

Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist an der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt (<http://www.ub.tuwien.ac.at>).

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology (<http://www.ub.tuwien.ac.at>).

Professional MBA Entrepreneurship & Innovation



Ahpla – Business Plan

**A Master's Thesis submitted for the degree of
“Master of Business Administration”**

Supervised by

Prof. Robert D. Hisrich

Cátia Susana Ferreira Ruivo

0126893

Portugal, 01 August 2009

Affidavit

I, **Cátia Susana Ferreira Ruivo**, hereby declare

1. that I am the sole author of the present Master's Thesis, "Ahpla - Business plan", 53 pages, bound, and that I have not used any source or tool other than those referenced or any other illicit aid or tool, and
2. that I have not prior to this date submitted this Master's Thesis as an examination paper in any form in Austria or abroad.

Vienna, 01.08.2009

Signature

Abstract

Ahpla is a specialized company in training and consulting; with headquarter on the building of Lismolde2, 1st floor, “Zona Industrial Amarela” , in “Porto de Mós” of “Leiria” region, “Potugal”.

The business idea appeared, with the objective to answer to the latent professional training needs in the companies on “Leiria” region, which is characterized by the high number of industries and services; this professional training at the present is only available on the two biggest cities in Portugal, Lisbon and Porto, making companies spend more money and work-time, and the company workers don't see it with good eyes due to the time they spend far away from their homes and family. The result is that companies don't improve their workers skills and as a result they are not able to improve their performance (Exhibit I).



The huge number of unemployment, people that need to acquire new skills in order to be able to be more capable to get a job, in total on this region in 2009 is expected a number of 68.158 people unemployed (Exhibit II).

Other important reason was to use the entire first floor of Lismolde2 facilities, that at the moment are undervalue, due to the low company needs of those, so our proposal was to rent it, with “all included system”, electricity, water, etc... and they can use them also whenever they want according to our room availability without any costs for them (the rent contract should be on the Appendix, but it is in Portuguese, the rent cost is 400€ per month for 6 years).



“Learn today to lead tomorrow” is the most important guideline for Ahpla, making part of Ahpla mission statement; it represents the importance of the professional training of the workers in order to make a company successful in its business, and also for the person itself to achieve success on its own life and career.

Ahpla mission statement:

- “Learn Today to Lead Tomorrow”
- “Excellency in the Reputation”
- “To be part of something special”
- “We are in the market to answer the companies professional training needs with the objective to improve their performance and efficiency, being all our actions evaluated by the achievement of this objective”
- “Ahpla diploma is synonym of high quality professional training and capabilities acquisition”

As stated before, Ahpla will bring capabilities to the region that are only accessible in Lisbon and Porto. In order to do that, it developed several partnerships, with specialized companies with high reputation on their core areas.



Aprender Hoje Para Liderar Amanhã

Translation: Learn today to lead tomorrow



Ahpla – Learn today and Lead tomorrow

Zona Industrial Amarela

2480-051 Porto de Mós, Portugal

+(351) 244 098 143

www.ahpla.pt

Entrepreneurs:

Miss. Cátia Ruivo

Miss. Sandra Ruivo

Email: info@ahpla.pt

Description of business:

Ahpla has as main objective to provide to the market professional training in the most diverse areas, answering the company needs.

Financing:

Initial financing, will be 6000€, provided by the entrepreneurs, along the year it will be necessary to loan 1200€. This money will cover all the logistical and marketing and promotion activities.

This Business Plan is confidential and is property of the co-owner listed above. It is intended for use only by the persons to whom it is transmitted, and any reproduction or divulgence of any of contents without the prior written consent of the company is prohibited.



Table of Contents

.....	i
1.0 Executive Summary.....	1
2.0 Industry Analysis.....	4
2.1 Future Outlook and Trends.....	4
2.2 Analysis of Competitors.....	4
3.0 Description of Venture.....	9
3.1 Mission Statement.....	9
3.2 Service – Professional training and others.....	9
3.3 Business location, equipment and personal.....	12
3.4 Background of the entrepreneurs.....	12
4.0 Operational Plan.....	13
4.1 Description of company's operation.....	13
4.2 Flow of orders for services.....	14
5.0 Marketing Plan.....	15
5.1 Pricing.....	15
5.2 Promotion.....	16
5.3 Sales forecast.....	21
6.0 Organization.....	23
6.1 Form of ownership.....	23
6.2 Roles and responsibilities of members of organization.....	23
7.0 Assessment of Risk.....	24
7.1 Evaluation of weaknesses.....	24
8.0 Financial Plan.....	25
8.1 Pro forma income statement and Assumptions.....	25
8.2 Cash flow projections and Break-even analysis.....	26
8.3 Pro forma balance sheet.....	27
8.4 Sources of funds.....	28
Exhibits.....	30
Exhibit I- Static data from <i>Active personnel</i> on the center region.....	31
Exhibit II- Static data from <i>unemployment</i> on the center region.....	32
Exhibit III- Partnership Protocol between Ahpla and More Institut.....	33
Exhibit IV- The Program Form that should be presented to our target public.....	38
Exhibit V- Enrolment form.....	39
Exhibit VI- Evaluation Form of the Training Course.....	40
Exhibit VII- Ahpla Professional Certificate.....	46
Exhibit VIII- Ahpla Evaluation Report for the company.....	47
Exhibit IX- Operating Expenses.....	48
Exhibit X- Salaries Expenses.....	49
Exhibit XI- Financial Indicators.....	50

1.0 Executive Summary

Ahpla is a specialized company in training and consulting; with headquarter on the building of Lismolde2, 1st floor, “Zona Industrial Amarela” , in “Porto de Mós” of “Leiria” region, “Potugal”.

The business idea appeared, with the objective to answer to the latent professional training needs in the companies on “Leiria” region, which is characterized by the high number of industries and services; this professional training at the present is only available on the two biggest cities in Portugal, Lisbon and Porto, making companies spend more money and work-time, and the company workers don’t see it with good eyes due to the time they spend far away from their homes and family. The result is that companies don’t improve their workers skills and as a result they are not able to improve their performance (Exhibit I).



The huge number of unemployment, people that need to acquire new skills in order to be able to be more capable to get a job, in total on this region in 2009 is expected a number of 68.158 people unemployed (Exhibit II).

Other important reason was to use the entire first floor of Lismolde2 facilities, that at the moment are undervalue, due to the low company needs of those, so our proposal was to rent it, with “all included system”, electricity, water, etc... and they can use them also whenever they want according to our room availability without any costs for them (the rent contract should be on the Appendix, but it is in Portuguese, the rent cost is 400€ per month for 6 years).





“Learn today to lead tomorrow” is the most important guideline for Ahpla, making part of Ahpla mission statement; it represents the importance of the professional training of the workers in order to make a company successful in its business, and also for the person itself to achieve success on its own life and career.

Ahpla mission statement:

- “Learn Today to Lead Tomorrow”
- “Excellency in the Reputation”
- “To be part of something special”
- “We are in the market to answer the companies professional training needs with the objective to improve their performance and efficiency, being all our actions evaluated by the achievement of this objective”
- “Ahpla diploma is synonym of high quality professional training and capabilities acquisition”

As stated before, Ahpla will bring capabilities to the region that are only accessible in Lisbon and Porto. In order to do that, it developed several partnerships, with specialized companies with high reputation on their core areas.

Partnerships developed up to now:

- P&A Consulting, headquarters in Porto and Spain, with capabilities in the areas of the Leadership, Strategy and Planning, Engineering and Quality tools, Organization and Industrial Efficiency;
- More Institut specialized in “Coaching” and “PNL (Neuro Linguistic programming)”;
- Unilco consulting, with 15 years of experience in only consulting family companies;
- Media Glam & Events in the area of the organization and management of events
- Institute of Linécole – specialized in foreign languages.

The partnerships brings to ahpla credibility and high quality professional training and allows our costumers to benefit from their expertises, that on other way, would not be accessible to them, either for geographic and/or finance reasons.

Ahpla will cover a wide range of professional training in the most diverse areas: as Accounting; Finances; Management; Marketing; Sales; Human resources; Law; Tourism; Services; Security, Hygiene and Health in the Work; Coaching; Foreign Languages; Quality; Environment, and others; offering several options and specializations. These areas either will be cover by the specialized partners or specialized individuals in its areas that were chosen by Ahpla Board after several interviews, references and recommendations letters.



Ahpla already has associated companies, which will send their workers for professional training and will benefit with 10% discount, companies like: Construções Pragosa, Agroapoio, Herbum, LismoldeGroup, CSOutdoors, CSPrint, Vidigal Wines, Pacoal, TopCut, System 4, among others.

To be Ahpla associate it is not necessary any contractual and finance commitment, the only thing is to make a first registration and automatically the company acquires the associate statute and benefits from the discounts, registrations priorities, among others. This benefit is given to the companies for the preference in our services, intending to create a reliable relation and partnership with our customers, for the qualification of their human resources”.

Having in account constant update of contents and concepts, one of first initiatives of Ahpla goes by organizing a conference in partnership with consulting Company Unilco, with the theme: “The generational transition and the mistakes that are associated to it”, restricted to family companies. This conference has as objective, to alert for this theme of the transition of generations in the companies, focusing in success company generation transition case studies and the projection of a DVD with real case study “Mistakes on generation transition”, later will happen a debate between the assistants and moderators, offering the possibility for the companies responsible to make their questions to specialized professionals on this subject.

The business co-owners are Cátia Ruivo and Sandra Ruivo, both are part of Lsimolde2 Board, on that company, besides being part of the board, witch of them is responsible for one department, Sandra the finance Department and Cátia the Commercial and Marketing Department.

The initial financing, will be 6000€, provided by the entrepreneurs, along the year it will be necessary to loan 1200€. This money will cover all the logistical and marketing/promotion activities, the income expect will be negative on the first year, but on the second year we expect to have an income of 3.032€ and in 3 years we expect an Income of 15.433€

	2010	2011	2012	2013	2014	20....
Income	-956	3.032	8.243	15.433	24.875	38.655



2.0 Industry Analysis

2.1 Future Outlook and Trends

Also the growth of the unemployment rate, creates a competitiveness between people, either to get new capabilities different from their expertise area or to stand out when compared with other applicants for the same job.

Due to the markets globalization we believe that the companies need to improve their competitiveness and their performance in order to face competitors that rely on low labour costs and no human labour conditions. As the biggest challenge in companies is to develop their core competences, they are only able to do it if they have people that bring add-value to their core business, either with new/improve products or services but also with new/improved processes.

2.2 Analysis of Competitors

An Assessment of Competitor Marketing Strategies and Strengths and Weaknesses

	Know How	Nerlei	Consenso
Product or Service strategies	Their strategy is to give training that is financed by the government, that way they are allowed to give training without any cost for the Client.	Since they are the "Leiria Company Association", their strategy is to fulfill all training areas possible that would be needed by our different industry needs.	Besides giving financed training as the main roll of training, only for people with maximum "9º Ano". They specialized themselves on Human Resources Consulting.
Pricing Strategies	Financed Training allows them to have more competitive prices (0,00€), compared with non financed training.	Besides the financed training, they try to practice lower prices compared with other training companies.	They make their prices according to their competitors. Making a price that can be competitive.
Distribution Strategies	They don't have any distribution strategies, they simply give their Training in their facilities.	They have facilities in strategic cities of the center region, which are: Leiria, Porto de Mós e Alcobaça.	They don't have any distribution strategies, they simply give their Training in their facilities.

