

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

“Como começar um negócio”

7º Episódio: “Planeamento do orçamento”

Autor: Erick-Hector Hounkpe

Editores: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

Revisão: Charlotte Collins

Tradução: Madalena Sampaio

PERSONAGENS:

Narrador (*Narrator*)

Daniel Huba (*Daniel Huba*) (29, homem/male)

Cena 1:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Intro:

Olá! Bem-vindos ao sétimo episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

No episódio anterior, os jovens empreendedores Mariana, Abílio e Cristiano organizaram com sucesso o casamento do primo de Cristiano. Foi o primeiro marco para a criação da sua própria agência de design. O episódio de hoje intitula-se “Planeamento do orçamento” e começa em casa de Cristiano, com um telefonema que os faz pensar.

Cena 1: Em casa de Cristiano

1. Atmo: Dentro de casa, música no fundo

(SFX: Indoors, background music)

2. Atmo: Passos

(SFX: Footsteps)

3. Atmo: Objectos a ser guardados

(SFX: Objects being put away)

4. Atmo: Telemóvel a tocar

(SFX: Mobile phone rings)

5. Cristiano: **(atende o telemóvel)** Está? Olá! Sim, é o próprio... Desculpe? Senhor Rocha, olá! ...No casamento do António?...Oh, obrigado! Sim... sim.... hm....hmm... Quanto custa? Quer dizer, quanto cobramos? E já tem uma data para o casamento? **(aliviado)** Ah! Ainda não? Bom, sabe que os nossos preços dependem de uma série de factores... Desculpe?... Não, senhor Rocha, como lhe estava a dizer, depende. Primeiro temos de nos encontrar e conversar, avaliar as suas necessidades, o trabalho que tem de ser feito e o alcance do evento. Temos de saber se quer que façamos todo o trabalho ou só parte dele. Está a entender? Não lhe posso simplesmente dar um preço por telefone... Sim! Exactamente! Depois tudo será mais claro! Mas não se preocupe, garantimos sempre qualidade por um bom preço. Desculpe?... **(lisonjeado)** Oh, obrigado... sim, está bem... **(preocupado)** No escritório?... Quer que nos encontremos no escritório? ...Oh, o SEU escritório? Oh, claro, óptimo! Fico à espera da sua chamada... Sim! Obrigado! Até breve... **(desliga o telemóvel e suspira de alívio)**

6. Atmo: Alguém bate à porta
(SFX: Somebody knocks at the door)

7. Atmo: Porta é aberta

(SFX: The door opens)

8. Abílio: Cá estamos, Cristiano!

9. Mariana: Olá Cristiano!

10. Atmo: Para ser gravado durante a produção: estalar de dedos e mãos e beijos para se cumprimentarem

(SFX: To be recorded during production: clicking of hands and fingers and kissing to say hello)

11. Cristiano: Olá! Vêm em boa hora! Temos um problema.
(silêncio) Qual é o nosso preço? Quanto é que devemos cobrar pelos nossos serviços?

12. Mariana: Temos um cliente?

13. Cristiano: Um dos convidados do casamento do António acabou de ligar! Queria saber quanto cobramos.

14. Abílio: **(preocupado)** Já?! Espero que não lhe tenhas dito nenhum preço.

- 15. Cristiano:** E como é que podia? Ainda não falamos de quanto é que vamos cobrar às pessoas.
- 16. Mariana:** Está tudo a avançar um bocado depressa, não está? Temos de nos organizar rapidamente se não nos queremos confundir!
- 17. Abílio:** Sim, tens razão. E então, o que lhe disseste?
- 18. Cristiano:** Disse-lhe que os preços dependiam de cada caso, que não era nada concreto, que primeiro tínhamos de conversar com ele, descobrir o que ele pretende, bla bla bla...
- 19. Mariana:** **(impressionada)** Muito bem! Estou impressionada com a tua rapidez de raciocínio.
- 20. Cristiano:** Ele disse que voltava a ligar para marcar uma reunião. Podemos ir ao escritório dele discutir tudo ao pormenor.
- 21. Abílio:** Perfeito!
- 22. Mariana:** Sim, mas desta vez sabemos com o que contar. Temos de definir os nossos preços. E também temos de ter uma ideia do custo dos serviços que provavelmente vamos subcontratar.

