

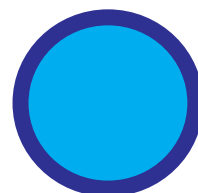
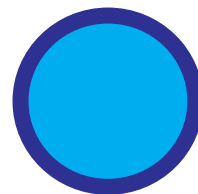
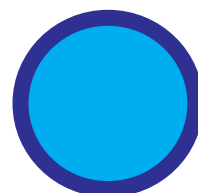
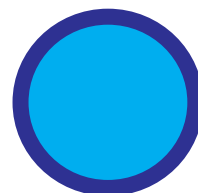
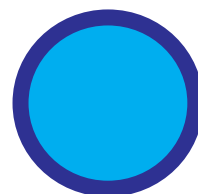
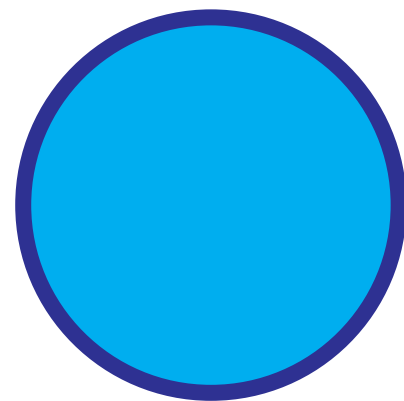


República de Moçambique
Ministério da Educação e Desenvolvimento Humano
Instituto de Educação Aberta e à Distância

EMPREENDEDORISMO



MÓDULO



Venda proibida

PESD I

Programa do Ensino Secundário à Distância - 1º Ciclo



Baixar Livros & Exames em PDF

Somos o portal MozEstuda.com, um espaço dedicado à educação e ao conhecimento. Fornecemos links para o **download gratuito** de materiais de acesso livre, incluindo [exames anteriores](#), [livros e diversos PDFs](#) educacionais. Nosso objetivo é facilitar o aprendizado e a pesquisa, sempre respeitando os direitos autorais e promovendo o acesso legítimo ao conhecimento. Se você apreciou este conteúdo, considere apoiar os autores e editoras adquirindo versões oficiais sempre que possível. Todos os direitos autorais pertencem aos respectivos criadores e detentores de direitos. **Não vendemos nem lucramos com as obras disponibilizadas.** Aproveite e compartilhe com outros estudantes!

Para baixar livros em PDF, acesse biblioteca.mozestuda.com e pesquise o título desejado na barra de pesquisa. Ou, se preferir, siga/ Clique os links abaixo:

BAIXAR TODOS LIVROS ESCOLARES — MOÇAMBIQUE

Toque no **nome da Classe** para Baixar todos livros em PDF

12ª CLASSE

11ª CLASSE

10ª CLASSE

9ª CLASSE

8ª CLASSE

7ª CLASSE

6ª CLASSE

5ª CLASSE

4ª CLASSE

3ª CLASSE

2ª CLASSE

1ª CLASSE

BAIXAR TODOS MÓDULOS ESCOLARES —

MÓDULOS DO I CICLO

MÓDULOS DO II CICLO

LIVROS POR DISCIPLINAS - TODAS

BAIXAR EXAMES DA **6ª CLASSE** – MOÇAMBIQUE

Toque no **nome da disciplina** para Baixar todos exames em PDF

C. NATURAIS

C. SOCIAIS

MATEMÁTICA

PORTUGUÊS

BAIXAR EXAMES DA **10ª CLASSE** – MOÇAMBIQUE

Toque no **nome da disciplina** para Baixar todos exames em PDF

BIOLOGIA

FÍSICA

GEOGRAFIA

HISTORIA

INGLÊS

MATEMÁTICA

PORTUGUÊS

QUÍMICA

BAIXAR EXAMES DA **12ª CLASSE** – MOÇAMBIQUE

Toque no **nome da disciplina** para Baixar todos exames em PDF

BIOLOGIA

DGD

FILOSOFIA

FÍSICA

FRANCÊS

GEOGRAFIA

HISTÓRIA

INGLÊS

MATEMÁTICA

PORTUGUÊS

QUÍMICA

TODOS EXAMES

TODOS EDITAIS

TODOS LIVROS

BAIXAR EXAMES DE **ADMISSÃO** — MOÇAMBIQUE

Toque no **nome da Instituição** para Baixar todos exames em PDF

IFP / Formação de Professores

UEM

UJC/ ISRI

ISPG

ISPSONGO

AC. MILITAR

PRM

ISCAM

ICS — SAÚDE — ENSINO MÉDIO

ETP / Ensino técnico Profissional

UP / UniRios: Save, Rovuma, Licungo, ...

UNIZAMBEZE

ISPT

ISCISA

ACIPOL

CFJJ

IFAPA

EDITAIS

ENEM

VESTIBULARES

ENCCEJA

TODOS EXAMES

Programa do Ensino Secundário à Distância - 1º Ciclo

PESD I

Módulo de Empreendedorismo

Moçambique – 2023

Ficha Técnica

© Ministério da Educação e Desenvolvimento Humano

Título:

Módulo de Empreendedorismo

Direcção Geral:

- Manuel José Simbine (Director Geral)
- Luís do Nascimento Paulo (Director Geral Adjunto)

Coordenação:

-
- Castiano Pússua Gimo (Chefe do Departamento Pedagógico)

Elaboração:

-
- Samuel Joaquim Uache
 - Beatriz H. M. Manjama

Revisão instrucional:

-
- Armando Machaieie

Revisão Científica:

-
- Elísio Cláudio Germano

Revisão Linguística:

-
- Artur Quimice Mauaie

Ilustração:

-
- | | | |
|--------------------|---------------|------------------|
| • Dionísio Manjate | • Félix Mindú | • Hermínia Langa |
|--------------------|---------------|------------------|

Maquetização:

-
- | | |
|---------------------------|------------------------------|
| • Flávio Joaquim Cordeiro | • João António Siquisse |
| • Hermínio Andrade Banze | • Júlio Ernesto Melo Ngomane |

Impressão:

Caro(a) aluno(a),

Seja bem-vindo/a ao Programa do Ensino Secundário à Distância (PESD) do primeiro ciclo, abreviadamente designado PESD1.

É com muito prazer que o Ministério da Educação e Desenvolvimento Humano (MINEDH) coloca em suas mãos os materiais de aprendizagem, especialmente concebidos e elaborados para que você, independentemente do seu género, idade, condição social, ocupação profissional ou local de residência, possa prosseguir com os estudos do Ensino Secundário, através do Programa do Ensino Secundário à Distância (PESD), desde que tenha concluído o Ensino Primário.

Este programa resulta da decisão do Governo de Moçambique de oferecer no Sistema Nacional de Educação (SNE) o Ensino Secundário, no país, em duas modalidades: Ensino Presencial e Ensino à Distância, expandindo, assim, o acesso à educação a um número cada vez maior de crianças, jovens e adultos moçambicanos, como você.

Ao optar por se matricular no PESD1, você vai desenvolver conhecimentos, habilidades, atitudes e valores definidos para o graduado do 1º ciclo do Ensino Secundário, que vão contribuir para a melhoria da sua vida, da sua família, da sua comunidade e do País.

Para a implementação deste programa, o MINEDH criou Centros de Apoio à Aprendizagem (CAA), em locais estrategicamente escolhidos, onde você e os seus colegas dever-se-ão encontrar periodicamente com os tutores, que são professores capacitados para apoiar a sua aprendizagem, esclarecendo as dúvidas, orientando e aconselhando-o na adopção de melhores práticas de estudo.

Estudar à Distância exige o desenvolvimento de uma atitude mais activa no processo de aprendizagem, estimulando em si a necessidade de muita dedicação, boa organização, muita disciplina, criatividade e, sobretudo, determinação nos estudos. Por isso, fazemos votos de que se empenhe com afinco e responsabilidade para que possa, efectivamente, aprender e poder contribuir para um Moçambique sempre melhor.