Promotion Strategies	<p>They promote their service in Newspaper and their web site with the list of training they have.</p>	<p>They promote their service in Newspaper and magazines and their web site with the list of training they have.</p>	<p>They like to promote their services thru Newspaper, magazines, their web site, and at exhibits about Educations and employment.</p>
Strengths and Weaknesses	<p>They are allowed to give financed training without any cost for de Customer; But on the other hand, this type of financed training can only be given to people with low qualifications. As for, are not so intellectual demanding. Also lot of Training companies have financed training, that are only for low qualified people, and forget that are a lot of unemployed High qualified people, how wants to learn other business or area.</p>	<p>The roll of training programs that they have, that could better satisfy our market needs. The strategic facilities, allow clients to make less distances. Because the trainings have low prices, they are forced to have a lot of students on the same class, losing the quality of the training.</p>	<p>They are allowed to give financed training without any cost for de Customer, and to give a specialized consulting service in human resources to our company's, as most of them don't have their own Human Resources department. On the Other hand, a lot of Training companies have financed training, that are only for low qualified people, and forget that are a lot of unemployed High qualified people, how wants to learn other business or area. Also is a risk for the company to only be specialized in human resources consulting, since our industry in the region center has a lot of medium and small companies that in periods of crises wont spent money in this services, they rather do it them self's, although knowing that they don't have the right qualifications.</p>

FORMAÇÃO 2009
FORMAÇÕES MODULARES CERTIFICADAS

PLANO DE FORMAÇÃO | LEIRIA

Área	Cód.	Unidades de Formação de Curta Duração	Nível	Carga Horária	Ações	
Ciências Informáticas - 481	0756	Folha de cálculo	2	50	1	
	0758	Aplicações de apresentação gráfica	2	50	1	
	0350	Comunicação interpessoal - comunicação assertiva	3	50	1	
	0392	Atendimento	3	50	1	
	0393	Atendimento telefónico	3	25	1	
	0354	Língua inglesa - atendimento	2	50	2	
	0354	Língua inglesa - atendimento	3	50	1	
	0371	Língua inglesa - vendas	3	50	1	
	0378	Aprovisionamento e gestão de stocks	3	50	1	
	0379	Informática - folha de cálculo	3	50	2	
Comércio - 341	0420	Operação/atividades de empilhadores	2	50	1	
	4238	Técnicas de venda	3	50	1	
	0574	Encargamento atual das contas	3	50	1	
	0728	Auditorias ao sistema de gestão da qualidade	3	50	2	
	0738	Gestão da qualidade - área dos serviços	3	50	1	
	0159	Ferramentas da qualidade	3	50	1	
	4900	Língua espanhola - conversação	3	50	1	
	0904	Liderança/coordenação de equipas de projectos de comitês da organização	3	25	2	
	0905	Aplicações informáticas - processamento de texto	3	25	1	
	0906	Aplicações informáticas - folha de cálculo	3	25	2	
Contabilidade e Fiscalidade - 344	0569	Planeamento e implementação de actividades promocionais, de marketing e vendas em eventos	3	50	1	
	0530	Aplicação informática - gestão de projectos	3	50	1	
	Proteção do Ambiente - 850	3708	Sistemas de gestão ambiental	2	50	1
		3709	Sistemas de gestão ambiental	3	50	1
		3709	Normas ISO 14000 e Emas	3	50	1
	Secretariado e Trabalho Administrativo - 346	0657	Língua inglesa - comunicação oral e escrita	3	25	1
		3771	Normativos legais aplicados à actividade profissional	3	50	1
	Segurança e Higiene no Trabalho - 862	3782	Segurança no trabalho - equipamentos	3	25	1
		3788	Plano de emergência - implementação	3	50	1
		3455	Língua francesa - atendimento	3	50	1
Turismo e Lazer - 812	3465	Língua inglesa - informação	3	50	1	
	3465	Língua inglesa - informação	3	50	1	
	4308	Língua estrangeira - atend. e acolhimento - espanhol	3	50	1	

PLANO DE FORMAÇÃO | PORTO MÓS

Área	Cód.	Unidades de Formação de Curta Duração	Nível	Carga Horária	Ações
Ciências Informáticas - 481	0767	Internet - navegação	2	25	1
	0349	Ambiente, segurança, higiene e saúde no trabalho - conceitos básicos	2	25	1
Comércio - 341	0354	Língua inglesa - atendimento	3	50	1
	0371	Língua inglesa - vendas	3	50	1
	0420	Operação/atividades de empilhadores	2	50	1
	0569	Princípios de contabilidade	3	50	1
Contabilidade e Fiscalidade - 344	0720	Gestão da segurança	3	25	2
	0608	Técnicas de marketing	3	50	1
Gestão e Administração - 345	0505	Aplicações informáticas - processamento de texto	3	25	1
	0506	Aplicações informáticas - folha de cálculo	3	25	1
Marketing e Publicidade - 342	0674	Função pessoal - legislação laboral	3	50	1
	3771	Normativos legais aplicados à actividade profissional	3	50	1
Secretariado e Trab. Adm. - 346	3775	Informática - folha de cálculo e base de dados	3	25	1
	3782	Segurança no trabalho - equipamentos	3	25	1
Segurança e Higiene no Trabalho - 862	3782	Segurança no trabalho - equipamentos	3	25	1
	3788	Plano de emergência - implementação	3	50	1
Turismo e Lazer - 812	3465	Língua inglesa - informação	3	50	1
	4308	Língua estrangeira - atend. e acolhimento - espanhol	3	50	1

PLANO DE FORMAÇÃO | ALCOBACA

Área	Cód.	Unidades de Formação de Curta Duração	Nível	Carga Horária	Ações
Ciências Informáticas - 481	0754	Processador de texto	2	50	1
	0756	Folha de Cálculo	2	50	1
	0767	Internet navegação	2	25	1
Comércio - 341	0777	Processador de texto - processamento e edição	3	50	1
	0349	Ambiente, segurança, higiene e saúde no trabalho - conceitos básicos	2	25	1
	0371	Língua inglesa - vendas	3	50	1
Contabilidade e Fiscalidade - 344	0569	Princípios de contabilidade	3	50	1
	0720	Auditorias ao sistema de gestão de qualidade	3	50	1
	0738	Gestão da qualidade - área dos serviços	3	50	1
Enquadramento na Organização/Empresa - 347	0608	Técnicas de marketing	3	50	1
	4900	Língua espanhola - conversação	3	50	1
Gestão e Administração - 345	0608	Técnicas de marketing	3	50	1
	4900	Língua espanhola - conversação	3	50	1
Ind. Textil, Calç. e Couro - 342	0657	Língua inglesa - comunicação oral e escrita	3	25	1
	3771	Normativos legais aplicados à actividade profissional	3	50	1
Sec. e Trab. Adm. - 346	3775	Informática - folha de cálculo e base de dados	3	25	1
	3788	Plano de emergência - implementação	3	50	1
Segurança e Higiene no Trabalho - 862	3782	Segurança no trabalho - equipamentos	3	25	1
	3788	Plano de emergência - implementação	3	50	1

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: Leiria | Tel. 244 890 200 | formaco@nerlei.pt; Batalha | Tel. Fax 244 950 211 | info@nerlei.pt; Porto de Mós | Tel. Fax 244 641 641 | porto.mos@nerlei.pt; Alcobaca | Tel. Fax 262 382 802 | alcobaca@nerlei.pt

URFC UNIDADES DE FORMAÇÃO DE CURTA DURAÇÃO: Eixo 2 - Adaptabilidade e Aprendizagem ao Longo da Vida; Eixo 3 - Formações Modulares Certificadas

Qualificar é Crescer! WWW.NERLEI.PT

FORMAR EM CONTEXTO REAL

CONSENSO ROMPE AS FRONTEIRAS NACIONAIS

Trabalhar o que é necessário. Este é o lema da Consenso, uma empresa que, apesar de vocacionada para a formação comportamental, de gestão e comercial, "não descarta possibilidades em outras áreas", refere Telma Sousa, directora-geral.

Na Consenso, a formação é adaptada às necessidades individuais de cada formando. "Trabalhamos para colmatar falhas", garante a responsável, adiantando que privilegia a formação/acção: ou seja, "a formação é adequada à realidade do mercado de trabalho". Consciente de que cada indivíduo tem "falhas específicas", a directora-geral da Consenso fala do plano individual de formação, que visa o "treino de competências" e o "acrescentar de valor ao formando". Composto por várias fases, o plano pode ser repetido "às vezes que forem necessárias", diz. No seu entender, a formação só é válida se "for encarada como uma mais-valia para a empresa". No final da acção de formação, é elaborado um plano individualizado de implementação na empresa. "Nesta fase contamos com o eco de um facilitador interno", afirma Telma Sousa, lembrando que esta metodologia permite "colmatar as falhas até aí não detectadas". Posteriormente é feita a avaliação final que permite perceber o impacto da formação na própria organização.

A formação é contínua. Mesmo após uma acção formativa, "vamos tendo reuniões com a empresa para aferir as lacunas da formação", numa colaboração que "leva à satisfação de todas as partes envolvidas". Na Consenso "cada cliente é um parceiro", diz.

NOVOS HORIZONTES DE SUCESSO

O objectivo principal da Consenso é "consolidar a sua imagem no mercado". No entanto, a empresa já rompe as fronteiras nacionais. Através da criação de parcerias com entidades locais, "já nos encontramos a operar em Cabo Verde e Angola", onde, segundo Telma Sousa, as perspectivas "são boas". Ele lembra que "nestes países existe um desejo real de adquirir conhecimento", pelo que a entrada da Consenso no mercado dos PALOP tem a intenção de "ajudar ao desenvolvimento daqueles países".



com mais de 45 anos, estando também em vigor um plano excepcional de apoio ao longo deste ano a empresas e trabalhadores em situação de redução temporária de actividade, que prevê abranger 450 empresas e 20 mil trabalhadores.

Para promover o acesso dos jovens ao emprego o Estado prevê apoiar 12 mil estágios destinados a jovens licenciados em áreas de baixa empregabilidade (número de jovens apoiados através de estágios profissionais em 2009 deverá ascender a 37 mil) e o pagamento de dois mil euros no apoio à contratação, acrescido de isenção durante dois anos do pagamento de contribuições à SS, na contratação de jovens até 30 anos à procura do primeiro emprego.

Para estimular o regresso ao emprego, o plano isenta de contribuições à SS as empresas que contratem desempregados de longa duração, estando também prevista a redução de 50% nas contribuições à SS de empresas que contratem desempregados com mais de 55 anos ou há mais de seis meses no desemprego. A iniciativa promove ainda estágios para desempregados adultos, apoiando em 50% a retribuição dos estagiários durante nove meses. É dada ainda a possibilidade dos desempregados acederem a uma linha de crédito especial de 100 milhões de euros para criação do próprio emprego, que podem acumular com o subsídio de desemprego (medida prevê apoiar a criação de 1600 novas empresas e cerca de três mil novos empregos)

Através do designado Contrato Emprego-Inserção, o Governo pretende ainda assegurar a integração de 30 mil desempregados em instituições não lucrativas (apoio assegurado pelo máximo de um ano).

Alargar a oferta de cursos de dupla certificação, nomeadamente cursos de educação e formação para adultos e de especialização tecnológica, para desempregados em regiões mais afectadas pelo desemprego, prolongar o subsídio social de desemprego durante este ano por mais 6 meses e o reforço das garantias de protecção no desemprego, incentivando rápidos regressos ao mercado de trabalho completam a lista.






