ainda não tiver todas essas informações, terá de as obter neste momento, de modo a poder estabelecer o seu plano de facturação. Na prática, trata-se de saber o que vai vender (que produtos e / ou que serviços), quanto vai vender (unidades) e qual o preço unitário de cada produto.

Faça uma lista, com a identificação dos bens (produtos e/ou serviços) ou grupos de bens que tenciona vender, indicando a quantidade mensal e o respectivo preço de venda, multiplicando esses dois factores obten o volume de facturação previsto por mês.

Tendo em conta o número de meses de actividade em cada ano, obterá o valor anual de facturação.

Custos

São os gastos que terá para poder concretizar a actividade, isto é, obter os proveitos acima descritos.

- **Custos operacionais:**

São os custos inerentes à actividade normal da empresa.

Embora deva ter em conta o ramo de negócio, há determinados custos que estão quase sempre presentes: custo das mercadorias vendidas (Ex: lenha, se for comprada para venda posterior), e das matérias consumidas (Ex: embalagens, adubos), custos com pessoal (remunerações e encargos sociais obrigatórios, incluindo os do/a empresário/a), fornecimentos e serviços externos (Ex: água, electricidade, combustível, renda de instalações, material de expediente, honorários de contabilista, gastos com publicidade), etc.



Os custos de exploração podem ser fixos (ex: renda das instalações) ou variáveis em função do volume de actividade (ex: consumo de combustível).

No entanto, tal depende da natureza do próprio negócio. Ao analisar os custos que vai ter no negócio, irá verificar quais são os fixos e os variáveis. Assim, quando está a fazer esta previsão tem de ter em atenção que ao aumentar a actividade (e os proveitos daí decorrentes), deve aumentar proporcionalmente os custos variáveis associados.

Custos financeiros:

Se vai recorrer ao crédito (por exemplo bancário), tem ainda de considerar os custos financeiros correspondentes aos financiamentos obtidos (juros que vai ter de pagar periodicamente).

Em suma, faça uma lista exhaustiva dos custos que irá ter na actividade que pretende desenvolver e a estimativa de valor mensal. A partir desses dados pode calcular os seus custos previsionais para os primeiros 3 anos de actividade.

Quanto mais elevados forem os seus encargos mensais, maior é o valor que necessita de ter disponível todos os meses, isto é, mais tem de facturar !

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



VIABILIDADE ECONÓMICO-FINANCEIRA DO NEGÓCIO:

Quando os valores do investimento o justificam, a análise e justificação da viabilidade económico-financeira deve ser realizada por alguém com competências na área de projectos e análise de investimentos (Ex: economista).

No entanto, mesmo antes de contratar um especialista nesta área, o/a empreendedor/a deve ter uma noção se o negócio é ou não viável.

Uma das formas de poder tirar essa conclusão é comparar a sua estimativa de proveitos e de custos para os primeiros 3 anos de actividade.

Antes de mais, verifique se os pressupostos em que se baseou são realistas e confira os cálculos efectuados.

De seguida, compare os resultados a que chegou:

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Proveitos (A)				
Custos (B)				
Resultados (A) - (B)				

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Se chegar à conclusão que os seus resultados são sempre negativos, isso significa que tem sempre prejuízo, ao longo dos 3 anos de actividade.

Claro que esse prejuízo pode resultar de factores distintos (custos da actividade muito elevados ou proveitos são muito reduzidos), mas é certo que não é uma perspectiva favorável. Nesse caso, vale mais desistir da ideia de avançar com o negócio.

Pelo contrário, se esses resultados são positivos e crescentes, isso significa que o negócio pode ser rentável e consistente.

É sempre prudente recordar que provavelmente haverá custos que não foram considerados na análise sumária que efectuou e que podem afectar o resultado final. Por outro lado, sobre esses resultados ainda irá ter de pagar IRC (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas) o que irá reduzir o resultado líquido final.

Agora, cabe-lhe a si decidir se está ou não disposto a investir o seu capital nesse negócio!

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Obrigações do/a empresário/a:

O primeiro dever de um/a empresário/a é o cumprimento de toda a legislação em vigor. Nunca é demais recordar que **o desconhecimento da lei não justifica o seu incumprimento !**

Existe legislação que é aplicada a todas as actividades económicas em geral (legislação laboral, fiscal, ambiental, etc.) e outra, a legislação específica, que incide apenas sobre algumas áreas ou sectores de actividade (ex: actividade suberícola, fogo controlado na floresta).