Bons Estudos!

Maputo, aos 18 de Janeiro de 2024



CARMELITA RITA NAMASHUNGA

MINISTRA DA EDUCAÇÃO E DESENVOLVIMENTO HUMANO

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	6
I. SOBRE O PESD 1.....	6
II. SOBRE A DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO	6
III. PROCESSO DE ESTUDO	6
IV. AVALIAÇÃO	7
V. ÍCONES	8
INTRODUÇÃO DO MÓDULO.....	9
LIÇÃO Nº 1: OS MEUS OBJECTIVOS, OS MEUS SONHOS	10
LIÇÃO Nº 2: A MINHA COMUNIDADE	14
LIÇÃO Nº 3: NOÇÕES DE EMPREENDEDORISMO.....	20
LIÇÃO Nº 4: COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS PESSOAIS, BENEFÍCIOS E DESAFIOS DO EMPREENDEDOR	24
LIÇÃO Nº 5: DIGNIDADE DE TRABALHO.....	28
LIÇÃO Nº 6: EMPREGO E CARREIRA PROFISSIONAL	32
LIÇÃO Nº 7: CONTRATO, DIREITOS E DEVERES DOS TRABALHADORES	36
LIÇÃO Nº 8: NOÇÕES DE PLANO E PROJECTO	41
LIÇÃO Nº 9: PLANO EMPRESARIAL.....	45
LIÇÃO Nº 10: ANÁLISE SWOT (FOFA).....	56
LIÇÃO Nº 11: PROJECTOS DE INVESTIMENTO	62
LIÇÃO Nº 12: RISCOS NOS NEGÓCIOS.....	67
LIÇÃO Nº 13: SEGUROS NOS NEGÓCIOS	71
LIÇÃO Nº 14: BARREIRAS E DESAFIOS NA IMPLEMENTAÇÃO DE PROJECTOS E PLANOS DE NEGÓCIO.....	76
LIÇÃO Nº 15: GESTÃO FAMILIAR E EMPRESARIAL DE NEGÓCIOS.....	80
LIÇÃO Nº 16: FONTES DE FINANCIAMENTO PARA PROJECTOS DE INVESTIMENTO	84
LIÇÃO Nº 17: NOÇÕES DE ESTUDO DE MERCADO.....	89
LIÇÃO Nº 18: DIREITOS E DEVERES DOS CONSUMIDORES.....	96
LIÇÃO Nº 19: IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE PROJECTOS DE INVESTIMENTOS	100
LIÇÃO Nº 20: ATITUDES NO USO DO RENDIMENTO.....	109
LIÇÃO Nº 21: PLANO DE POUPANÇA	114
LIÇÃO Nº 22: EXPLORAÇÃO SUSTENTÁVEL DOS RECURSOS	117
LIÇÃO Nº 23: INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO HUMANO	121

<u>LIÇÃO Nº 24: RELAÇÃO ENTRE CRESCIMENTO POPULACIONAL E DESENVOLVIMENTO</u>	<u>126</u>
<u>LIÇÃO Nº 25: GESTÃO FINANCEIRA</u>	<u>130</u>
<u>LIÇÃO Nº 26: O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS DIGITAIS NA PROMOÇÃO E INCLUSÃO FINANCEIRA.....</u>	<u>135</u>
<u>BIBLIOGRAFIA.....</u>	<u>140</u>
<u>TESTE DE PREPARAÇÃO</u>	<u>142</u>
<u>CHAVE DE CORRECÇÃO.....</u>	<u>147</u>

Venda proibida

INTRODUÇÃO

Caro (a) aluno (a), seja bem-vindo ao Programa do Ensino Secundário à Distância - PESD, uma opção de aprendizagem que lhe permite prosseguir com seus estudos pós-primários, para concluir o nível secundário.

A seguir apresentamos algumas informações que você deve conhecer antes de iniciar o seu estudo.

I. Sobre o PESD 1

Neste programa, você tem a oportunidade de estudar o primeiro ciclo do Ensino Secundário, mediante a leitura dos módulos auto-instrucionais, de forma individual, respeitando o seu ritmo próprio, para que depois de completar a aprendizagem dos conteúdos programados, seja submetido aos exames nacionais, cujos resultados positivos permitirão que você receba um certificado de conclusão do ciclo.

Neste programa, a sua aprendizagem será feita por ciclo, sendo que irá receber um conjunto de módulos de todas as disciplinas que compõem o primeiro ciclo do ensino secundário (7ª, 8ª ou 9ª classes), não se distinguindo cada uma destas três classes. Por essa razão, ao concluir o estudo deste conjunto de módulos, terá concluído o estudo do ciclo todo, estando habilitado a realizar os exames da 9ª classe.

II. Sobre a disciplina de Empreendedorismo

Neste ciclo, os conteúdos de **Empreendedorismo** estão estruturados em 1 módulo, constituído por um conjunto de lições.

Cada lição tem a seguinte estrutura: o título da lição, os objectivos, o tempo de estudo, o desenvolvimento (no qual encontramos a explicação dos conceitos, a demonstração de experiências e actividades), os exercícios, o resumo e a chave de correcção. Poderá encontrar o glossário, isto é, o significado de algumas palavras, no fim da lição.

III. Processo de estudo

O processo de estudo no PESD, inicia depois de você receber um conjunto de orientações sobre o funcionamento da aprendizagem no ensino à distância, que são dadas no Centro de Apoio à Aprendizagem (CAA) pelo respectivo Gestor. Assim, você receberá, no máximo, dois módulos, dando início ao seu estudo. O estudo é de carácter individual e consiste na leitura dos conteúdos existentes nos módulos.

Para efeitos de registo de notas pessoais (sistematização de informação, resumo das lições, resolução de actividades e exercícios, testes de preparação, incluindo anotação de dúvidas), você deverá usar um caderno. O caderno o ajudará a ser planificado e organizado no seu estudo.

A actividade de leitura faz parte do processo de estudo. Ela prepara a você a ganhar habilidade de leitura, observando as regras de entoação, pausa e ritmo adequado.

Sendo assim, a actividade de leitura expressiva nas diferentes tipologias textuais previstas, nesta disciplina, deve ser feita e caberá ao seu tutor, ao longo do processo de seu estudo, a responsabilidade de programar, acompanhar e aferir o nível de atingimento dos objectivos programáticos traçados para este nível.

IV. Avaliação

No Ensino à Distância a avaliação faz parte do processo de aprendizagem. Sabe porquê? Ela estimula o seu interesse pela matéria e ajuda-o a aferir em que medida está ou não a progredir na aprendizagem.

Por esta razão, ao longo e no final dos módulos aparecem actividades avaliativas, em diferentes formatos ou com diferentes nomes: *exercícios, actividades, experiências, resumos e testes de preparação*. Você deve resolver cada uma delas.

Depois de resolver um determinado tipo de actividade avaliativa, para você certificar-se se resolveu bem ou não, deverá consultar a Chave de correcção disponível logo após a actividade ou no fim do módulo.

Nas últimas páginas do módulo, vai encontrar um conjunto de questões denominadas “Teste de Preparação”, que serve para verificar o seu nível de assimilação dos conteúdos aprendidos no módulo e ao mesmo tempo que lhe prepara para a realização do Teste de Fim de Módulo (TFM).

O TFM é o teste ou prova que você irá realizar no fim de cada módulo no CAA, vigiado pelo gestor ou tutor. A nota obtida no TFM serve de base para efeito de admissão ao exame.

No fim do ciclo, realizará um Exame Nacional, com base no qual, tendo aproveitamento positivo, ser-lhe-á emitido um certificado de conclusão do 1º ciclo do Ensino Secundário.