Formação Profissional Financiada

Inscrições Abertas

Área	Código UFCD	Designação do curso	Nível	Horas	Local de realização	Data
	341 0350	Comunicação Interpessoal - Comunicação Assertiva	3	50	Leiria	18-Mai-09
	346 0628	Língua Inglesa - Técnicas de Escrita	2	25	Leiria	03-Jun-09
	213 0089	Concepção e tratamento de imagens	3	25	Leiria	15-Jun-09
	346 0634	Direito de Trabalho	2	25	Leiria	28-Mai-09
	346 0666	Imposto sobre o valor acrescentado - (IVA) - Direito fiscal	3	25	Leiria	17-Jun-09
	341 0037	Criatividade em Comunicação	3	50	Leiria	15-Jul-09
	341 0379	Informática - folha de cálculo	3	50	Leiria	27-Mai-09
	341 0367	Publicidade e promoção	3	50	Leiria	20-Jul-09
	344 0576	Imposto sobre o rendimento (IRC)	3	50	Leiria	05-Ago-09
	213 0135	Design - comunicação e multimédia	3	25	Leiria	18-Mai-09
	344 0574	Enfocamento anual das contas	3	50	Leiria	25-Mai-09
	346 0662	Plano oficial de contabilidade - Contas e lançamentos	3	50	Leiria	01-Jun-09
	344 0507	Nóções de facilidade	3	25	Leiria	02-Jun-09
	344 0622	Auditoria e controlo interno	3	50	Leiria	14-Ago-09
	344 0664	Aplicações informáticas de contabilidade	3	25	Alcoçaba	26-Mai-09
	213 0091	Concepção e tratamento de imagem 3D	3	25	Alcoçaba	22-Jul-09
	341 0352	Atendimento	3	50	Alcoçaba	17-Ago-09
	346 0646	Informática na actividade administrativa	2	50	Alcoçaba	25-Ago-09
	346 0661	Círculo documental da organização	3	50	Alcoçaba	13-Out-09
	346 0674	Função pessoal - Legislação laboral	3	50	Alcoçaba	11-Nov-09
	213 0135	Design - comunicação e multimédia	3	25	Alcoçaba	13-Out-09
	346 0360	Documentação comercial	2	50	Figueira da Foz	11-Mai-09
	481 0757	Folha de Cálculo - Funcionalidades Avançadas	2	25	Figueira da Foz	14-Mai-09
	341 0354	Língua Inglesa - Atendimento	3	50	Figueira da Foz	11-Mai-09
	341 0476	Sistemas de qualidade e segurança	3	50	Figueira da Foz	19-Mai-09
	342 0520	Elaboração de planos para lidar com situações de emergência	3	25	Figueira da Foz	17-Jun-09
	346 0643	Plano oficial de contabilidade - Principais contas	2	25	Figueira da Foz	13-Jul-09
	346 0674	Função pessoal - Legislação laboral	3	50	Figueira da Foz	26-Ago-09
	213 0161	Execução do produto multimédia final	3	50	Figueira da Foz	2-Nov-09

REQUISITOS:

- Idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 65 anos;
- Não estar inscrito noutro programa financiado pelo FSE;
- Adultos com baixas qualificações escolares e profissionais, com vista à obtenção de uma qualificação correspondente à determinada saída profissional;
- Apresentação de BI, NIF, Certificado de Habilitações, Curriculum Vitae, comprovativo da situação profissional, NIS

REGALIAS:

- Certificado de Qualificações
- Subsídio de alimentação.

Formação Profissional Não Financiada

Designação do Curso	Horas	Local de realização	Data
Formação Pedagógica Inicial de Formadores (18º acção)	99	Leiria	Setembro/09
Formação Pedagógica Contínua de Formadores	72	Leiria	Junho/09
Planeamento na Formação EFA	30	Leiria	Junho/09
Modelo EFA, Avaliação e Certificação	36	Leiria	Junho/09
Técnico Superior de Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho - nível V	570	Leiria	Outubro/09

Áreas de Negócio

- Estudos e Projectos - Formação Profissional
- Qualidade, Ambiente, Higiene e Segurança no Trabalho
- Consultoria em Gestão

Informações e Inscrições

Knowhow CONSULTORES GERAL@KNOWHOW.PT - WWW.KNOWHOW.PT

CRONO 2004 S
 praça arthur portela, 11, 14, 17c esq. 2400-903 leiria - tel.: 24 835 355/4 - 24 838 435/1/7 fax: 24 835 357





do projecto reconhece que ainda falta sentido de empreendedorismo, apesar de se terem multiplicado as respostas nesta área, desde o acesso à formação e aos apoios financeiros. "Muitas pessoas acabam por desistir porque é mais fácil trabalhar por conta de outrem, no entanto, é muito mais motivante construir o nosso posto de trabalho", diz, acreditando que a crise pode estimular o empreendedorismo. Contudo, criar o próprio emprego exige "alguma capacidade e muita persistência", admite Susana Henriques, que encontrou muita burocracia no processo. "Os obstáculos são grandes mas se houver vontade são facilmente ultrapassados", revela. Decorreram seis meses entre a entrega do projecto e a sua aprovação, sem contar com alguns custos feitos à sua

conta, nomeadamente o estudo de viabilidade solicitado a uma empresa de contabilidade. Divulgar a filosofia tradicional indiana é o objectivo, mas o Centro de Yoga de Leiria é também uma empresa. A experiência em gestão e administração foi uma ajuda para Susana Henriques que criou dois postos de trabalho. O balanço é positivo mas "ainda estamos a gatinhar", diz, consciente que uma empresa precisa de pelo menos dois anos para se enraizar. "Mas es-

tamos cá para ganhar raízes", frisa positiva, confessando que até superou os objectivos. Pelo centro já passaram cerca de 200 alunos, a confirmação de que "as pessoas começam a despertar aos poucos para o yoga e os seus benefícios", sublinha. Para Susana Henriques a perda de emprego pode ser uma oportunidade. "É preciso pensar positivo e um despedimento pode significar um empresário com futuro", diz, convicta de que "é preciso arriscar se queremos ir em frente".

PROGRAMA DE APOIO À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO DO IEFP

Este programa é dirigido a jovens entre os 18 e os 25 anos e adultos desempregados de longa duração, qualificados profissionalmente, para o exercício de actividades independentes, incluindo os que pretendam exercer uma actividade no âmbito do artesanato. Entre os apoios, está a concessão de um subsídio de instalação, não reembolsável, correspondente a 12 vezes o salário mínimo nacional para a indústria, por posto de trabalho. Apoio para a elaboração do projecto de candidatura após a frequência de uma acção de formação em organização e gestão com a duração de um mês e meio. Os candidatos devem comprovar a qualificação profissional para o exercício da actividade que se propõem desenvolver e apresentar projectos que demonstrem viabilidade económica. As inscrições são apresentadas nos centros de emprego da área de residência.



O FUTURO DA SUA EMPRESA DEPENDE DO VALOR DA SUA EQUIPA

Na conSenso somos especialistas em Consultoria de Recursos Humanos, Formação à medida e Recrutamento e Seleção de Quadros Executivos e Administrativos. Valorizamos o Capital Humano dos nossos clientes.

conSenso
Valorização do Capital Humano

244 821 583 - geral@consenso.pt
Avenida Bernardo Pimenta
Edifício NERLEI - 2404-010 Leiria
www.consenso.pt

Portugal Angola

FORMAÇÃO FINANCIADA:

	HAB. MÍNIMAS	DURAÇÃO
Língua Inglesa - Atendimento no Serviço Pós-Venda		50
Língua Inglesa - Vendas		50
Língua Inglesa - Animação		25
Fundamentos de Contabilidade - Livros e Mapas Contabilísticos	9º ANO	50
Fundamentos gerais de Higiene do Trabalho		25
Técnicas de Planeamento de Prevenção de Riscos Profissionais		50

REGALIAS:

- Kit de Formação
- Subsídio de Alimentação (4,27euros/ dia)
- Certificado de Qualificações

INFORMAÇÕES/ INSCRIÇÕES:
SABER INTERACTIVO UNIPESSOAL LDA.
Rua da Fonte, 10 Pereiras
2420-125 Corangejeira
244 745 554/ 916 115 132
www.saberinteractivo.com

ENTIDADE PROMOTORA E FORMADORA:
SOPROFOR
Rua Francisco Franco Lt. 2B
2500-205 Caldas da Rainha
Tel.: 262 841 303/ Fax: 262 844 555

POPH, ER, União Europeia Fundo Social Europeu, Governo de Leiria, soprofor



3.0 Description of Venture

3.1 Mission Statement

Ahpla mission statement:

- “Learn Today to Lead Tomorrow”
- “Excellency in the Reputation”
- “To be part of something special”
- “We are in the market to answer the companies professional training needs with the objective to improve their performance and efficiency, being all our actions evaluated by the achievement of this objective”
- “Ahpla diploma is synonym of high quality professional training and capabilities acquisition”

3.2 Service – Professional training and others

As stated before, Ahpla will bring capabilities to the region that are only accessible in Lisbon and Porto. In order to do that, it developed several partnerships, with specialized companies with high reputation on their core areas.

Partnerships developed up to now:

- P&A Consulting, headquarters in Porto and Spain, with capabilities in the areas of the Leadership, Strategy and Planning, Engineering and Quality tools, Organization and Industrial Efficiency;
www.grupo-pya.com





- More Institut specialized in “Coaching” and “PNL (Neuro Linguistic programming)”;
(Exhibit III). www.more-institut.com



- Unilco consulting, with 15 years of experience in only consulting family companies;
www.unilco.com



- Media Glam & Events in the area of the organization and management of events;
www.mediaglamevents.com



- Institute of Linécole – specialized in foreign languages. www.linecole.pt





The partnerships brings to ahpla credibility and high quality professional training and allows our costumers to benefit from their expertises, that on other way, would not be accessible to them, either for geographic and/or finance reasons.

Ahpla will cover a wide range of professional training in the most diverse areas: as Accounting; Finances; Management; Marketing; Sales; Human resources; Law; Tourism; Services; Security, Hygiene and Health in the Work; Coaching; Foreign Languages; Quality; Environment, and others; offering several options and specializations. These areas either will be cover by the specialized partners or specialized individuals in its areas that were chosen by Ahpla Board after several interviews, references and recommendations letters.

Ahpla already has associated companies, which will send their workers for professional training and will benefit with 10% discount, companies like: Construções Pragosa, Agroapoio, Herbum, LismoldeGroup, CSOutdoors, CSPrint, Vidigal Wines, Pacoal, TopCut, System 4, among others.

To be Ahpla associate it is not necessary any contractual and finance commitment, the only thing is to make a first registration and automatically the company acquires the associate statute and benefits from the discounts, registrations priorities, among others. This benefit is given to the companies for the preference in our services, intending to create a reliable relation and partnership with our customers, for the qualification of their human resources”.

Having in account constant update of contents and concepts, one of first initiatives of Ahpla goes by organizing a conference in partnership with consulting Company Unilco, with the theme: “The generational transition and the mistakes that are associated to it”, restricted to family companies. This conference has as objective, to alert for this theme of the transition of generations in the companies, focusing in success company generation transition case studies and the projection of a DVD with real case study “Mistakes on generation transition”, later will happen a debate between the assistants and moderators, offering the possibility for the companies responsible to make their questions to specialized professionals on this subject.

3.3 Business location, equipment and personal

Headquarter on the building of Lismolde2, 1st floor, “Zona Industrial Amarela” , in “Porto de Mós” of “Leiria” region, “Potugal”.

Brand new facilities with two lecture rooms one prepared to be a lecture room and the other a training room, but the lecture can be also prepared into a training room.

We have data shows and sound systems to assist all the training courses and other activities. Also outside is available a parking place with a security guard, all available within the rent contract with Lsimolde2.



The personal is composed by Miss. Angela; her superior training is in “Social Education and Human Resources” that prepares all the necessary logistical issues, all the other personal involved will be the lecturers that are subcontract.

3.4 Background of the entrepreneurs

As entrepreneurs, Cátia and Sandra, don't have any background in professional training and consulting companies, but they have the experience to start a company from scratch, together with one more person, they start up Lismolde2, www.lismolde2.pt , specialized company in plastic injection tooling, now with 5 years, started with 250.000€ sales, with 8 workers and this year the sales forecast is 2.000.000€ and has 25 workers. Cátia has a degree in Management and Industrial Engineer and doing an MBA on Entrepreneurship and Innovation, Sandra has a degree on Economy and his doing a Master on Finance. Cátia is 29 years old and Sandra 25.



4.0 Operational Plan

4.1 Description of company's operation

The training plan for the year is made in the perspective of semester. Like the example on the Table

Table: Year 2010

Jan. Feb. Mar. Apr. May Jun. Jul. Aug. Sep. Oct. Nov. Dec.

First of all, we make a market research to find out the qualifications needs of our industry and population, than we define along with our selected trainer the programs of our training roll. This Program should contain the Objectives, Program, Duration, "Target public" and Price of the training. You can see an example (Exhibit IV).