- 23. Abílio:** Já podemos fazer algumas estimativas com base na nossa primeira experiência. Temos de ver quanto custa tudo e depois aprender com os nossos erros...
- 24. Cristiano:** E temos de fazer tudo rapidamente, porque ele pode voltar a ligar amanhã, ou depois de amanhã ou a qualquer altura!
- 25. Abílio:** **(preocupado)** Oh oh, a pressão está a subir!
- 26. Cristiano:** Não temos escolha. Precisamos de um orçamento concreto. Depois podemos pedir conselhos à irmã da Mariana. A Linda especializou-se em contabilidade. Ela sabe tudo sobre orçamentos!
- 27. Abílio:** Amanhã devíamos fazer uma avaliação financeira do nosso primeiro evento. Sugiro que examinemos que preços podemos oferecer se quisermos continuar acessíveis e ainda assim ter uma boa margem de lucro.
- 28. Mariana:** Temos de começar por fazer uma lista de despesas para cada serviço: materiais, transporte, custos das subcontractações... **(Fade out)**

29. Narrador :

O sucesso de uma companhia depende, em grande parte, das finanças e de uma boa contabilidade. Vamos ouvir o que pensa o perito Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quênia.

30. Daniel Huba (1'18):

Lembrem-se: uma ideia é só uma ideia. Pode ser ótima, mas se não existe financiamento para o negócio, então temos um problema. Por isso, há que planeá-lo. O planeamento financeiro é, basicamente, ver quanto custa o negócio. E isso não deve ser feito de uma perspectiva complicada. Vejamos um exemplo básico de um orçamento. Querem saber quais são as vossas fontes de renda, onde vão conseguir o dinheiro e quais são as despesas que vão ter. Começam, por exemplo, da seguinte forma: vou ter de gastar dinheiro na compra de matérias-primas. Tenho de gastar dinheiro para colocar os produtos no meu estabelecimento ou na sua distribuição aos consumidores finais. Tenho de gastar dinheiro na contratação de pessoas para realizar as tarefas a curto ou a longo prazo. Estão envolvidos custos de contratações ou de recursos humanos. Preciso de algumas licenças, por exemplo, para iniciar o negócio. Por isso, é importante entender quais são as despesas e anotá-las. Não digam que as vão saber de cor. Não! Anotem-nas. Uma por uma. Uma por uma. Uma por uma. Quanto me vai custar fazer isso?

31. Narrador:

Daniel Huba deixa bem claro! Quando se trata de finanças, é preciso levar tudo muito a sério. Os jovens empreendedores já anotaram muita coisa: as suas ideias e as perguntas para o estudo de mercado. Agora têm de fazer tudo de novo para elaborar o orçamento.

Cena 2 : Em casa de Abílio

32. Atmo: Dentro, durante o dia. Trânsito ao longe
(SFX: Inside, during the day. Traffic in the distance)

33. Atmo: Papel
(SFX: Paper rustling)

34. Abílio: Caramba, isso é muito trabalho! Mas está quase!
Já juntamos todos os documentos, facturas e recibos. Há três categorias gerais: despesas, receitas e salários.

35. Cristiano: Gastámos setenta euros no design, nas impressões e nos envelopes...

36. Mariana: Mais os custos de telefone.

37. Cristiano: Dez euros no total.

38. Mariana: E mais dezassete euros em transportes...

39. Cristiano: Tudo junto dá noventa e sete euros.

- 40. Mariana:** Mais dez por cento de custos de organização – catorze –, o que dá um total de cento e onze euros de despesas gerais.
- 41. Cristiano:** E recebemos cento e doze euros do meu primo.
- 42. Abílio:** Então, no final sobraram-nos quatro euros. E qual é a segunda categoria?
- 43. Mariana:** Casamento civil. Portanto, todos os papéis e o aluguer da sala...
- 44. Cristiano:** Isso custou trinta e cinco euros. **(fades out)**
- 45. Mariana:** Mais os presentes para os padrinhos dos noivos, também trinta e cinco euros.
- 46. Abílio:** Então, isso dá setenta euros mais salários, portanto oitenta euros.
- 47. Cristiano** O António deu-nos noventa euros para isso...