V. Ícones

Ao longo do módulo, você irá encontrar alguns símbolos gráficos com os quais se deve familiarizar antecipadamente, para a facilitação do seu estudo. Sempre que vir determinado ícone terá conhecimento prévio do que deve acontecer.

			
Glossário	Desenvolvimento	Exercícios	Reflexão
			
Tempo	Resumo	Chave de correção	Actividade de grupo
			
Objectivos	Discussão	Estudo de caso	Teste de preparação
			
Note	Dica	Ajuda	Experiências
			
Vídeo	Áudio		

INTRODUÇÃO DO MÓDULO

Seja bem-vindo, caro (a) aluno (a), ao estudo do módulo da disciplina de Empreendedorismo do Programa do Ensino Secundário à Distância para o primeiro ciclo, PESD1.

Este módulo é constituído por 5 (cinco) unidades temáticas, subdivididas em 26 lições, respectivamente:

Unidade 1: Noções de empreendedorismo, compreende as lições **1 a 7**;

Unidade 2: Elaboração de Plano e Projecto, que integra as lições **8 a 14**;

Unidade 3: Implementação e Gestão de Projectos, referente às lições **15 a 16**;

Unidade 4: Planificação Micro-empresarial, que integra as lições **17 a 21**;

Unidade 5: Relação entre Investimento e Sustentabilidade, referente às lições **22 a 26**;

LIÇÃO Nº 1: Os meus objectivos, os meus sonhos

Caríssimo (a) aluno (a), provavelmente você já sonhou ou tem sonhado em ter um bom emprego, comprar roupa de marca, fazer uma viagem turística, de entre outras coisas boas.

Nesta lição, discutiremos sobre como transformar os sonhos em objectivos. Pois, um empreendedor deve ter a capacidade de transformar os sonhos em objectivos para a vida.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Descrever a diferença entre objectivos e sonhos;
- Identificar os passos possíveis para alcançar os objectivos.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Na busca de entendimento desta matéria é frequente confundir os sonhos com objectivos pese embora haja uma relação de natureza, no entanto, trata-se de palavras com significados bem diferentes.

Contudo, “sonho” no contexto de empreendedorismo não pode ser limitado na perspectiva da definição encontrada em psicologia que remete a algo que acontece no subconsciente durante o sono. Quando pensamos em sonho podemos partir da ideia de que é a acção ou efeito de reunir no pensamento, na mente, imagens, ideias que suportam o ponto de partida para a construção de objectivos.

Afinal, por um lado, o sonho é uma metáfora que pode ser idealizada para resgatar a capacidade de sonhar com os olhos bem abertos na construção da sua vida, seu presente e seu futuro. O mundo não faz nada por si, mas se você mudar, aí sim, o mundo muda consigo. Por outro lado, o objectivo é o que se pretende alcançar, realizar ou obter; propósito, meta, alvo. Também podemos dizer que objectivos são acções específicas mensuráveis que constituem etapas para atingir as metas.

Principais diferenças entre objectivos e sonhos:

A principal diferença entre os dois está na acção. Os *sonhos* são pensamentos distantes, que você nunca parou para planear como alcançar e, por isso, não tem um caminho traçado para chegar a eles ou atingi-los. De forma contrária os *objectivos* estão associados as metas e são declarações específicas que estão directamente ligados a uma determinada finalidade, fornecendo detalhes do que deve ser feito e, geralmente, relacionam-se com números. Desta forma, eles necessitam de ser planificados para realizar a acção. Isto é uma importante chamada de atenção para você poder sair do seu relaxamento e poder percorrer uma rota com o objectivo de fazer algo acontecer em prol da mudança da sua vida. Observe a tabela que se segue.

Objectivos	Sonhos
<i>Temporais e Alcançáveis</i>	<i>Sonhos e imaginação</i>
Realísticos e Específicos	Acção abstracta
Mudam a vida	Inspiradores e incentivadores

Como elaborar objectivos

Para traçar um objectivo é importante saber, de forma clara, onde você deseja chegar e também se é possível alcançá-lo dentro das condições que dispõe dentro da sua realidade.

Nível	Regras	Questões
I	Definir metas específicas, ou seja, elas devem ser construídas da forma mais clara possível, não deixando nenhuma dúvida do que se quer alcançar.	• O que se querará alcançar com essa meta? • Porquê? • Quem será ou quem serão os responsáveis desta operacionalização?
II	Definir caminhos e indicadores que o ajudarão a alcançar o objectivo.	• O que deverá fazer para alcançar o objectivo? • O que irá indicar se estará a haver progresso ou não?
III	Definir um objectivo atingível de acordo com sua realidade,	• Quais as condições disponíveis para concretizar o objectivo definido?
IV	A meta definida deve ser relevante para sua vida.	• Até que ponto a meta é relevante para a minha vida ou para minha comunidade?
V	Estabelecer prazos de conclusão das metas.	• Quanto tempo preciso para concluir esse objectivo?

Para tornar a tarefa fácil, na hora de traçar seus objectivos, pode recorrer a uma técnica de criação de metas, que consiste em dar respostas aos cinco níveis de perguntas, ora vejamos cada um deles:

Agora que já aprendeu a elaborar de forma correcta os objectivos, vamos colocar isso em prática e começar a transformar seus sonhos em objectivos concretos!

Consolide os conhecimentos que você adquiriu nesta lição, resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. Descreva a diferença entre objectivo e sonho.
2. Usando o que aprendeu, nesta lição, preencha a tabela abaixo, com base na sua realidade:

Ordem	Sonhos	Objectivos
1	<i>Ser Arquitecto</i>	<i>Inscriver-se num curso de arquitectura dentro de 4 anos.</i>
2		
3		
4		

3. Usando os conhecimentos adquiridos, defina um objectivo, tendo em conta as questões colocadas em cada nível.

Caro aluno, antes de comparar as suas respostas com as da chave de correcção, leia o resumo que se segue.



Resumo da Lição

“Sonho” é, por um lado, a acção ou efeito de sonhar, de reunir no pensamento, na mente, imagens, ideias e pensamentos que nos levam a efectivar os objectivos da nossa vida. Por outro lado, objectivos são acções específicas mensuráveis que constituem etapas para atingir as metas.

Para se ser empreendedor de sucesso é preciso “sonhar de olhos abertos” e transformar esses sonhos em objectivos realísticos e alcançáveis.

Portanto, os sonhos representam o ponto de partida ou chegada. Contrariamente aos objectivos que estão relacionados ao ponto de chegada, pelo facto de eles serem o percurso, ou seja, os passos que serão necessários para o alcance da meta.

Agora sim, estimado aluno, pode comparar as suas respostas com as que lhe apresentamos a seguir.



Chave de Correção

1. A diferença entre objectivos e sonhos consiste na sua acção, onde, nos objectivos a acção é concreta, tem prazos definidos e tem em vista produzir alguma mudança, enquanto que no sonho é algo abstracto que ocorre nos pensamentos, na imaginação ou no sono.

NB. Outras respostas correctas também são válidas.

2.

Ordem	Sonhos	Objectivos
1	Ser Arquitecto	<i>Inscriver-me num curso de arquitectura dentro de 4 anos.</i>
2	Fazer uma visita turística a um país Africano.	Trabalhar durante o ano para poupar dinheiro.
3	Construir um prédio	Juntar dinheiro (poupança) durante muito tempo
4	Ser apresentador de uma televisão	Inscriver-me no curso de jornalismo ou outro da área da televisão

NB. Outras respostas correctas também são válidas.

3- Criar galinhas e patos para venda e poupar dinheiro para inscrever-se no curso de Saúde Geral após a conclusão do ensino Secundário.

Nota: São validas outras respostas que na sua formulação contenham para além da pretensão a respectiva meta.

LIÇÃO Nº 2: A minha comunidade

Esta lição tem em vista fornecer-lhe conteúdos relevantes sobre a comunidade onde você vive, descrever as suas potencialidades e problemas que a caracterizam.

