

## Porque organizar?

**Mais eficiente.** Perca menos tempo em decidir o que é preciso fazer, quem faz o quê e quando, e onde encontrar documentos importantes. Agora terá mais tempo para ganhar dinheiro.

**Seja mais responsável.** Agro-negócios bem organizados tem boa reputação porque cumprem o que prometem. Os clientes são fiéis porque confiam no seu agro-negócio.

**Manter registos para melhor se comunicar.** Com o crescimento do seu agro-negócio precisa de registos para comunicar informações de forma fácil e correcta.

**Facil acesso ao crédito.** Financiadores confiam nos agro-negocios que mantêm bons registos.

**Melhor compreensão, maior controlo, melhores decisões.** Agro-negócios organizados sabem o quanto e a razão dos seus lucros. É fácil identificar problemas ou oportunidades e responder com novas estratégias.



Millennium Challenge Account  
Cabo Verde



Ministério do Ambiente, do  
Desenvolvimento Rural e dos  
Recursos Marinhos



Agland Investment Services, Inc.

### EQUIPA TÉCNICA

**Coordenação:**

Lizanne E. Wheeler

**Coordenação Pedagógica:**

Chase DuBois

**Colaboração Técnica:**

Jonny Myers, Chase DuBois, Lizanne E. Wheeler

## Organização e Gestão de um Agro-Negócio



UM NUMA SÉRIE DE 5

Agro-Negócios

[www.mca.cv/pt/formacao/documentos-formacao/](http://www.mca.cv/pt/formacao/documentos-formacao/)

## Manter registos

Recibos originais são importantes.

**Solicite sempre por recibos**, e os mantenha num local seguro.

Quando gastar dinheiro, o **recibo de compra** o proteja de duas maneiras:

- **O recibo prova que pagou.**
- **O recibo prova a quem pagou**, responsabiliza o vendedor.

Quando vender faça um **recibo de venda**.

Os recibos de compra e de venda são registos importantes de como ganha e gasta o dinheiro do seu agrogócio. Permita **verificar se há extravio de dinheiro** e que o seu bolso tem o montante correcto.

Mesmo que não possa receber ou passar recibos deverá **registar todas as transacções**.

## Registos diários

Para monitorizar diariamente o seu dinheiro utilize um **caderno de contabilidade** — um simples caderno na qual usará uma nova linha para tudo que for comprado ou vendido.

## Exemplo de um caderno de contabilidade

Começou com 10.000\$00 e vendeu 10 kg de cenouras por 160\$00 cada kilo.

Data	Descrição	Qtd.	Preço	Total	Saldo
8 Fev 2009	saldo inicial				10.000
10 Fev 09	venda cenoura	10 kg	160	1600	11.600

No dia seguinte paga a conta de água (é **negativo** porque é dinheiro *gasto*) e depois venda 30 kilos de tomate.

Adiciona mais duas linhas:

11 Fev 09	pagar água	18 ton.	30	-540	11.060
11 Fev 09	venda tomate	30 kg	250	7.500	18.560

Depois pague os trabalhadores. Como é dinheiro gasto também é negativo.

12 Fev 09	mão de obra (2 trabalhadores x 3 dias)	6 dias	800	-4800	13.760
-----------	---	--------	-----	-------	--------

Como actualiza o seu saldo em cada linha, **saberá sempre quanto dinheiro tem disponível**.

Pode também **monitorizar o seu stock** com o seu caderno de contabilidade. Apenas registre quantidades (em kilos ou litros etc) em vez de quantias e **saberá sempre a quantidade de produtos disponíveis no seu negócio**.

## Agenda diária

É importante plantar, irrigar, fertilizar, colher, empacotar, transportar e vender o seu produto no tempo certo. Ter um **agenda diária** pode ajudar na organização do seu trabalho.

2 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	5 <sup>a</sup>	6 <sup>a</sup>
8-12h: Zé limpar viveiro	7h: Miguel aplicar estrume	8-10h: Zé regar 9h: João regar viveiro	7-10h: Miguel semear cenoura	7h: todo colher tomate 11h: João vai ao mercado

Como pode ver uma agenda diária é simples. Cada semana registre tudo o que precisará ser feito. Diga **quem** vai fazer, **o quê** e **quando**.

Partilhe a agenda diária com os seus trabalhadores. Quando todos tiverem conhecimento do horário, serão mais responsáveis e ninguém se esquece do que tem que ser feito.

Pode também **elaborar um calendário de planificação** a longo prazo. Registre quando o seu negocio vai plantar, colher, pagar dividas e quando há barco disponível para exportar produtos. O calendário pode apoiá-lo a decidir melhores estratégias para fazer crescer o seu negócio.