Como a legislação se encontra normalmente dispersa e é pouco acessível, em termos de compreensão e respectiva aplicação prática, recomendamos o contacto com as organizações ligadas ao sector florestal. Estas organizações podem apoiá-lo/a e orientá-lo/a também nesses domínios.

Antes de iniciar a actividade, o/a empresário/a deve estar ainda devidamente informado/a sobre todos os procedimentos legais obrigatórios (tais como abertura da actividade nas Finanças, inscrição da empresa e de trabalhadores na Segurança Social, etc.).

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Estas informações podem ser obtidas nos Centros de Formalidades de Empresas ou nas organizações do sector.

Além desses procedimentos inerentes ao início de actividade, o/a empresário/a fica ainda obrigado/a a cumprir um conjunto de **obrigações periódicas**.

A título meramente exemplificativo, eis algumas das responsabilidades **periódicas** do/a empresário/a:

Contribuições para a Segurança Social

- Contribuições da entidade patronal:

A entidade patronal está igualmente sujeita ao pagamento de contribuições para a Segurança Social.

Para as entidades com fins lucrativos, a taxa geral aplicável para os trabalhadores por conta de outrem é de 23,75% sobre o valor da respectiva remuneração. No caso de gerentes, a contribuição a pagar pela entidade patronal é de 21,75% sobre o valor da respectiva remuneração.

Estão previstas situações específicas em que a entidade patronal pode solicitar redução ou mesmo dispensa de pagamento de contribuição para a Segurança Social.



Esta informação pode ser obtida nos serviços locais da Segurança Social ou através da Internet.

- Descontos efectuados aos trabalhadores:
A entidade patronal é obrigada a efectuar os descontos para a Segurança Social aos seus trabalhadores, no acto de pagamento das respectivas remunerações. A taxa geral aplicável para os trabalhadores por conta de outrem é de 11% sobre o valor da remuneração, existindo redução de taxa para determinadas situações previstas na lei (Ex: pessoas portadoras de deficiência). No caso dos membros dos órgãos estatutários das pessoas colectivas (Ex: gerente), a taxa aplicável é de 10% sobre o valor da respectiva remuneração.

As contribuições para a Segurança Social (montante descontado aos trabalhadores + contribuição por conta da entidade patronal), têm de ser entregues ao Estado até **ao dia 15 do mês seguinte** a que respeitam as referidas remunerações.



Obrigações fiscais:

- **IRS – Imposto sobre o Rendimento das pessoas Singulares**

Como a própria designação indica, este imposto incide sobre o rendimento das pessoas singulares. A fonte de rendimento dos trabalhadores por conta de outrem são as suas remunerações, pagas mensalmente, pelo que o imposto respectivo é retido também mensalmente.

A entidade patronal é pois obrigada a reter o IRS dos seus trabalhadores, no acto de pagamento das respectivas remunerações.

Anualmente, é publicada uma tabela relativa às retenções na fonte, de acordo com o escalão de remuneração e a situação do contribuinte (isto é, do/a trabalhador/a). É com base nessa tabela oficial que são efectuadas as retenções de IRS na fonte.

O montante retido aos trabalhadores tem de ser entregue ao Estado, pela respectiva entidade patronal, **até ao dia 20 do mês seguinte** a que respeitam as referidas remunerações.

Dicas Gerais ao Empreendedor/a



- **IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado**

Em termos simplificados, o IVA é um imposto que incide sobre o valor acrescentado por cada agente económico no processo produtivo. Cada vez que se vende um bem ou um serviço sujeito a IVA, a respectiva factura apresenta o valor da venda e o valor do imposto que é cobrado ao cliente. Esse valor embora seja cobrado pela empresa, destina-se a ser entregue ao Estado.

Enquanto consumidores finais, todos somos sujeitos passivos de IVA (pagamos o imposto, sem ter qualquer direito à sua devolução).

No caso das empresas, na sua qualidade de agentes económicos geradores de rendimento, a situação é distinta. Quando efectuam compras de bens e serviços para poderem produzir, pagam o IVA relativo a essas aquisições. Nas suas vendas, pelo contrário, cobram IVA aos seus clientes. Regularmente “acertam” as contas com o Estado, relativamente ao IVA. Na prática, o cálculo é simples: somam-se todos os valores de IVA cobrados aos clientes; de seguida somam-se todos os valores de IVA pagos aos fornecedores; a diferença entre os primeiros e os segundos corresponde ao valor a entregar ao Estado.

Dicas Gerais ao Empreendedor/a



Quando inicia uma actividade económica, o/a empresário/a procede à abertura da referida actividade nas Finanças, sendo então estabelecida a sua situação face ao IVA (isento, com direito a dedução, ...). Nesse momento, é igualmente fixado o respectivo regime de pagamento do imposto (que pode ser mensal ou trimestral, em função do volume de facturação previsto).