A ideia fundamental é de conhecer as potencialidades da sua comunidade que possam ser usadas como projectos empresariais e não deixando de lado os problemas da comunidade que podem ser transformados em oportunidades de negócios.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Identificar as diferentes comunidades de que faz parte;
- Descrever aspectos da sua comunidade de que gosta e aspectos que gostaria de mudar;
- Identificar oportunidades de projectos na sua comunidade (recursos, bens e serviços consumidos localmente).



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



A minha comunidade

Caro aluno/a, para melhor entendimento desta lição, começaremos por apresentar alguns exemplos:

Luísa: Sou proveniente do Posto Administrativo Sede de Inhaminga, no distrito de Cheringoma, província de Sofala. A comunidade é constituída por pequenas aldeias rurais, onde atravessa um rio. A população pratica a agro-pecuária, pesca, aquacultura, turismo, extracção de recursos minerais, e uma parte da população dedica-se a caça de subsistência.

Jorge: Sou proveniente da cidade de Inhambane, no bairro central. Da minha janela é possível ver o piscar dos semáforos e ouvir buzina dos automóveis, ou o dos navios e barcos que cruzam a costa, pescando, carregando mercadorias ou transportando pessoas. Lá, a maioria das pessoas trabalha nas empresas públicas e privadas, outros vivem do comércio em mercados, lojas ou ao longo das avenidas. Frequentemente as praias têm recebido grandes visitas às paisagens de turistas querendo apreciar.

As composições acima transcritas são da Luísa e do Jorge. Ambos são alunos internos na Escola Secundária “Samora Machel”, na Província de Inhambane.

Nestas composições, os alunos foram orientados pelo professor a apresentarem as características das suas comunidades. Desta forma, é possível verificar claramente as diferenças das duas comunidades pelas características apresentadas pelos estudantes, uma vez que um está na cidade e a outra está no campo.

O importante que você deve saber é que, na realidade, podemos classificar as comunidades, quanto a sua localização geográfica no espaço, designadamente: **Rural, Urbana, Suburbana e Periurbana**. Assim sendo:

- **Zona rural**, também chamada de **campo**, é aquela que é constituída pelas áreas não urbanas. São espaços não ocupados por cidades ou densidades populacionais, basicamente usada para o desenvolvimento de actividades de agricultura, pecuária, extractivismo, silvicultura, criação de áreas de conservação e outros fins. Veja as figuras que se seguem.

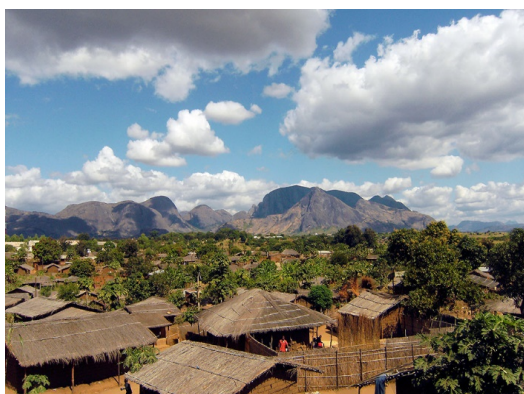


Fig. 1 – Zona Rural



Fig. 2 – Campo

- **Zonas urbanas**, ou denominada "**cidade de cimento**", organizada territorialmente, obedecendo a características próprias de ordenação de espaços urbanos; com rede rodoviária pavimentada; serviços de saneamento básico; redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável e de telecomunicações; construção, em geral, vertical; concentração de comércio formal e informal, serviços e algumas indústrias. Atente a figura que se segue.



Fig. 3 – Zona Urbana

- **Zona suburbana**, conhecida por "**cidade de caniço** ", é constituída por bairros não planificados, de planta indiferenciada ou desorganizada; elevada densidade de ocupação do solo, dificultando a circulação e com falta de espaço para serviços; redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável deficientes ou inexistentes; falta ou deficiente rede de telecomunicações; falta de serviços de saneamento básico; construção horizontal, com predominância de material de construção de baixo custo ou precário; falta de serviços e deficiente rede comercial; dificuldades de circulação rodoviária; existência de algumas unidades industriais; graves problemas ambientais. Veja a figura que se segue.



Fig. 4 – Zona Suburbana

- **Zona periurbana** - espaço de expansão da cidade, ainda com muito terreno para edificação; manchas de bairros planificados que alternam com bairros espontâneos e residências rurais dispersas, ainda muito frequentes; construção totalmente horizontal, alternando o material de construção durável com o precário; redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável inexistentes ou deficientes; falta de serviços de saneamento básico; dificuldade de circulação rodoviária por falta de vias adequadas, com excepção dos eixos de saída e entrada da cidade, como ilustra a figura a seguir.



Fig. 5 – Zona Periurbana

Nesta lição você deverá também saber que pelo facto da zona urbana (cidade) ter o melhor mercado consumidor, centenas de pessoas, residentes nas áreas rurais, suburbanas e periurbanas deslocam-se para a cidade, diariamente, à procura de emprego, de saúde ou educação de qualidade, de serviços

vários melhores, para venderem seus produtos ou adquirirem os que necessitam. É por isso que, durante o dia, a cidade se apresenta mais cheia de pessoas.

No entanto, nem sempre essa migração das pessoas para as cidades resolve os seus problemas da sua comunidade. Havendo necessidade de se pensar outras maneiras para buscar tais soluções é sempre importante que as pessoas e as suas comunidades pensem em como resolver esses desafios na sua vida do dia a dia.

Assim, podemos dizer que uma das soluções é, primeiro, a identificação dos problemas individuais e da colectividade, dentro da própria comunidade e, de forma harmonizada, criar um conjunto de associações ou cooperativas com fins específicos para suprir as áreas problemáticas já identificadas, por exemplo, com a criação da cooperativa dos agricultores pode evitar o problema do desperdício do excedente agrícola, através da associação dos fornecedores de água potável pode resolver a falta de água, principalmente, para consumo humano; por meio da associação dos produtores de peixe em cativeiro pode melhorar a renda e a dieta das famílias.

Caro aluno, para solidificar os conhecimentos adquiridos durante o estudo da lição, resolva os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. Descreva os tipos de comunidade que você estudou, em função da sua localização geográfica.
2. Coloque V (Verdadeiro) na comunidade que corresponde às seguintes características:

O Lúcio nasceu e cresceu em Moçambique, na cidade de Maputo, no bairro Luís Cabral. Por lá as ruas e as casas não obedecem nenhuma organização estrutural, muito menos um planeamento urbano, tem uma grande densidade de pessoas que chegam a construir, em sítios impróprios, edifícios para a habitação.

1. Rural;
2. Urbana;
3. Suburbana
4. Periurbana.

3. a) Descreva um dos principais problemas da sua comunidade.
b) Indique a proposta de solução dos problemas.

Assim que já resolveu os exercícios que lhe propusemos, antes de comparar as suas respostas com as da chave, leia o resumo a seguir disponibilizado.



Resumo da Lição

Caro aluno/a, o tipo de comunidade onde vivemos distingue-se pelas características próprias que variam de acordo com a sua localização geográfica. Em função deste conhecimento aprendemos que existem quatro tipos de comunidades: Rural, Urbana, Suburbana e Periurbana.

Muita gente desloca-se para a cidade a fim de vender diversos bens ou serviços. No entanto, nem sempre essa migração das pessoas para as cidades resolve os seus problemas e os da sua comunidade. Há necessidade de se pensar em outras maneiras para buscar tais soluções, como por exemplo a identificação de oportunidades de negócio nas comunidades onde você se encontra inserido.

Muito bem caro aluno, agora sim, pode proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. Quanto à localização geográfica existem os seguintes tipos de comunidade:

Comunidade rural, também chamada de “comunidade de campo,” aquela que é constituída por pessoas que vivem em áreas não urbanas. São espaços não ocupados por cidades ou por grande densidade populacional e basicamente usada para o desenvolvimento de actividades de agricultura, pecuária, extractivismo, silvicultura, criação de áreas de conservação e outros fins.