One month before each semester we start planning the training for the next one, to gives as time to prepare the correct promotion of the training roll. When the plan is being made we should pay attention to:

- The availability of the class rooms;
- The availability of the Trainers;
- Schedule the training that allows most of our possible costumers to participate.

Delineated the Training plan for the semester, we start building our spreading strategy, to get more registrations on the trainings.

The training can only begin with a minimum of eight students, if not; we have to cancel or postponed the schedule.



4.2 Flow of orders for services

The steps involved in this business transaction are:

First Step

We received the registration of costumers (they have to fill in a form; Exhibit V) and we contact them to confirm that we have received it.

Second Step

When we have the minimum registrations for the training, we contact our clients to inform that the realization of the training is confirmed. And that they can make the payment.

Third Step

The third step is to get prepared the course dossier, where contains all the material and information necessary for the good quality of Training class.

Fourth Step

On the first, middle and last day of the Training, there would be our responsible employee for all the training, to make shore that everything is ok, with the satisfaction of ours clients.

Fifth Step

At the last day of training, the students are tested to see if they had assimilated the skills developed during the course.

Also is given to our clients a form (Exhibit VI) for them to evaluate their satisfaction and quality of the training and to demonstrate if they are interested in any other training courses.

Sixth Step

Finally, after the Trainer analyses each student, AHPLA will emit a professional certificate of the training course (Exhibit VII).

Also the Companies that send workers to our professional Training courses, will receive, a document with the performance and attitude of their employees during the course (Exhibit VIII).



5.0 Marketing Plan

5.1 Pricing

The Price for Ahpla Training courses is established by:

- The prices of ours competitors;
- The purchasing power of our potential customers;
- According to our operational costs.

We want to place ourselves with one of the best price in the Market, but with the best Quality. Due to advantage we have by not having almost any fixed costs we are able to put ourselves on a very good price level, when compare to our competitors, here it is an example how we d it:

	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3	Ahpla
English training course 30h	180 €	160 €	140 €	150 €



5.2 Promotion

First it was develop a logo and the website: www.ahpla.pt. To make the company known to the market companies and normal citizens, two flyers were developed; you can see underneath, the objective of this is to distribute them on the official post-offices in the region, on two different parts of the year, the first in September and the second in February, we produce two in order to offer the costumer a different product showing that we are always innovating. Other communication tool was the big poster, named: Outdoor, on the street, we choose three target cities, Leiria, Batalha and Alcobaça, it will stay there for 2 months September and October. Also we make a market research and gather companies email database and send out a email to ask if they would like to receive our newsletter.

Outdoor:

With the slogan: “Training and consulting in Porto de Mós”, plus “Invest on the future”, our website www.ahpla.pt and our discount for the first enrolments.





Flyer for the first half of the year:

Two pages, this is the front and the back, on the front we have the slogan “Invest on the futures” and 10% discount for the first enrolments, on the back is the address a map and the contacts.



Inside pages, one say what is Ahpla all about and the advantaged to take a course in Ahpla, the other one is all the list of all the courses, with timings, schedules and prices.

AHPLA PERTO DE SI

A AHPLA é uma empresa especializada em formação e consultadoria, sediada em Porto de Mós, que surgiu com o objectivo de colmatar a falta de oferta formativa nesta zona. Agora é mais fácil investir num futuro de sucesso.

VANTAGENS AHPLA

Vasto leque de cursos de formação, nas mais diversas áreas de actividade.
Cursos ministrados em parceria com entidades reconhecidas.
Excelente relação qualidade/preço.
Turmas até 12 alunos, que facilitam a aprendizagem com melhores resultados.
Cursos de formação profissional pós-laboral.





CURSOS AHPLA

FINANÇAS & CONTABILIDADE	DURAÇÃO	PREÇO (com IVA)
> Conceitos Básicos de Contabilidade	20	120€
> Encerramento de Contas	25	140€
> Fiscalidade da Empresa	30	160€
...		
MARKETING & VENDAS		
> Vendas Pró-Activas e Sensibilidade Comportamental	13	90€
> Apresentação e Contacto com o Cliente	13	90€
> Comunicação e Negociação com Clientes	13	90€
> Organização Comercial	13	90€
...		
RECURSOS HUMANOS & DIREITO		
> Gestão Administrativa - Legal dos Recursos Humanos	35	190€
> Legislação Laboral	20	120€
> Sensibilização em Igualdade de Oportunidades	15	100€
> Direitos, Deveres e Responsabilidade Penal do Empregador	51	230€
...		
TURISMO & SERVIÇOS		
> Organização de Eventos	16	140€
> Especialização em Organização de Eventos	16	140€
> Marketing Turístico	28	150€
> Legislação do Turismo e Hotelaria - Privado	20	120€
> Legislação do Turismo e Hotelaria - Público	12	90€
> Animação Turística	32	160€
> Planeamento Turístico	27	150€
> Turismo em Espaço Rural	30	150€
> Sistemas de Incentivo ao Turismo - Workshop	6	50€
...		

SEGURANÇA, HIGIENE E SAÚDE NO TRABALHO	DURAÇÃO	PREÇO (com IVA)
> Higiene e Segurança Alimentar	30	150€
> Sistemas HACCP	30	150€
...		
QUALIDADE & AMBIENTE		
> Custos da Qualidade	20	120€
> Ferramentas Básicas da Qualidade	20	120€
> Gestão de Resíduos	10	80€
> Introdução aos Sistemas da Gestão da Qualidade	10	80€
> NP EN ISO 9001:2000 Análise e Interpretação dos seus Requisitos	30	150€
...		
PSICOLOGIA & EDUCAÇÃO		
> Avaliação e Qualidade das Aprendizagens na Educação Pré-Escolar Parte 1	12	90€
> Avaliação e Qualidade das Aprendizagens na Educação Pré-Escolar Parte 2	12	90€
> O jogo infantil: um desafio de aprendizagem para crianças, pais e educadores	9	70€
...		
LÍNGUAS		
> Inglês	30	150€
> Francês	30	150€
> Alemão	30	150€
> Espanhol	30	150€
> Italiano	30	150€
...		
ESPECIAL & OUTRAS		
> Programa Especial para Empresas Familiares - Pais & Filhos	**	**
...		

Para mais informações consultar www.ahpla.pt



Flyer for the second half of the year:

Front page, with slogan “Invest on the Future” and discounts for groups:

**DESCONTOS
5% A 10%
PARA GRUPOS***

Investir no futuro!

www.ahpla.pt
info@ahpla.pt
T 244 098 143
Zona Industrial Amarela
lt. 11 A e 12 A, 1º piso, Lismolde2
2480-051 Porto de Mós

ahpla
formação e
consultadoria

system4.pt



Back page, with course list, timings, schedule and price:

CURSOS AHPLA				
CONTABILIDADE & FINANÇAS	DURAÇÃO (HORAS)	DATAS	HORÁRIO	PREÇO (COM IVA)
Fiscalidade da Empresa	30	DE 17/02/09 A 31/03/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 22H30	160 €
Encerramento de Contas	25	DE 05/05/09 A 04/06/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 22H30	140 €
MARKETING & VENDAS				
Apresentação e Contacto com o Cliente	13	DE 10/02/09 A 19/02/09	3ª E 5ª DAS 19H45 ÀS 22H45	90 €
Comunicação e Negociação com Clientes	13	DE 21/04/09 A 30/04/09	3ª E 5ª DAS 19H45 ÀS 22H45	90 €
Organização Comercial	13	DE 19/05/09 A 28/05/09	3ª E 5ª DAS 19H45 ÀS 22H45	90 €
RECURSOS HUMANOS & DIREITO				
Legislação Laboral	20	DE 04/05/09 A 28/05/09	2ª E 4ª DAS 20H ÀS 22H30	120 €
TURISMO & SERVIÇOS				
Organização de Eventos	16	DE 04/02/09 A 04/03/09	4ª DAS 20H30 ÀS 23H30	140 €
Especialização em Organização de Eventos	16	DE 06/05/09 A 03/06/09	4ª DAS 20H30 ÀS 23H30	140 €
SEGURANÇA, HIGIENE E SAÚDE NO TRABALHO				
Higiene e Segurança Alimentar	30	DE 23/03/09 A 22/04/09	2ª E 4ª DAS 20H ÀS 23H	150 €
QUALIDADE & AMBIENTE				
NP EN 9001:2008 Análise e Interpretação dos seus Requisitos	30	DE 21/04/09 A 21/05/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 23H	150 €
PSICOLOGIA & EDUCAÇÃO				
Avaliação e qualidade das aprendizagens na Educação Pré-Escolar Parte 1	12	DE 07/03/09 A 14/03/09	SÁBADO DAS 10H ÀS 13H E DAS 14H ÀS 17H	90 €
Avaliação e qualidade das aprendizagens na Educação Pré-Escolar Parte 2	12	DE 02/05/09 A 09/05/09	SÁBADO DAS 10H ÀS 13H E DAS 14H ÀS 17H	90 €
O jogo infantil: um desafio de aprendizagem para crianças, pais e educadores	9	DE 06/06/09 A 13/06/09	SÁBADO 09H ÀS 13H30	70 €
Assertividade	15	DE 02/03/09 A 18/03/09	2ª E 4ª DAS 20H ÀS 22H30	100 €
Gestão Conflitos	12	DE 03/02/09 A 12/02/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 23H	90 €
Inteligência Emocional	15	DE 02/06/09 A 16/06/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 23H	100 €
LINGUAS				
Inglês - Iniciação	30	DE 09/03/09 A 08/04/09	2ª E 4ª DAS 19H30 ÀS 22H30	150 €
Françês - Iniciação	30	DE 02/06/09 A 02/07/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 23H	150 €
Espanhol - Iniciação	30	DE 03/03/09 A 02/04/09	3ª E 5ª DAS 20H ÀS 23H	150 €
Italiano - Iniciação	30	DE 01/06/09 A 01/07/09	2ª E 4ª DAS 20H ÀS 23H	150 €

DESCONTOS	ASSOCIADOS AHPLA - 10% (qualquer empresa que realize uma formação Ahpla)	GRUPOS DE 2 E 3 PESSOAS - 5% CD; GRUPOS COM MAIS DE 4 PESSOAS - 10% CD **	REALIZAÇÃO DO 2ºCURSO - 5% A PARTIR DO 3ºCURSO - 10% ** Desconto acumulável
------------------	--	--	---



5.3 Sales forecast

The sales forecast of our training courses, were based on our facilities capacity, our population density and based on our services that any other competitor in our region doesn't have.

At the first year, our sales forecast of 28.000€, was due to the fact of having two Training rooms available since 8ham till 11hpm, all days of the week included Saturdays and Sundays. This means we can give two training courses at the same hour.

Our perspective in the first year is not very optimistic, since the market is still recovering very slowly of this crisis and Ahpla as a new company is not very known in the market, so we predict to have at least two training courses each month, knowing that July and August are the quietest months. The next year, we predict a grow rate of 15% of our sales forecast, it means giving three courses per month. On the next years, we predict a growth of 20% each year, as the Portuguese market should already be recovered of the present crisis.

Also the sales forecast of our consulting service is not very optimistic, mainly because it a service, that you should have already a good background, to make good business. So, our perspective is to star with consulting services for small company's, mainly in human resources and Marketing. We think that in a year, we could already have better perspectives, after winning the trust of our industrial market, and will grow more on the next years.