Regime mensal → Enviar a declaração e proceder ao respectivo pagamento até 1 mês e 20 dias após o mês a que respeita a mesma.

Exemplo:

A declaração relativa ao mês de Janeiro de um determinado ano, tem de ser enviada e pago o respectivo montante até ao dia 20 de Março desse mesmo ano.

Regime trimestral → Enviar a declaração e proceder ao respectivo pagamento até 1 mês e 20 dias após o trimestre a que respeita a mesma.

Exemplo:

A declaração relativa ao 1º trimestre de um determinado ano, tem de ser enviada e pago o respectivo montante até ao dia 20 de Maio desse mesmo ano.

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



- **IRC – Imposto sobre o Rendimento das pessoas Colectivas**

As entidades que exercem a título principal uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola estão sujeitas ao imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas (IRC).

O IRC incide sobre os rendimentos obtidos, no período de tributação, pelos respectivos sujeitos passivos.

O IRC é devido por cada exercício económico, que em Portugal coincide com o ano civil.

O IRC a pagar é calculado em função da matéria colectável e a taxa geral aplicável é de 25%.

A matéria colectável é, em regra, determinada com base na declaração do contribuinte, sem prejuízo do respectivo controlo pela administração fiscal. Isso permite que as empresas sejam tributadas pelo respectivo lucro real efectivo, calculado com base na sua contabilidade.

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Pagamento do IRC:

Ao longo do ano, as empresas efectuam pagamentos por conta de IRC.

Os pagamentos por conta correspondem a uma antecipação parcial do valor do imposto que será devido no final do exercício económico. Em termos simplistas, trata-se de pagar pelo menos 75% do referido imposto ao longo do ano (em 3 prestações, em Julho, Setembro e Dezembro).

Em Maio do ano seguinte, é apurado o resultado do exercício anterior e o valor total de IRC a pagar ao Estado. Nesse momento, deduzem-se os valores já pagos por conta ao longo do ano, pagando-se então apenas o valor remanescente.

Declaração Anual de IRC

Durante o mês de Maio, as empresas têm de entregar a Declaração Anual IRC (Modelo 22 e respectivos anexos) relativa ao ano anterior. Nesse momento, é pago o imposto ainda em falta, isto é, a diferença entre o imposto total aí calculado e as importâncias já entregues por conta.

*D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Responsabilidade do/a empresário/a:

As empresas para poderem ter contabilidade organizada recorrem aos serviços de um/a Técnico/a Oficial de Contas. Este/a profissional assegura, normalmente, a elaboração da contabilidade e a apresentação de declarações e demais documentos fiscais. No entanto, a responsabilidade continua a ser do/a empresário/a, pelo que aconselhamos vivamente que se mantenha informado/a e actualizado/a sobre estas questões.

Pode obter mais informações sobre questões fiscais contactando a sua repartição de Finanças ou através da Internet

*D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
n
d
e
d
o
r
/
a*



Informação complementar

Para obter mais informação sobre aspectos de interesse geral, pode consultar os seguintes sítios Internet:

Portal do Cidadão: www.portaldocidadao.pt

Portal da Empresa: www.portaldaempresa.pt

Finanças - Direcção-geral das Contribuições e Impostos (DGCI):
www.dgci.min-financas.pt
www.e-financas.gov.pt

Segurança Social – www.seg-social.pt

Ministério da Economia e Inovação:
www.iapmei.pt

Instituto António Sérgio Sector Cooperativo (INSCOOP): www.inscoop.pt

Associação Nacional dos Jovens Empresários (ANJE): www.anje.pt

D
i
c
a
s

G
e
r
a
i
s

a
o

E
m
p
r
e
e
n
d
e
d
o
r
/
a



Para obter mais informação sobre questões relacionadas com o sector florestal, pode consultar as seguintes entidades:

FORESTIS - Associação Florestal de Portugal
 Tel.: 222073130
www.forestis.pt

BALADI – Federação Nacional dos Baldios
 Tel.: 259348151
Baladi.baldios@gmail.com

FENAFLORESTA - Federação Nacional das Cooperativas de Produtores Florestais
 Tel.: 218118065
www.confagri.pt

FPPF - Federação dos Produtores Florestais de Portugal
 Tel: 217122290
www.fppf.pt

IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas
www.ifap.min-agricultura.pt

DGRF – Direcção Geral dos Recursos Florestais
www.dgrf.min-agricultura.pt