Comunidade Urbana, também denominada "cidade de cimento" organizada territorialmente, obedecendo a características próprias de ordenação de espaços urbanos; com rede rodoviária pavimentada e com uma rede de abastecimento de corrente eléctrica e água potável bem distribuída.

Suburbana, conhecida por "cidade de caniço" - constituída por bairros não planificados, de planta indiferenciada ou desorganizada, com elevada densidade de ocupação, dificultando a circulação e falta de espaço para serviços sociais, redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável deficientes ou inexistentes.

- Periurbana, espaço de expansão da cidade, ainda com muito terreno para edificação; "manchas" de bairros planificados que alternam com bairros espontâneos e residências rurais, dispersas; redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável inexistentes ou deficientes; falta de serviços de saneamento básico; dificuldade de circulação rodoviária por falta de vias adequadas, com excepção dos eixos de saída e entrada da cidade.

2. Coloque V (Verdadeiro) na comunidade que corresponde as seguintes características:

O Lúcio nasceu e cresceu em Moçambique, na periferia da cidade de Maputo, no bairro Luís Cabral. Por lá as ruas e as casas não obedecem nenhuma organização estrutural, muito menos um planeamento urbanístico; tem uma grande densidade de pessoas que chegam a construir em sítios impróprios para a habitação.

1. Rural;
2. Urbana;
3. Suburbana
4. Periurbana.

3. a) O principal problema da minha comunidade é a escassez de lojas para compra de produtos de primeira necessidade e outros.
- b) A proposta de solução passa pela abertura de mercearias para o fornecimento de produtos da primeira necessidade.

LIÇÃO Nº 3: Noções de empreendedorismo

Esta lição visa fornecer-lhe noções básicas sobre os conceitos de empreendedorismo, empreendedor, características e perfil do empreendedor.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Explicar o significado de empreendedorismo;
- Esclarecer o significado de empreendedor;
- Caracterizar a personalidade do empreendedor.



Para o estudo desta lição, irás precisar de 02 (duas) horas.



Noções de Empreendedorismo

A palavra “empreendedor” surgiu na França por volta dos séculos XVII e XVIII, com o objectivo de designar aquelas pessoas ousadas que estimulavam o progresso económico, através de novas e melhores formas de agir, como por exemplo, a melhoria dos processos produtivos com vista a aumentar a produtividade.

“Empreendedor” pode ser entendido como uma pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia pessoal, assumindo riscos e responsabilidades e, inovando continuamente.

“Empreendedorismo” é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, fazem a transformação de ideias em oportunidades, onde a perfeita implementação destas oportunidades, leva à criação de negócios muito bem sucedidos.

Ao falarmos de “empreendedorismo” temos que compreender como a criação ou recriação de um negócio, partindo de uma análise das oportunidades exploradas e avaliadas para criar bens e serviços futuros com finalidade de obter lucro.

Portanto, por um lado um empreendedor é um agente de mudança na economia, identificado nele a força para liderar o progresso económico e a capacidade para descobrir uma oportunidade (material, de produto/serviço, ou negócio); por outro lado, para os economistas, um empreendedor é aquele que

combina recursos financeiros, materiais e outros activos para tornar seu valor maior do que antes; também é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem.

Caro aluno/a saiba que é fundamental entender que a criação de novos empreendimentos é apontada como uma das causas da prosperidade de muitos países. Com a criação de novos empreendimentos observam-se melhorias em vários aspectos, designadamente: inovação, oportunidades, emprego e riquezas. Por esse motivo, acredita-se que o melhor recurso de que se dispõe, para solucionar os graves problemas socio-económicos, é a liberação da criatividade dos empreendedores, através da livre iniciativa para produzir bens e serviços.

É por isso, que eles podem ser considerados agentes inovadores orientados para as oportunidades de mercado e para a criação de valor. Para tornar claro, apresenta-se em seguida a definição de bens e serviços:

Bens:

Um bem é um artigo que é tangível ou físico, visível, que pode ser vendido a uma pessoa para satisfação das suas necessidades. A título de exemplo: carteira, caderno, lápis, relógio, enxada, charrua e entre outros.

Serviços

Tudo aquilo que uma pessoa faz para outrem, visando satisfazer as suas necessidades, sem que seja palpável, isto é, algo intangível. Exemplo: prestação de serviços de limpeza, culinária, lavagem de viaturas, digitação de documentos, limpeza do terreno para machamba, sementeira, colheita, etc.

Exemplo 1: O senhor Ngógodo vive na comunidade de Chabualo, em Angónia onde os pequenos agricultores perdiam muitos produtos agrícolas, devido a dificuldade das vias de acesso que faziam com que os compradores não chegassem aos locais de venda dos produtos.

O senhor Ngógodo, funcionário reformado da SEMOC (Sementes de Moçambique) identificou esse problema como uma oportunidade de negócio para aplicar o valor da sua reforma.

Ele usou a sua influência na comunidade para reunir com as estruturas e os produtores para colocar a proposta do seu plano.

O seu plano consistia numa inovação, que ajudaria os produtores a escoarem os produtos agrícolas, das machambas para a feira de compra e venda, após a época da colheita, usando, como recurso, o seu camião comprado com o valor da sua reforma.

Para concretizar o objectivo, era importante que os produtores aderissem ao estatuto de membros da associação dos agricultores, onde cada um deveria contribuir com algum dinheiro após a recolha e venda dos seus produtos.

Durante longos dias, o senhor Ngógodo aumentou a sua dedicação pelo trabalho e, passados dois anos, conseguiu aumentar mais dois camiões, o que resultou na contratação de mais dois motoristas na sua empresa de transporte.

Desta forma o Senhor Ngógodo melhorou o problema dos produtores da sua comunidade e criou uma empresa de transporte que já é uma referência na sua província (Tete).

O senhor Ngógodo é exemplo de um empreendedor, pois, usando da sua capacidade e criatividade identificou uma oportunidade de negócio a partir de um problema local que envolvia a comunidade.

Caro aluno/a, depois de ter aprendido sobre o conceito de empreendedorismo, empreendedor, e a apresentação de um exemplo elucidativo, é convidado a resolver alguns exercícios sobre a matéria:



Exercícios

1. Defina os seguintes conceitos:
 - a) Empreendedorismo.
 - b) Empreendedor.
2. Tendo em conta a realidade da sua comunidade apresente um exemplo de empreendedorismo.

Muito bem estimado aluno, já resolveu os exercícios, antes de comparar as suas respostas com as da chave de correcção, leia a seguir o resumo apresentado.



Resumo da Lição

Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade, podendo ser um negócio, projecto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto na vida do dia-a-dia das pessoas.

Empreendedores são indivíduos que procuram e exploram as oportunidades, tendo em conta os recursos disponíveis e os riscos associados.

As oportunidades de negócio podem partir de produtos ou serviços localmente existentes ou podem também partir de problemas locais que podem ser transformados em oportunidades de projectos.

Agora sim, caro aluno, compare as suas respostas com as da chave de correcção



Chave de Correcção

1. a) Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades à criação de negócios de sucesso.

b) Empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.
2. Exemplo, em conversa com várias senhoras, numa festa tradicional, senhora Hinricyo, moradora da zona de Kothokwane, no Bairro de Namutequeliwa, na cidade de Nampula descobriu que no bairro não existia um salão de cabeleireiro para tratamento, com produtos naturais, do cabelo natural das mulheres. Face a esta constatação, a senhora Hinricyo usou a sua criatividade e capacidade, juntando recursos e criou um salão de cabeleireiro que correspondesse com as necessidades das senhoras da sua zona.