Business Volume (Sales Forecast) AHPLA Lda.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Inflation Rate Prices		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Services (Sales)- Nacional Market	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Professional training Courses	28.000	32.200	38.640	46.368	55.642	66.770
Growth Rate of Professional Training Courses		15,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Consulting	4.000	5.000	6.750	9.450	13.703	21.924
Growth Rate of Consulting		25,00%	35,00%	40,00%	45,00%	60,00%
TOTAL	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694
TOTAL SERVICES (SALES) – NACIONAL MARKET	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694
TOTAL SERVICES (SALES)	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694
TAXES (IVA) 20%	6.400	7.440	9.078	11.164	13.869	17.739
TOTAL BUSINESS VOLUME	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694
TAXES - IVA	6.400	7.440	9.078	11.164	13.869	17.739
TOTAL BUSINESS VOLUME + TAXES (IVA)	38.400	44.640	54.468	66.982	83.213	106.433



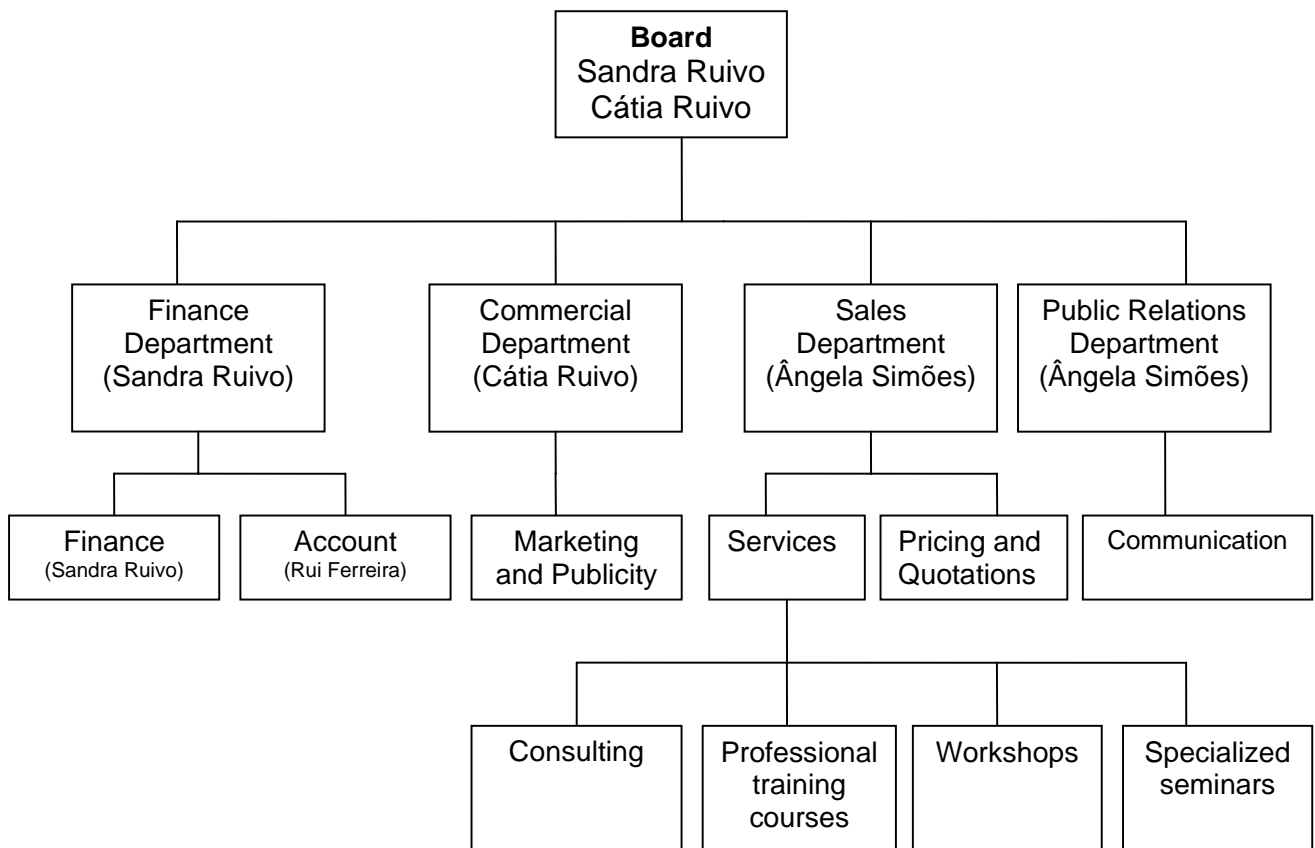
6.0 Organization

6.1 Form of ownership

The company will be divided by shares, 50% for each entrepreneur.

6.2 Roles and responsibilities of members of organization

Total: 4 members in the company, Cátia Ruivo, Sandra Ruivo, Ângela Simões and Rui Ferreira.





7.0 Assessment of Risk

7.1 Evaluation of weaknesses

First of all, one of our biggest weaknesses, is being new in the market, since this kind of service such as consulting and professional training courses are based on quality, trust on the market. Which we still don't have compared with our competitors.

Since we are a starting new in the market, the first year will be very difficult to be able to give Training courses financed by the government like our competitors, AHPLA have to make a dossier with a presentation of our company and specify our roll of training courses, that has to be certificate by the responsible authority of professional training in Portugal

7.2 Contingency plan.



8.0 Financial Plan

8.1 Pro forma income statement and Assumptions

Our Pro forma income statement was first of all based on our predicted business volume and our associated cost combined with our perspective growth for the continuing years.

We have predicted our operating expenses and Humana Resources expenses (Exhibit VIII), to determinate our income statement. As we can see, in the first year our net income will be negative, but in the following years the net income will be positive.

Pro Forma Income Statement		AHPLA Lda.					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Business Volume							
Services	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694	
Total Business Volume	32.000	37.200	45.390	55.818	69.344	88.694	
Variable costs (FSE – Operating expenses)	22.620	23.299	23.998	24.717	25.459	26.223	
Gross Profit	9.380	13.901	21.392	31.101	43.885	62.471	
%	29%	37%	47%	56%	63%	70%	
Fixed Costs (FSE – Operating expenses)	360	371	382	393	405	417	
Economic Results	9.020	13.531	21.011	30.707	43.480	62.054	
Taxes							
Human Resources Costs	9.630	9.436	9.624	9.817	10.013	10.214	
% Business Volume	30%	25%	21%	18%	14%	12%	
Other Operational Costs							
Other Operational Benefits							
EBITDA	-610	4.095	11.386	20.890	33.467	51.840	
Depreciation	346	371	396	313	300	300	
Provisions							
EBIT	-956	3.724	10.990	20.578	33.167	51.540	
Finance Costs					0	0	
Finance Benefits	0			0			
Finance Result	0			0	-0	-0	
Not predicted costs							
Not predicted Benefits							
Net Income Before Taxes	-956	3.724	10.990	20.578	33.167	51.540	
Income taxes		692	2.748	5.144	8.292	12.885	
Net Income	-956	3.032	8.243	15.433	24.875	38.655	
% Net Income	-3%	8%	18%	28%	36%	44%	



8.2 Cash flow projections and Break-even analysis

The Pay Back period, means the necessary time for our Accumulated Cash Flows to equal our initial investment. As we can see, our Pay Back period is one year.

Operational Cash Flow		AHPLA Lda.				
FREE CASH FLOW	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Operational Income (EBIT) x (1-IRC)	-717	2.793	8.243	15.433	24.875	38.655
Depreciation	346	371	396	313	300	300
	-371	3.164	8.638	15.746	25.175	38.955
Investment / Uninvestment em Fundo Maneio						
Fundo de Maneio	-566	-214	-362	-472	-626	-915
Exploration CASH FLOW	-937	2.950	8.277	15.273	24.549	38.040
Investment / Uninvestment on Fixed assets						
Fixed Assets	-1.475	-100	-100	-100	-100	-1.100
Free cash-flow	-2.412	2.850	8.177	15.173	24.449	36.940
Accumulated CASH FLOW	-2.412	438	8.615	23.789	48.238	85.177
Pay Back period	1 Year					



8.3 Pro forma balance sheet

Pro Forma Balance Sheet AHPLA Lda.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Assets						
Fixed Assets						
Imobilizado Incorpóreo	325	325	325	325	325	325
Imobilizado Corpóreo	1.150	1.250	1.350	1.450	1.550	2.650
Accumulated Amortization	346	717	1.112	1.425	1.725	2.025
Existences						
Créditos de curto prazo						
Costumer debt	3.200	3.720	4.539	5.582	6.934	8.869
Current Assets	600	600	600	600	600	600
Total Assets	4.929	5.178	5.702	6.532	7.684	10.419

Owner's Equity						
Owner's Equity	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Suprimentos	1.200	1.700	1.700	1.700	1.700	1.700
Retained earnings		-956	2.076	10.319	25.752	50.627
Net income	-956	3.032	8.243	15.433	24.875	38.655
Total Owner's Equity	6.244	9.776	18.019	33.452	58.327	96.982

Liabilities						
Provisão para impostos						
Current Liabilities						
Accounts Payable	2.186	2.252	2.319	2.389	2.460	2.534
Government expenses	1.048	1.981	4.426	7.324	11.127	16.666
TOTAL Liabilities	3.234	4.233	6.745	9.713	13.587	19.200

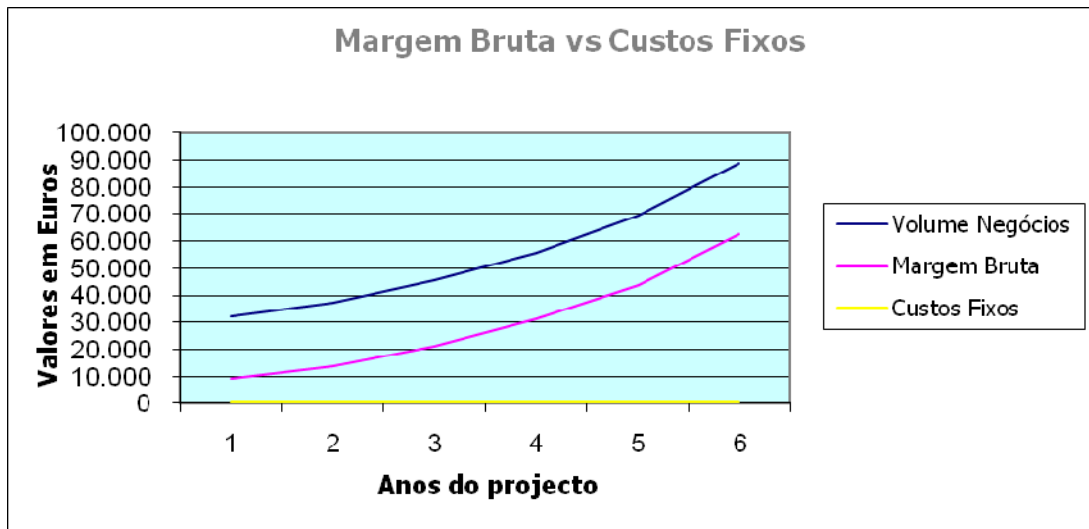
TOTAL Liabilities + Owner's Equity	9.478	14.009	24.764	43.165	71.914	116.182
---	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------



8.4 Sources of funds

Financial Plan AHPLA Lda.