Fade out até ao narrador. A cena continua depois.

(Fade out to the narrator. The scene will continue afterwards.)

48. Narrador:

Os três amigos não querem deixar nada ao acaso. Mas há alguns itens que parecem trazer prejuízos. Isto pode acontecer no mundo dos negócios, mas haverá uma maneira de nos protegermos? Claro, diz o especialista Daniel Huba.

49. Daniel Huba (0'50):

Se hoje estabeleço um preço exacto, o que acontece se amanhã a estrada for má e o camionista que pode transportar os meus bens diz: Hoje aumentei o preço do transporte em noventa cêntimos? Devido a estas situações, é bom planear com antecedência. Há duas maneiras de fazê-lo. Uma delas é anotar todos os custos, um por um, até ao fim. Depois acrescenta-se uma percentagem e diz-se que o custo extra será de vinte por cento do total. Assim, os vinte por cento servirão sempre para os ajustes. Ou pode fixar-se uma taxa extra individual. Por isso, para o transporte, em vez de um orçamento de noventa cêntimos, terei sempre um orçamento de um euro e trinta e cinco cêntimos. Ou se é um dólar, vou planear dois dólares. Ao fazer isso, sabemos que esse extra servirá para cobrir qualquer eventualidade que surja.

50. Narrador:

Vamos voltar a casa de Abílio, onde os jovens estão ainda a trabalhar.

51. Atmo: Interior, de dia. Trânsito ao longe

(SFX: Interior atmo, in the daytime. Traffic in the distance)

Fade in – A cena continua

(Fade in – The scene continues)

- 52. Abílio:** O total mostra que os nossos gastos foram de trezentos e trinta e seis euros e que as nossas receitas foram de duzentos e setenta e três euros, o que significa que temos um défice de...
- 53. Cristiano:** Sessenta e três euros! **(silêncio)**
- 54. Abílio:** E quanto deveriam ser os nossos salários?
- 55. Mariana:** **(rápida)** Oitenta e quatro euros! Descontando isso do défice, significa que temos um lucro de sete euros.
- 56. Abílio:** **(suspira de alívio)** Bom, pelo menos não estamos a perder dinheiro... E também não o fizemos para ganhar dinheiro! Mesmo que as despesas tenham ultrapassado as receitas, a margem de lucro vai cobrir os nossos...
- 57. Cristiano:** **(interrompe-a)** Lembra-te de que o António disse que nos pagaria mais se tivéssemos prejuízo.
- 58. Mariana:** Mas, Cristiano, o teu primo é como teu irmão, é um de nós!

59. Cristiano: Não! Negócios são negócios! Mesmo quando se trata da família. E o senhor Macedo disse que era importante ser rigoroso! Temos de ser rigorosos desde o princípio, para termos bons hábitos.

60. Abílio: Mas agora estás a ser demasiado rigoroso! Devíamos agradecer ao teu primo por nos ter dado esta oportunidade quando estávamos a começar. Agora já sabemos quais são os custos e que temos de ter sempre dinheiro extra em caso de emergência.

Outro:

E é assim que termina o sétimo episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

As aventuras dos três jovens empreendedores continuam no próximo episódio!

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

www.dw-world.de/aprenderdeouvido

[www ponto d w traço w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do Learning by Ear - Aprender de Ouvido como podcast em:

www.dw-world.de/lbepodcast

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do Learning by Ear?

Escrevam-nos um e-mail para:

afriportug@dw-world.de

Ou enviem uma SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!