NB. Outras respostas correctas também são válidas.

LIÇÃO Nº 4: Competências Empreendedoras pessoais, benefícios e desafios do empreendedor

Caro aluno/a, na lição anterior, aprendeu a definir “empreendedorismo” e “empreendedor”, tendo-se apresentado, igualmente, exemplos de empreendedores bem sucedidos. Agora, como conteúdos desta lição, vamos aprender as principais qualidades pessoais que caracterizam o perfil dum empreendedor, bem como os benefícios de ser empreendedor e os seus desafios que ele tem de vencer.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Caracterizar a personalidade do empreendedor;
- Descrever as Competências Empreendedoras Pessoais;
- Identificar os benefícios e desafios do empreendedor.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Um bom empreendedor necessita sempre de se revestir de um conjunto de competências essenciais, por isso é importante que, enquanto empreendedores, apresentem comportamentos que ajudem a cumprir o que se propõe a fazer.

Competências Empreendedoras Pessoais (CEP)

O conceito de competências empreendedoras é definido como corpo de conhecimento, área ou habilidade, qualidades pessoais ou características, atitudes ou visões, motivações ou direccionamentos, que podem contribuir para o pensamento ou acção efectiva do negócio e gestão de diferentes formas. Geralmente a arte de criar e gerir um pequeno negócio relaciona-se com o plano de vida do empreendedor, com os valores e sua característica pessoal.

Deste modo, existem competências comuns entre os empreendedores de sucesso, dentre os quais destacam-se as oito características a seguir:

- 1) Auto-eficiente, pois, tem a capacidade de mobilização, motivação dos conhecimentos técnicos /científicos e domínio das acções necessárias para controlar alguns eventos na sua vida ou da sua comunidade;
- 2) Assume riscos calculados na medida em que, diante de um projecto pessoal, relaciona e analisa os fenómenos que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a sua continuidade;
- 3) Planificador, pois, prepara atempadamente para as realizações futuras;
- 4) Detecta oportunidades na medida em que possui habilidades de capturar, reconhecer e fazer uso efectivo de informações abstractas, implícitas e em constante mudança;
- 5) Persistente, visto que possui capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se, a privações sociais, em projectos de retorno incerto;
- 6) Sociável, deve ter um grau de utilização da rede social para suportar a actividade profissional;
- 7) Inovador, que relaciona ideias, factos, e necessidades de mercado de forma criativa;
- 8) Líder, pois, a partir de um objectivo próprio, influencia outras pessoas a adoptarem voluntariamente esse objectivo.

Desafios e Benefícios do empreendedor

Um empreendedor, como qualquer outra pessoa, enfrenta desafios e tem benefícios, na realização das suas actividades, esses desafios converte-os em oportunidades. Isto significa que um empreendedor não pode recuar perante qualquer desafio que ele encontre no processo de realização de algum acto empreendedor.

No quadro a seguir mostraremos alguns desafios enfrentados pelos empreendedores e benefícios por eles colhidos.

Desafios do empreendedor	Benefícios do empreendedor
• Trabalho árduo e exigente com um horário de trabalho longo e irregular; • Despender menos tempo com a família; • Vida social limitada; • Rentabilizar o investimento realizado; • Ter capacidade de lidar com a incerteza no negócio	• Realização pessoal; • Reconhecimento a nível familiar e pela sociedade; • Sensação de liberdade e independência (ser o seu próprio patrão); • Flexibilidade na tomada de decisões; • Possibilidade de ter bens económicos; • Possibilidade de criar riqueza.

Para testar os conhecimentos aprendidos nesta lição, você vai responder às seguintes questões:



Exercícios

1. Identifique (no seu bairro, na sua cidade, entre outras zonas conhecidas) pessoas que reconhece como empreendedores.
 - a) Descreva as características desses empreendedores.
2. Nem todos os empreendedores são bem sucedidos, na medida em que alguns, pouco tempo depois de iniciarem os seus negócios, vão à falência. Indique duas qualidades que um empreendedor deve ter de modo a ser bem sucedido.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

A existência de empreendedores é a condição fundamental para o desenvolvimento de qualquer sociedade na medida em que desencadeia processos de criação e disseminação do conhecimento por todas as escalas da produção, gerando ideias e transformando-as em oportunidades de negócio. Estas oportunidades, por sua vez, geram emprego, diversos produtos, serviços e rendimentos, elevando, desta forma, a economia de um país.

As Competências Empreendedoras Pessoais são um conjunto de traços que os empreendedores apresentam, e que são indispensáveis para que os mesmos sejam bem sucedidos.

Observe o quadro resumo em função do exemplo 1 da lição anterior.

Características/Perfil	Exemplos
Auto-eficaz	O senhor Ngógodo, usando da sua experiência como ex funcionário da SEMOC (Sementes de Moçambique), identificou um problema como oportunidade na sua comunidade.

Assume riscos calculados	Investiu, mesmo sem certezas, no valor da sua reforma, para comprar um camião que ajudou aos agricultores a escoar os seus produtos da machamba para a feira de venda.
Planificador:	O senhor Ngógodo elaborou atempadamente um plano que apresentou às estruturas locais e outros agricultores
Detecta oportunidades	O senhor Ngógodo vive na comunidade de Chabualo, no distrito de Angónia onde os pequenos agricultores perdiam muitos produtos agrícolas, devido a dificuldade das vias de acesso para o escoamento dos mesmos pois os compradores não chegavam ao local.
Persistente	Durante longos dias, o senhor Ngógodo aumentou a sua dedicação pelo trabalho e passados dois anos conseguiu aumentar mais dois camiões, o que resultou na contratação de mais dois motoristas na sua empresa de transporte.
Sociável, Inovador e líder.	Usando da sua influência na comunidade O senhor Ngógodo reuniu com as estruturas e os produtores para colocar a proposta do seu plano a fim de aprovação e posterior implementação.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. As respostas do número 1 e a respectiva alínea serão dadas em função dos empreendedores identificados no seu bairro.
2. As duas qualidades que um empreendedor deve ter para ser bem-sucedido são: persistência e planificador.

NB. Outras respostas correctas também são válidas, mesmo que não estejam descritas neste módulo.

LIÇÃO Nº 5: Dignidade de Trabalho

Caro aluno/a, depois de termos abordado matéria sobre competências empreendedoras pessoais, benefícios e desafios do empreendedor, vamos, nesta aula, apresentar conceitos de dignidade de trabalho, tipos de trabalho e o valor de trabalho.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Explicar o significado de trabalho;
- Descrever os tipos de trabalho;
- Distinguir os tipos de trabalho.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Significado da dignidade de Trabalho

A dignidade de trabalho deve ser entendida como valor ou importância que um indivíduo atribui ao trabalho por si realizado. Para tal, devem estar criadas as condições para que os profissionais realizem com sucesso o seu trabalho. A ausência dessas condições pode proporcionar situações em que os profissionais realizem um trabalho de péssima qualidade. Tomamos como exemplo o caso de um indivíduo formado na área de gestão e por falta de emprego ingressa na área da docência, leccionando a disciplina de História, aguardando por um melhor emprego, aquele que está relacionado com a sua área de formação.

A probabilidade deste indivíduo prestar bom serviço na área de docência é muito reduzida, tendo em conta que ele não se tornou docente por vocação ou por vontade, mas sim por alternativa de obtenção de rendimentos para a sua sobrevivência.

Trabalho

O trabalho é a principal fonte de vida, de criação de riqueza e de oportunidades de reconhecimento social.

O trabalho, também pode ser abordado de diversas maneiras e com enfoque em várias áreas, como na economia, na física, na filosofia, na evolução do trabalho entre outras. No entanto, fica claro que o trabalho exige o uso da nossa capacidade física e/ou mental.

Assim sendo, o trabalho pode ser definido como um conjunto de actividades realizadas por indivíduos com recurso a utilização das suas capacidades físicas e/ou mentais, com o objectivo de produzir um bem ou serviço para a sociedade.