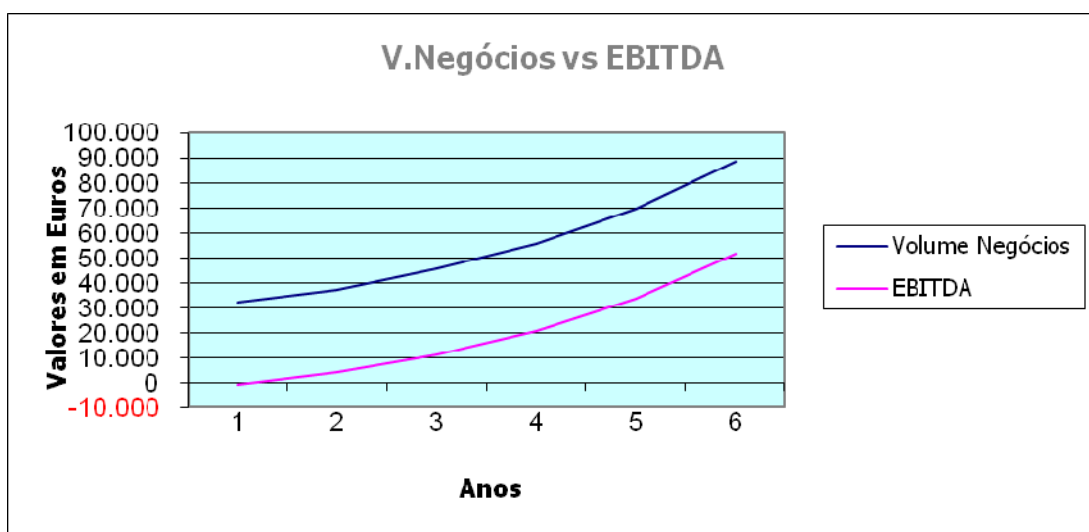
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ORIGENS DE FUNDOS						
Meios Libertos Brutos	-610	4.095	11.386	20.890	33.467	51.840
Owners Equity	6.000					
Empréstimos Obtidos						
Desinvest. em Capital Fixo						
Desinvest. em FMN						
Owners Loan	1.200	500				
Proveitos Financeiros	0			0		
Total	6.590	4.595	11.386	20.890	33.467	51.840
APLICAÇÕES DE FUNDOS						
Investment on fixed Assets	1.475	100	100	100	100	1.100
Investment on cash	566	214	362	472	626	915
Imposto sobre os Lucros			692	2.748	5.144	8.292
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos						
Encargos Financeiros					0	0
Total das Aplicações	2.041	314	1.154	3.320	5.870	10.307
Saldo de Tesouraria Anual	4.549	4.281	10.232	17.570	27.596	41.533
Saldo de Tesouraria Acumulado	4.549	8.830	19.063	36.633	64.229	105.763
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	0			0	0	0
Soma Controlo	4.549	8.830	19.063	36.633	64.229	105.763



Blue- Sales

Pink - Profit

Yellow – fixed costs



Blue- Sales



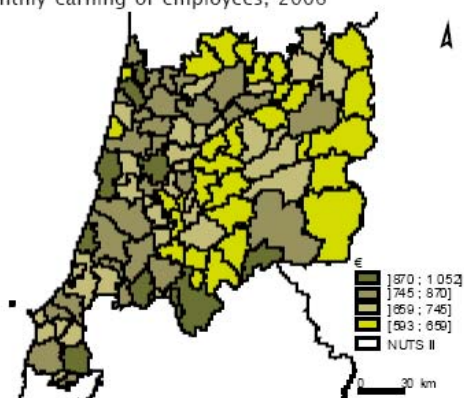
Exhibits

Exhibit I- Static data from *Active personnel* on the center region

2007	Centro	Portugal	2007
milhares			thousands
População activa	1 371,1	5 618,3	Active population
População empregada	1 294,5	5 169,7	Employed population
População desempregada	76,6	448,6	Unemployed population
%			
Taxa de actividade - Total	57,5	53,0	Activity rate - Total
Taxa de actividade - Feminina	52,8	48,1	Activity rate - Female
Taxa de actividade - 15-24 anos	42,0	41,9	Activity rate - 15-24 years
Taxa de emprego - 15-64 anos	71,6	67,3	Employment rate - 15-64 years
Taxa de emprego - 45 e + anos	58,4	46,1	Employment rate - 45 and + years
Proporção de desemprego de longa duração	44,7	48,9	Long-term unemployment percentage within the total of unemployment
	Centro	Portugal	

Fonte: INE, Inquérito ao Emprego.
Source: INE, Labour Force Survey.

Ganho médio mensal dos trabalhadores por conta de outrem, 2006
Mean monthly earning of employees, 2006



Fonte: Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), Quadros de Pessoal.
Source: Ministry of Labour and Social Solidarity (MTSS), Lists of personnel.

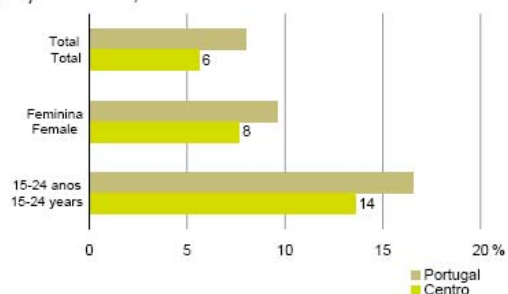
Source data: www.ine.pt – Statistics Portugal institute

As Pessoas | Região Centr

II.5 | TRABALHO

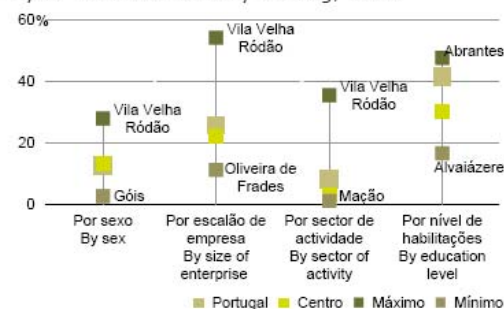
Labour market

Taxa de desemprego, 2007
Unemployment rate, 2007



Fonte: INE, Inquérito ao Emprego.
Source: INE, Labour Force Survey.

Disparidades no ganho médio mensal, 2006
Disparity in the mean monthly earning, 2006



Fonte: Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), Quadros de Pessoal.
Source: Ministry of Labour and Social Solidarity (MTSS), Lists of personnel.

Exhibit II- Static data from unemployment on the center region

	2008				2009		var. %	
	JANEIRO	%	DEZEMBRO	%	JANEIRO	%	mês homólogo	mês anterior
PORTUGAL	399 674	100,0	416 005	100,0	447 966	100,0	+12,1	+7,7
CONTINENTE	386 377	96,7	402 545	96,8	433 149	96,7	+12,1	+7,6
Norte	175 446	43,9	183 893	44,2	194 386	43,4	+10,8	+5,7
Centro	59 831	15,0	62 739	15,1	68 158	15,2	+13,9	+8,6
Lisboa V. Tejo	117 161	29,3	120 664	29,0	129 994	29,0	+11,0	+7,7
Alentejo	18 861	4,7	18 751	4,5	20 893	4,7	+10,8	+11,4
Algarve	15 076	3,8	16 498	4,0	19 716	4,4	+30,8	+19,5

Source data: www.iefp.pt – Portugal institute for employment



Exhibit III- Partnership Protocol between Ahpla and More Institut

PROTOCOLO

A MORE VISION INSTITUT, Lda, representada por Rúben Antunes, adiante designada por MORE e a Aprender Hoje para Liderar Amanhã, representada por _____, adiante designada por AHPLA celebram um protocolo de parceria que visa a colaboração logística, técnica e pedagógica, com o objectivo de realizar e implementar cursos de formação de certificação internacional, workshops temáticos, corporate coaching e corporate training.

Entendido como um instrumento que enquadra e clarifica as formas de colaboração entre as duas organizações e que define o âmbito das participações de acordo com os interesses, necessidades e limitações de ambas as partes, o presente protocolo orientar-se-á pelos princípios do respeito mútuo pela cultura organizacional e pela liberdade de decisão de cada uma das partes quanto ao interesse, oportunidade e possibilidade de desenvolvimento conjunto de cada projecto específico.

Atendendo ao anteriormente dito, definem-se como **finalidades** do trabalho conjunto entre as pessoas de ambas as organizações:

1 – Promover as sinergias entre as duas organizações (se se aplicar) através da participação dos seus recursos técnicos e humanos, aliando as competências às necessidades dos clientes.

Constituem **objectivos** do protocolo:

- a) Promover a oferta de um Plano de Formação de acordo com as Técnicas e Conteúdos disponibilizados pela MORE;
- b) Realizar e implementar o Plano de Formação potenciando as sinergias resultantes do presente protocolo;

O presente protocolo rege-se pelas seguintes cláusulas:

1ª Cláusula (Obrigações das organizações)

1 - A MORE e a AHPLA assumem o compromisso de:

- a) Participar, contribuindo mutuamente no desenvolvimento da actividade comercial e de promoção da oferta de serviços;
- b) Participar mutuamente no desenvolvimento da oferta de serviços com sentido e responsabilidade, respeitando na íntegra as especificações do serviço desenvolvido, relatando qualquer melhoria introduzida ou a introduzir;
- c) Garantir o apoio, orientação e acompanhamento na implementação do serviço oferecido, de acordo com os objectivos e metodologias definidas.

2ª Clausula (Encargos)

A participação e responsabilidades de cada uma das partes encontram-se descritas no Anexo I do presente protocolo de colaboração.

3ª Cláusula (Disposições finais)

- 1 – O presente protocolo é válido por um ano após a assinatura dos responsáveis das organizações, sendo renovado automaticamente;
- 2 – No momento da renovação ou em qualquer outro entendido como adequado, pode qualquer das organizações sugerir alterações de melhoria ao acordado;

3 – As alterações daí resultantes são válidas, mediante uma adenda assinada pelos responsáveis das organizações;

4 – Qualquer das organizações pode celebrar protocolos com qualquer outra, excepto quando:

- a) Seja concorrência directa a MORE na venda de serviços de coaching certificados internacionalmente e a nível nacional, para certificar coaches;
- b) Seja concorrência directa a MORE na venda de serviços de coaching especializados a nível nacional, para as empresas;
- c) Seja concorrência directa a AHPLA na venda e prestação de serviços de formação e desenvolvimento;

Gestão do Protocolo e Formalização de Contratos

1. A MORE e a AHPLA nomeiam os seus responsáveis pela gestão do presente protocolo e da actividade daí resultante;
2. Cabe aos responsáveis das duas organizações a administração do presente protocolo e a celebração de contratos específicos. Paralelamente, terão a responsabilidade de controlar, globalmente, o desenvolvimento e a eficácia dos serviços prestados no âmbito deste protocolo, informando, regularmente, as duas partes sobre os projectos em curso;
3. As actividades que venham a ser desenvolvidas no âmbito do presente protocolo serão objecto de contratos específicos, a subscrever por ambas as entidades;
4. Os contratos que forem celebrados neste âmbito passam a fazer parte integrante do presente protocolo;
5. Vigência, Revisão e Denúncia:
 - o O presente protocolo entra imediatamente em vigor e será válido até que uma das partes o denuncie;
 - o Qualquer das partes poderá denunciar o presente protocolo desde que o faça por carta registada, com aviso de recepção, com uma antecedência igual ou superior a 60 dias e sem prejuízo do cumprimento integral dos contratos específicos em curso no momento da rescisão;
 - o As questões omissas no presente protocolo serão decididas entre as partes, no âmbito da responsabilidade dos dois representantes;
 - o O protocolo poderá ser revisto anualmente.

Lisboa, 16 de Agosto de 2009

Data	Assinatura	Data	Assinatura
	Rúben Antunes MORE INSTITUT		Nome AHPLA

ANEXO I

a) Responsabilidades:

Cursos de Certificação (PNL; Coaching; Identity Compass) e Workshops Temáticos

ACTIVIDADES	Responsabilidade MORE	Responsabilidade AHPLA
Coordenação dos cursos	<ul style="list-style-type: none"> Nomeação de um responsável pela coordenação científica, técnica e pedagógica dos cursos. 	<ul style="list-style-type: none"> Nomeação de um Técnico, que coordene localmente as acções, reportando ao responsável pela coordenação nomeado pela MORE.
Comercialização dos cursos	<ul style="list-style-type: none"> Disponibiliza meios materiais para a divulgação dos cursos (catálogos, informação técnica dos cursos, preços, etc). 	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolve localmente todas as acções de Marketing directo necessárias à comercialização dos cursos; Recolhe e reencaminha todos os pedidos de informação e inscrições para a MORE.
Formadores	<ul style="list-style-type: none"> Selecciona, Avalia e Remunera. 	-
Implementação do Plano de Formação	<ul style="list-style-type: none"> Concertação com o AHPLA na definição concreta das datas e horários de implementação do Plano; 	<ul style="list-style-type: none"> Concertação com a MORE na definição concreta das datas e horários de implementação do Plano;
Reprodução da Documentação de apoio à formação	<ul style="list-style-type: none"> Aprova a documentação que servirá de suporte às acções de formação e assegura a reprodução. 	-
Serviços de restauração ('coffee-breaks')	<ul style="list-style-type: none"> Assegura os serviços de restauração ('coffee-breaks'), ficando por defeito definida a obrigatoriedade de servir um 'coffee-breaks' por cada quatro horas de formação. 	-
Avaliação / Exames	<ul style="list-style-type: none"> Define conteúdos dos exames; Procede à avaliação de resultados e reserva-se o direito à não certificação dos formandos. 	-
Sala de Formação	<ul style="list-style-type: none"> Define equipamento e mobiliário de formação. 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibiliza o espaço e recursos pedagógicos para a formação de acordo com a calendarização definida

b) Responsabilidades e Contrapartidas financeiras:

Cursos de Certificação (PNL; Coaching; Identity Compass)

Descrição	MORE INSTITUT	AHPLA
Valor das propostas	<ul style="list-style-type: none"> • Paga à AHPLA 12,5% de fee comercial por inscrição facturada pela MORE de acordo com a tabela de preços protocolados. • A MORE cobra 1.000€ por cada workshop de 16h (2 dias). 	<ul style="list-style-type: none"> • No caso dos Workshops a AHPLA paga à MORE 1.000€ por cada workshop de 16h (2 dias). A restante facturação resultante de inscrições vendidas pela AHPLA acima destes 1.000€ é lucro da AHPLA..
Custos operacionais	<ul style="list-style-type: none"> • Suporta honorários a pagar aos formadores e coaches e reprodução de manuais e material pedagógico a utilizar na formação. • Suporta despesas com deslocações, alimentação e estadias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Todos os custos decorrentes das acções de Marketing e Publicidade a que se comprometa na comercialização directa dos cursos. • Local para a formação.