Certamente já ouviu, muitas vezes, a expressão que diz “o trabalho dignifica o homem”, o que demonstra a relação entre o trabalho e a dignidade humana. O Homem precisa do trabalho para transformar a natureza em seu benefício e, construindo através desse processo, valores e respeito pelo papel que desempenha na sociedade.

Quando o indivíduo realiza um trabalho bem feito e é reconhecido, esse reconhecimento contribui para a sua auto-estima, satisfação pessoal e realização profissional. Por isso é importante elogiar e reconhecer sempre que alguém realize um trabalho que supere as expectativas previstas em determinada actividade.

Tipos de Trabalho

Caro aluno/a , agora que já aprendeu o significado de trabalho, iremos abordar sobre os seus tipos.

Quanto aos tipos de trabalho, podemos encontrar os seguintes: 1) trabalho rotineiro ou repetitivo; 2) O trabalho não rotineiro; 3) O trabalho profissional; 4) o trabalho qualificado e inovador ou criativo.

Vejamos, então, o que nos dizem esses tipos de trabalho:

- **O trabalho rotineiro ou repetitivo** é aquele que não incorpora conhecimento específico, relevante e requer baixa especialização. A título de exemplo, o trabalho dos operários de uma empresa de descasque da castanha de caju;
- **O trabalho não rotineiro** de qualificação *média/baixa*, não incorpora conhecimento específico relevante, por exemplo, o trabalho de atendimento a clientes numa loja de venda de produtos;
- **O trabalho profissional** é caracterizado por um conjunto de princípios e procedimentos. Por exemplo, o trabalho do médico, engenheiro, professor e outros;

- **O trabalho qualificado e inovador ou criativo** é um trabalho submetido a mudanças e são de difícil análise/controle. É caracterizado por alto grau de conhecimento geral e específico, tal como o exemplo de (artesãos muito qualificados, cientistas), profissionais ou directores cujo trabalho tem uma dimensão relevante de criatividade ou inovação.

Para testar os conhecimentos que adquiriu nesta lição, você vai responder às seguintes questões:



Exercícios

1. O que entende por dignidade do trabalho?
2. Descreva os tipos de trabalho por si estudados.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Trabalho pode ter vários significados, porém, em ciências económicas, o trabalho corresponde ao esforço desenvolvido com o objectivo de se efectuar um determinado processo produtivo . Quem executa esse esforço é recompensado através de um salário.

Também podemos defini-lo como uma actividade profissional, produtiva ou criativa que pode ser remunerada ou não, e exercida para um determinado fim. Ele também permite, ao ser humano, concretizar seus sonhos, suas metas e objectivos da vida.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. Dignidade do trabalho é o valor ou importância que um indivíduo atribui ao trabalho por si realizado.

2. O trabalho rotineiro ou repetitivo; 2) O trabalho não rotineiro; 3) O trabalho profissional; e por fim o trabalho qualificado e inovador ou criativo

Venda proibida

LIÇÃO Nº 6: Emprego e carreira Profissional

Caro aluno/a, certamente que já estudou o conceito de trabalho bem como seus tipos. Nesta lição, irá conhecer o conceito de emprego, sua relação com trabalho, carreira profissional e como identificar oportunidades de emprego na comunidade.

Para melhor compreensão dedique o seu tempo para uma leitura, prestando atenção aos objectivos que a seguir lhe são apresentados:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Explicar o que é emprego;
- Identificar os tipos de emprego;
- Explicar o que é carreira profissional;
- Identificar as diferentes oportunidades de carreiras profissionais.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Emprego

A história afirma que “emprego” é um conceito que surgiu na sociedade capitalista, por volta da segunda metade do século XVIII, no contexto da Revolução Industrial, como resultado, de diversos acontecimentos (advento da Revolução Industrial, êxodo rural, concentração dos meios de produção) que levaram a maior parte da população, que não possuía nenhuma ferramenta para trabalhar, como artesãos, a vender seu trabalho como única forma de sobrevivência.

O conceito de emprego pode ser definido como sendo uma relação social de trabalho em que um ser humano vende sua força de trabalho para outrem, em troca de valor monetário. Assim, a ideia de emprego pressupõe que a força de trabalho seja transformada em mercadoria e que ocupe um lugar como as outras no mercado capitalista.

A definição anterior esclarece que os próprios trabalhadores assumem carácter de mercadoria; sua força de trabalho (mão-de-obra) é comercializada no mercado de trabalho, onde potenciais compradores possam comprar.

Caro aluno/a, é fundamental compreender a diferença entre “emprego” e “trabalho”, ora vejamos:

Acreditamos que já tenha ouvido, com frequência, a palavra “emprego”, que designa o acto de empregar (contratar) um indivíduo ou conjunto de indivíduos que devem agir segundo ordens de uma autoridade maior de quem paga pelo trabalho.

Contrariamente, “trabalho” é algo que você faz voluntariamente. A título de exemplo, a partir do momento que você leva seu braço em movimento para qualquer extremidade ou para pegar um objecto, você está trabalhando, pois, suas energias estão sendo gastas em algo.

Tipos de Emprego

O emprego vem para responder as diversas necessidades do mercado, por isso pode ser classificado quanto ao tipo de trabalho, onde se destacam: i) Estágio; ii) trabalho formal; iii) trabalho autónomo; iv) trabalho voluntário; v) trabalho temporário; vi) Empreendedor.

Ordem	Tipo de Emprego	Descrição
I	Estágio	Os estudantes de uma faculdade, institutos e outros centros profissionais podem ser contratados como estagiários, para praticar os seus conhecimentos.
II	Trabalho formal	Um sistema de contratação seguindo regras do Ministério de Trabalho ou do Ministério da Administração Estatal e Função Pública (os empregadores e empregados tem direitos e deveres a serem cumpridos)
III	Trabalho autónomo	Neste grupo não tem um registo formal de emprego. Eles podem escolher como querem trabalhar e quanto querem ganhar do seu trabalho. Ex: Engenheiros, Consultores, Médicos, Advogados e outros profissionais que têm seus próprios consultórios e escritórios.
IV	Trabalho voluntário	Realizam as suas actividades por prazer e sem esperar remuneração em troca. A título de exemplo: Voluntários de Organizações não-governamentais (Cruz Vermelha, Núcleos de Combate ao HIV/SIDA ou Tuberculose), etc.
V	Trabalho temporário	Quando há limitação temporal do emprego (prazo de vigência) contratação de seis meses, ou mais.
VI	Empreendedor	Quando cria a oportunidade de um empreendimento, ou trabalho próprio, deixando de ser empregado e passando a ser empregador.

Carreira profissional

Como não é possível desempenhar todo o tipo de actividades em simultâneo. O indivíduo procura sempre especializar-se numa ou em várias áreas. Portanto, carreira profissional refere-se ao percurso

profissional em direcção a uma especialização desejada, que deverá atender a objectivos pessoais e profissionais, trazendo satisfação e realização do indivíduo.

As oportunidades de carreira existem em todos os sectores de actividade, dependendo do talento e orientação académica de cada indivíduo.

Veja a seguir, a tabela ilustrativa de algumas oportunidades de carreira existentes nos diferentes sectores.

Sector	Oportunidades de carreira
Saúde	As diferentes profissões que poderá seguir na área da saúde incluem: médicos, enfermeiros, técnicos de laboratório, farmacêuticos e outros;
Mineração	As oportunidades de carreira poderão ser a nível de engenheiros de minas, engenheiros de processo, geólogos;
Banca e seguros	Analistas financeiros, economistas, especialistas de crédito, caixa;
Educação	Existem oportunidades como professor em qualquer nível de ensino, especialistas de curricula educacionais, especialistas em gestão de formação;
Justiça	O sector apresenta oportunidades na carreira de advogados, juizes, magistrados, oficial de justiça, escrivão;
Informação	Existem oportunidades para jornalistas, repórteres, engenheiros de som, operadores de câmara, editores, designers.