Corporate Coaching e Corporate Training

Descrição	MORE INSTITUT	AHPLA
Valor das propostas	<ul style="list-style-type: none"> • Paga à AHPLA 10% de fee comercial por factura da MORE em projectos decorrentes da identificação da necessidade pela AHPLA. 	<ul style="list-style-type: none"> • ---
Custos operacionais	<ul style="list-style-type: none"> • Suporta honorários a pagar aos formadores e coaches e reprodução de manuais e material pedagógico a utilizar na formação. • Suporta despesas com deslocações e estadias. 	<ul style="list-style-type: none"> • ---

QUEM FAZ O QUÊ?

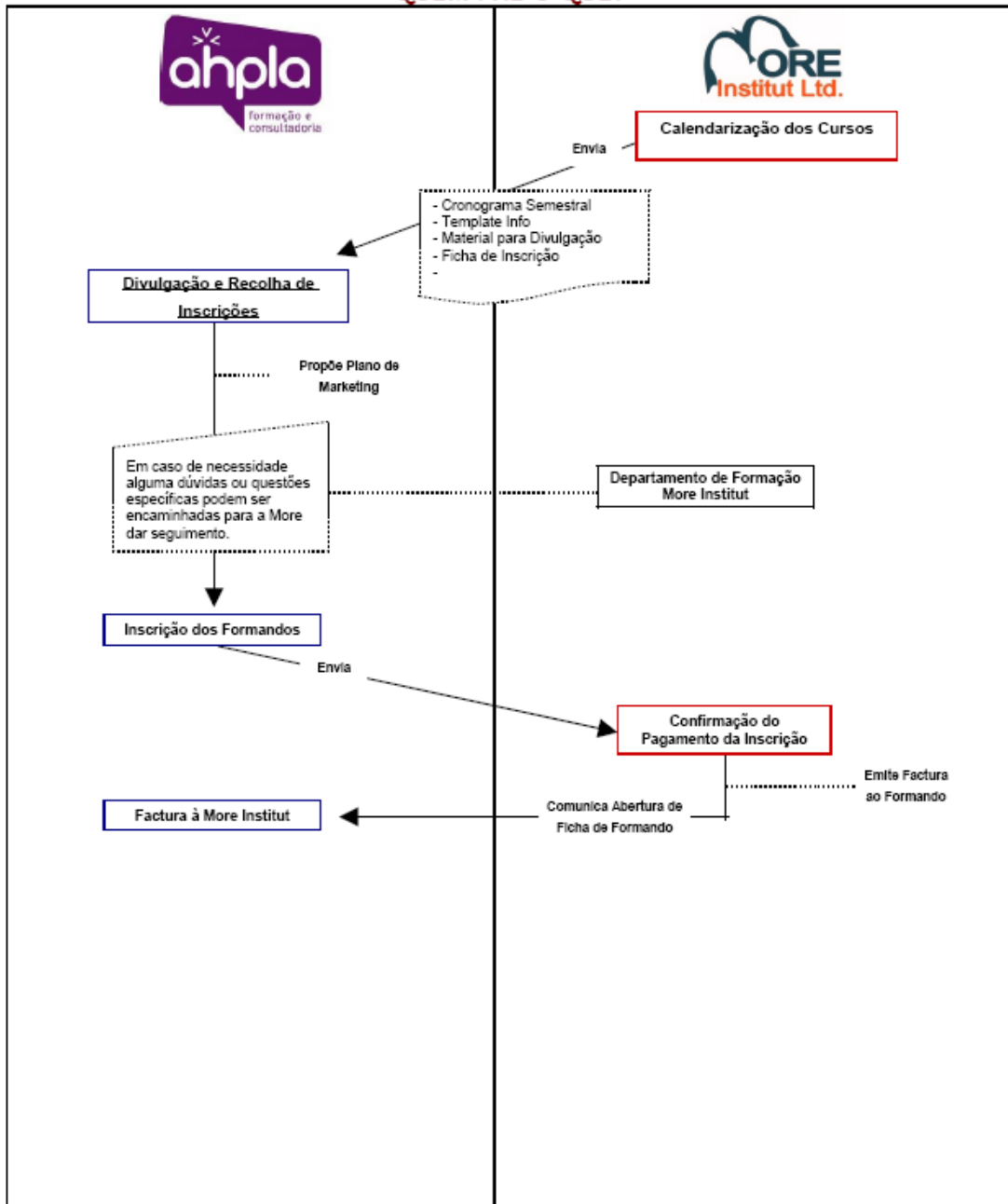


Exhibit IV- The Program Form that should be presented to our target public



Já imaginou este evento, organizado por si?

| Curso de Organização e Gestão de Eventos
| de 18/2 a 18/3 em horário Pós-Laboral

Duração: 16 horas

Local: AHPLA - Porto de Mós

Objectives:

- Identificar os diferentes tipos de eventos
- Saber compreender e desenvolver as várias fases da organização de eventos
- Conhecimentos técnicos para a organização de eventos de sucesso
- Colocar em prática os conhecimentos adquiridos

Tópicos do Programa:

- Conceitos Básicos
- Tipos de Eventos
- Fases de Organização de um evento
- Gestão de Eventos
- Planeamento de Eventos
- Estratégias de Comunicação

Preço: 140€

Formadores:



Dra. Cátia Domingues

Dr. Nuno Bacharel

www.mediaglamevents.com



inscrições:

zona Industrial Amarela

Lt. 11 A e 12 A, 1º Piso Lismolde 2

2480-051 Porto de Mós

Tel: 244 098 143 | e: info@ahpla.pt

www.ahpla.pt

Exhibit V- Enrolment form

CURSOS

>

>

>

DISPONIBILIDADE DE HORÁRIO

Entre as 18h e as 24h, de 2ª a 6ª feira e entre as 9h e as 19h aos sábados e domingos.

Seg.	Ter.	Qua.	Qui.	Sex.	Sáb.	Dom.

DADOS DO PARTICIPANTE

Nome _____

Morada _____

Concelho _____ Código Postal _____

Data de Nascimento _____

B.I. _____ NIF _____

E-mail _____ Telefone _____

Prefere ser contactado por E-mail Telefone

Situação Profissional _____ Actividade Profissional _____

Habilitações Literárias _____

DADOS DA EMPRESA

Empresa _____

Morada _____

Concelho _____ Código Postal _____

NIF _____ E-mail _____

Telefone _____ Fax _____

Pré-inscrição

Este formulário é uma pré-inscrição. Posteriormente, o formando será contactado para confirmar a sua inscrição, que será válida após pagamento. A confirmação da realização do curso será efectuada por correio electrónico ou telefone, com uma antecedência mínima de 5 dias úteis antes do início do curso.

Será permitido o cancelamento da inscrição, se este for feito com aviso prévio de 15 dias antes do início da formação, onde será feita a devolução da totalidade do valor pago, caso contrário perderá esse direito.

Se o número de participantes inscritos for insuficiente para a realização da formação, a AHPLA reserva-se o direito de cancelar ou adiar esta, fazendo a devolução da totalidade do valor do pagamento da inscrição.



ASSOCIADO

Sim Não

A AHPLA Formação e Consultadoria, Lda, garante a estreita confidencialidade no tratamento dos seus dados pessoais.



Exhibit VI- Evaluation Form of the Training Course

First page: Point 1 – Student Personal Information
Point 2 – Company Information



1. Informação Pessoal

1.1. Nome Completo _____
Email _____
Morada _____

1.2. Sexo
 Feminino
 Masculino

1.3. Concelho de Residência _____

1.4. Habilitações Académicas
 Inferior a 6 anos
 6 a 9 anos
 10 a 12 anos
 Bacharelato/Licenciatura Qual? _____
 Outro Qual? _____

1.5. Situação Profissional
 Empregado Função: _____
 Desempregado à procura do 1ºEmprego (passe à questão 4)
 Desempregado há menos de um ano (passe à questão 4)
 Desempregado há mais de um ano (passe à questão 4)

1.6. Horário Laboral
Das : às :
e das : às :

2. Informação da Empresa

2.1. Sede (Distrito e Concelho) _____

2.2. Área de Actividade Profissional
 Indústria Especifique: _____
 Serviços Especifique: _____
 Comércio Especifique: _____
 CC & OP (Construção Civil e Obras Públicas)
 Outra _____

2.3. Número de Trabalhadores
 1 a 5
 6 a 10
 10 a 25
 26 a 40
 41 a 100
 100 a 249
 ≥ 250

Second page: Point 3 – Information about the difficulties that the student has during is professional and private life.

3. Análise de Forças e Fraquezas

3.1. No seu trabalho depara-se com dificuldades?

- Sim, mas poucas
- Sim, algumas
- Sim, bastantes
- Não, domino as tarefas inerentes à minha função *(passe para a questão 4)*

3.2. A nível Técnico

- Dificuldade em lidar com novas tecnologias
- Falta de qualificação para as funções desempenhadas
- Dificuldade na assimilação de novos conceitos relacionados com a função desempenhada
- Dificuldade na execução do trabalho
- Métodos de trabalho desadequados
- Erros no manuseamento com máquinas ou equipamentos
- Outra Qual? _____
- Nenhuma

3.3. A nível de Gestão

- Planeamento Ineficaz
- Dificuldade na Gestão de Equipas
- Excessiva rotatividade de pessoas
- Pouca transmissão de informação por parte das chefias
- Outra Qual? _____
- Nenhuma

3.4. A nível do relacionamento interpessoal

- Incapacidade de delegar funções
- Pouca capacidade de Liderança
- Más relações com as chefias
- Más relações com os companheiros de trabalho
- Existência de conflitos
- Outra Qual? _____
- Nenhuma



Third page: Point 4 – Student Evaluation towards Ahpla
Point 5 – Student Evaluation towards the course made.



4. Formação AHPLA

4.1. Já frequentou anteriormente acções de formação promovidas pela AHPLA?

- Sim
 Não (passe para a questão 5)

4.2. Qual o Grau de satisfação com essas acções?

- Completamente Satisfeito
 Bastante Satisfeito
 Satisfeito
 Insatisfeito
 Bastante Insatisfeito
 Completamente Insatisfeito

4.3. Essas acções foram uteis porque permitiram...

- Reciclagem de conhecimento
 Aperfeiçoamento de conhecimentos
 Especialização em áreas de conhecimento e competências
 Aquisição de novos conhecimentos e/ou competências
 Resolução de problemas de desempenho
 Certificação de conhecimentos e/ou competências
 Progressão na Carreira
 Outra Qual? _____

5. Formação em Espanhol Iniciação (Bloco 30horas)?

5.1. Qual o seu grau de satisfação relativamente a esta formação?

- Completamente Satisfeito
 Bastante Satisfeito
 Satisfeito
 Insatisfeito
 Bastante Insatisfeito
 Completamente Insatisfeito

5.2. Quais as competências que pensa ter adquirido com esta formação?

5.3. Pensa ter adquirido os conhecimentos e competências que pretendia?

- Sim
 Não Porque? _____



Fourth and fifth page: Point 6 – Student Evaluation towards potential courses that they would like to participate in the future



5.4. Quais os aspectos que acha que devem ser melhorados?

5.5. Quais os Cursos da área de Línguas que estaria interessado em realizar ?

- Francês
- Inglês
- Italiano
- Espanhol
- Outra

Qual? _____

5.6. Estaria interessado em realizar o proximo nível da Língua Espanhola?

- Sim
- Não

Porque? _____

5.7. Se sim, em que altura estaria disposto a iniciar o curso?

5.8. Qual seria a sua disponibilidade de Horário?

6. Areas de Formação

6.1. Quais os cursos que estaria potencialmente interessado ou que sente necessidade em realizar?

Finanças & Contabilidade

- Conceitos Básicos de Contabilidade
- Encerramento de Contas
- Fiscalidade da Empresa
- Outra

Qual? _____

Marketing & Vendas

- Vendas Pró-Activas e Sensibilidade Comportamental
- Apresentação e Contacto com Clientes
- Comunicação e negociação com Clientes
- Organização Comercial
- Outra

Qual? _____

Recursos Humanos & Direito

- Gestão Administrativa - Legal dos Recursos Humanos
- Legislação Laboral
- Sensibilização em Igualdade de Oportunidades
- Direitos, Deveres e Responsabilidade Penal do Empresário
- Outra

Qual? _____



Turismo & Serviços

- Organização e Gestão de Eventos
- Especialização em Organização e Gestão de Eventos
- Marketing Turístico
- Legislação do Turismo e Hotelaria - Privado
- Legislação do Turismo e Hotelaria - Público
- Animação Turística
- Planeamento Turístico
- Turismo em Espaço Rural
- Sistemas de Incentivo ao Turismo - Workshop
- Outra Qual? _____

Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho

- Higiene e Segurança Alimentar
- Sistemas HACCP
- Outra Qual? _____

Qualidade & Ambiente

- Custos da Qualidade
- Ferramentas Básicas da Qualidade
- Gestão de Resíduos
- Introdução aos Sistemas da Gestão da Qualidade
- NP EN ISSO 9001:2008 Análise e Interpretação dos seus Requisitos
- Outra Qual? _____

Psicologia & Educação

- Gestão de Conflitos
- Inteligência Emocional
- Orientação Vocacional
- Assertividade
- Formação Parental
- Avaliação e Qualidade das Aprendizagens na Educação Pré-Escolar - Parte 1
- Avaliação e Qualidade das Aprendizagens na Educação Pré-Escolar - Parte 2
- O jogo Infantil: um desafio de aprendizagem para crianças, pais e educadores
- O bebé e a Comunicação
- Yoga com Bebés e Crianças
- Dança-educativa em creche e Jardim-de-Infância
- Outra Qual? _____

Línguas

- Inglês Nível? _____
- Francês Nível? _____
- Alemão Nível? _____
- Espanhol Nível? _____
- Italiano Nível? _____
- Outra Qual? _____



Sixth page: Point 7 – General information



7. Informação Geral

7.1. Se nunca frequentou acções de formação indique-nos, por favor, as possíveis razões:

- Falta de interesse da Entidade Patronal
- Horários incompatíveis
- Falta de Estruturas locais de apoio à formação
- Impossibilidade de dispensa pessoal da empresa para formação
- Não existe qualquer vantagem em frequentar acções de formação
- Falta de interesse dos colaboradores
- Outra Qual? _____

7.2. Acha importante frequentar acções de formação?

- Sim
- Não *(o seu questionário chegou ao fim. Obrigado!)*

7.2. Se sim, com que objectivo?

- Reciclagem de conhecimentos
- Aperfeiçoamento de conhecimentos
- Especialização em áreas de conhecimento e competências
- Aquisição de novos conhecimentos e/ou competências
- Resolução de Problemas de Desempenho
- Certificação de conhecimentos e/ou competências
- Outra Qual? _____

Agradecemos a sua Colaboração. Obrigadol



Exhibit VII- Ahpla Professional Certificate



Certificado

Certifica-se que *Sofia Guilherme*, frequentou o Curso de Formação Profissional “**Conceitos Básicos de Contabilidade**”, que decorreu de 02/12/2008 até 29/01/2009, com a duração total de 20 horas.

Esta formação tinha como **Objectivos Específicos** abordar os seguintes temas: Definir os conceitos Básicos da Contabilidade; Classificar documentos contabilísticos; Elaboração e interpretação de mapas contabilísticos.

Porto de Mós, 27 de Fevereiro de 2009.

O responsável pela Formação

(Dr. Rui Ferreira)

O responsável pela entidade Formadora

(Cátia Ruivo)

ahpla - aprender hoje
para liderar amanhã
formação e consultadoria, lda
NIF 508 602 483
Sociedade por quotas
Capital Social 6.000 euros

T 244 098 143
info@ahpla.pt
www.ahpla.pt
Zona Industrial Amarela
2480-051 Porto de Mós

Relatório de Avaliação Para a Empresa

Curso: Assertividade

Formando: Maria Leonor Pereira Capitão

Empresa: Construções Pragosa, SA

Avaliação Qualitativa

	Fraco	Suficiente	Bom	Muito Bom
Assiduidade				X
Conhecimentos Adquiridos				X
Interesse Demonstrado				X
Objectivos Atingidos				X
Avaliação Final				X

Observações do Formador:

Formanda muito atenta, foi um elemento importante para a dinamização do grupo não só pelas participações pertinentes como pela discussão de conceitos e partilha de experiências. Parece-me uma das pessoas que poderá aplicar na prática muito dos conteúdos trabalhados em formação e que terá aproveitado mais a nível pessoal e profissional todos os assuntos abordados.

Porto de Mós, 6 de Maio de 2009.

O responsável pela Formação

(Carla Oliveira)





Exhibit IX- Operating Expenses

Operating Expenses				AHPLA Lda.						
				2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Nº Months				12	12	12	12	12	12	
Growth Rate					3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	
	Rate IVA	FC	VC	Monthly Value	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Subcontractors	20%		100%	1.000	12.000	12.360	12.731	13.113	13.506	13.911
Fuel	20%		100%	50	600	618	637	656	675	696
Books and Technical Docum.	20%		100%	10	120	124	127	131	135	139
Office expenses	20%	80%	20%	20	240	247	255	262	270	278
Costumer Gifts	20%		100%	5	60	62	64	66	68	70
Rent	20%		100%	400	4.800	4.944	5.092	5.245	5.402	5.565
Communication	20%	70%	30%	15	180	185	191	197	203	209
Commissions'			100%	100	1.200	1.236	1.273	1.311	1.351	1.391
Bureaucratic expenses	20%		100%	5	60	62	64	66	68	70
Repairs and conservation	20%	70%	30%	5	60	62	64	66	68	70
Advertising	20%		100%	300	3.600	3.708	3.819	3.934	4.052	4.173
Other operating expenses	20%		100%	5	60	62	64	66	68	70
TOTAL OPERATING EXPENSES (FSE)					22.980	23.669	24.379	25.111	25.864	26.640
OPERATING EXPENSES (FSE) – FIXE COSTS (FC)					360	371	382	393	405	417
OPERATING EXPENSES (FSE) – VARIABLE COSTS (VC)					22.620	23.299	23.998	24.717	25.459	26.223
TOTAL OPERATING COSTS (FSE)					22.980	23.669	24.379	25.111	25.864	26.640
TAXES (IVA)					3.252	3.350	3.450	3.554	3.660	3.770
OPERATING EXPENSES (FSE) + TAXES (IVA)					26.232	27.019	27.830	28.664	29.524	30.410



Exhibit X- Salaries Expenses

Salaries Expenses AHPLA Lda.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nº Months	14	14	14	14	14	14
Annual Inflation (Salaries+ Worker meal costs)		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Category	N.º of employees	Monthly average salary						
Manager	1	450	6.300	6.426	6.555	6.686	6.819	6.956
Total Remuneration	1		6.300	6.426	6.555	6.686	6.819	6.956

<u>Other costs with employees</u>			2010	2011	2012	2013	2014	2015
Social Security								
Employees	23,75%		1.496	1.526	1.557	1.588	1.620	1.652
Work accidents insurance	1%		63	64	66	67	68	70
Worker meal costs	126,50		1.771	1.419	1.448	1.477	1.506	1.536
TOTAL OTHER COSTS WITH EMPLOYEES			3.330	3.010	3.070	3.131	3.194	3.258

TOTAL SALARIES EXPENSES	9.630	9.436	9.624	9.817	10.013	10.214
--------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------

<u>RESUME BORD</u>			2010	2011	2012	2013	2014	2015
Salaries								
Employees			6.300	6.426	6.555	6.686	6.819	6.956
Social Security			1.496	1.526	1.557	1.588	1.620	1.652
Work accidents insurance			63	64	66	67	68	70
Worker meal costs			1.771	1.419	1.448	1.477	1.506	1.536
TOTAL SALARIES EXPENSES			9.630	9.436	9.624	9.817	10.013	10.214

<u>Retained Employees Taxes</u>								
Retained Social Security employee								
Employees	11,00%		693	707	721	735	750	765
Retained Tax –IRS(employees income tax)	15,00%		945	964	983	1.003	1.023	1.043
TOTAL Retained			1.638	1.671	1.704	1.738	1.773	1.808

INDICADORES ECONÓMICOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Taxa de Crescimento do Negócio			22%	23%	24%	28%
Eficiência Operacional		12%	33%	60%	93%	141%
Margem Operacional das Vendas		10%	24%	37%	48%	58%
Rentabilidade Líquida das Vendas		8%	18%	28%	36%	44%
Peso dos Custos c/Pessoal nos PO		25%	21%	18%	14%	12%

INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Return On Investment (ROI)		59%	145%	236%	324%	371%
Rendibilidade do Activo		72%	193%	315%	432%	495%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)		31%	46%	46%	43%	40%
Rotação dos Capitais Próprios		381%	252%	167%	119%	91%

INDICADORES FINANCEIROS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Autonomia Financeira		189%	316%	512%	759%	931%
Solvabilidade Total		231%	267%	344%	429%	505%
Endividamento Total		82%	118%	149%	177%	184%
Endividamento ML Prazo		0%	0%	0%	0%	0%

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Liquidez Geral		102%	76%	64%	55%	49%
Liquidez Reduzida		102%	76%	64%	55%	49%

ANÁLISE DO EQUILÍBRIO FINANCEIRO	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Capitais Permanentes		9.776	18.019	33.452	58.327	96.982
Activo Fixo		858	563	350	150	950
FUNDO DE MANEIO LÍQUIDO		8.918	17.456	33.102	58.177	96.032
Necessidades Cíclicas		3.720	4.539	5.582	6.934	8.869
Recursos Cíclicos		2.252	2.319	2.389	2.460	2.534
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO		1.468	2.220	3.193	4.474	6.335
Tesouraria Activa		600	600	600	600	600
Tesouraria Passiva		1.981	4.426	7.324	11.127	16.666
TESOURARIA LÍQUIDA		-1.381	-3.826	-6.724	-10.527	-16.066
CONTROLO : TRL = FML - NFM		7.449	15.236	29.909	53.703	89.697
Varição do FML			8.538	15.646	25.075	37.855
Varição das NFM			751	973	1.281	1.861
Varição da TRL			-2.445	-2.898	-3.802	-5.539

INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Margem Bruta		13.901	21.392	31.101	43.885	62.471
Grau de Alavanca Operacional		373%	195%	151%	132%	121%
Ponto Crítico		27.234	22.071	18.886	16.937	15.519
Margem de Segurança		37%	106%	196%	309%	472%