Exercícios

Exemplo A: A Dona Maria, é uma dona de casa muito empenhada nas tarefas de casa, cuida do seu marido e dos seus dois filhos. Contudo, com a subida do custo de vida, as despesas da casa ficaram insustentáveis para a família. Para tal, conversou com o senhor Benjamin, dono de um dos restaurantes da vila, para que a contratasse como cozinheira. Pedido prontamente aceite pelo Senhor Benjamin que já havia provado os salgados e doces dela.

Exemplo B

A tia Rosa é uma camponesa e dedica-se a agricultura. Ela tem muitos hectares de terra, onde produz diversas culturas, desde o arroz, milho, cebola, cenoura e batata-doce. Ela não depende de ninguém para exercer a sua actividade.

1. Estabeleça a diferença entre trabalho e emprego?
2. Dos exemplos A e B qual é o que se identifica com emprego?

3. No exemplo A, indique quem é trabalhador e quem é empregador, e justifique a resposta.
4. Qual é o tipo de profissão que gostaria de exercer?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

O emprego pode ser definido como sendo uma relação social de trabalho em que um ser humano vende sua força de trabalho para outrem em troca de valor monetário.

A carreira profissional refere-se à actividade desenvolvida pelo indivíduo, resultante de uma orientação, do talento ou das influências da sociedade no geral.

As oportunidades de carreira existem em todos os sectores de actividade, dependendo do talento e orientação académica de cada um.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. A diferença entre “trabalho” e “emprego” consiste no facto de o trabalho ser uma acção voluntária e independente enquanto que no emprego o indivíduo deve ser submisso às ordens do empregador que paga o salário.
2. O exemplo “A” identifica-se com o emprego.
3. A trabalhadora (empregada) é a Dona Maria e o empregador é o senhor Benjamim (proprietário que comprou a mão de obra (trabalho) da dona Maria.
4. A resposta depende dos sonhos do aluno (cada um é livre de seguir os seus sonhos profissionais, sonhe e siga em frente).

LIÇÃO Nº 7: Contrato, Direitos e Deveres dos Trabalhadores

Caro aluno/a, acreditamos que ainda se recorda que o trabalho é uma actividade profissional, produtiva ou criativa que pode ser remunerada ou não, e exercida para um determinado fim. Nesta lição vamos aprender algumas normas (direitos e deveres) que preenchem o vínculo laboral entre o trabalhador (empregado) e o empregador (patronato).



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Explicar os tipos de contrato laboral;
- Descrever os direitos e deveres dos trabalhadores.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Direitos e deveres dos trabalhadores

Provavelmente você já tenha ouvido a seguinte afirmação: “Aqui você não tem o direito de fazer isso!” Vezes sem conta escutamos alguém falar sobre “direito”, mas gostaríamos de lhe perguntar se você já parou para pensar no que significa essa palavra?

Em princípio deve-se reter que “**direito**” é tudo o que você pode fazer. Já “**dever**” são as obrigações ligadas a isso. Por exemplo, você tem o **direito** de livre circulação em uma rua pública, mas tem o **dever** de manter a mesma limpa.

As regras (direitos e deveres) são fundamentais para qualquer coisa que fazemos na vida. Imagine um jogo de futebol sem o respectivo árbitro, onde cada um, pega na bola e faz o que bem entender em pleno jogo. Claramente não seria possível jogar.

Portanto é desse princípio básico que surgem as leis. As leis são regras, ou um conjunto de direitos e deveres que cada pessoa tem que seguir.

Para o caso específico dos direitos e deveres dos trabalhadores, a legislação cria e aprova leis para orientar esse grupo. É o caso da Lei de Trabalho, do Código de Conduta dos Trabalhadores; O Regulamento e outros documentos para além dos próprios contratos.

Assim visto, podemos entender também direito do trabalho como sendo o conjunto de normas que se destinam à protecção dos economicamente desfavorecidos (trabalhadores e empregados) em face dos economicamente mais fortes (empregadores).

Veja exemplos concretos de direito e deveres dos trabalhadores descritos na Lei 23/2007, de 01 de Agosto, que define os princípios gerais e estabelece o regime jurídico aplicável às relações individuais e colectivas de trabalho subordinado, prestado por conta alheia e mediante remuneração.

Artigo 54

(Direitos do trabalhador)

5. Ao trabalhador é, nomeadamente, reconhecido o direito a:

- a) Ter assegurado um posto de trabalho em função das suas capacidades, preparação técnico-profissional, necessidades do local de trabalho possibilidades de desenvolvimento económico nacional;
- b) Ter assegurada a estabilidade do posto de trabalho desempenhando as suas funções, nos termos do contrato de trabalho, do instrumento de regulamentação colectiva de trabalho e da legislação em vigor;
- c) Ser tratado com correcção e respeito, sendo punidos por lei os actos que atentem contra a sua honra, bom nome, imagem pública, vida privada e dignidade;
- d) Ser remunerado em função da quantidade e qualidade do trabalho que presta;
- e) Poder concorrer para o acesso a categorias superiores, em função da sua qualificação, experiência, resultados obtidos no trabalho, avaliações e necessidades do local de trabalho;
- f) Ter assegurado o descanso diário, semanal e férias anuais remuneradas.

Artigo 58

(Deveres do trabalhador)

O trabalhador tem, em especial, os seguintes deveres:

- a) Comparecer ao serviço com pontualidade e assiduidade;
- b) Prestar o trabalho com zelo e diligência;
- c) Respeitar e tratar com correcção e lealdade o empregador, os superiores hierárquicos, os colegas de trabalho e demais pessoas que estejam ou entrem em contacto com a empresa;

d) Obedecer a ordens legais e a instruções do empregador, dos seus representantes ou dos superiores hierárquicos do trabalhador, e cumprir as demais obrigações decorrentes do contrato de trabalho, excepto as ilegais ou as que sejam contrárias aos seus direitos e garantias.

Artigo 59

(Deveres do empregador)

O empregador tem, em especial, os seguintes deveres:

- a) Respeitar os direitos e garantias do trabalhador cumprindo, integralmente, todas as obrigações decorrentes do contrato de trabalho e das normas que o regem;
- b) Garantir a observância das normas de higiene e segurança no trabalho, bem como investigar as causas dos acidentes de trabalho e doenças profissionais, adoptando medidas adequadas à sua prevenção;
- c) Respeitar e tratar com correcção e urbanidade o trabalhador;
- d) Proporcionar ao trabalhador boas condições físicas e morais no local de trabalho;
- e) Pagar ao trabalhador uma remuneração justa em função da quantidade e qualidade do trabalho prestado.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. O que entende por direito dos trabalhadores?
2. Como seriam as comunidades se não houvessem regras?
3. Descreva três (3) exemplos de direitos e deveres dos trabalhadores.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Direito é tudo o que você pode fazer. **Dever** são as obrigações ligadas a isso. Por exemplo, você tem o **direito** de livre circulação em uma rua pública, mas tem o **dever** de manter a mesma limpa e evitar deitar a sua sujeira nela.

Direito do trabalhador é a possibilidade que as normas lhe dão de realizar os seus interesses, desde que estes sejam protegidos por normas. Estes direitos se encontram regulados por normas legais (regras que advêm de leis), ou por normas convencionais (regras fixadas por acordo, no contrato de trabalho ou instrumento de regulamentação colectiva de trabalho).

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. Direito do trabalhador é a possibilidade que as normas lhe dão de realizar os seus interesses, desde que estes sejam protegidos por normas. Estes direitos se encontram regulados por normas legais (regras que advêm de leis), ou por normas convencionais (regras fixadas por acordo, no contrato de trabalho ou instrumento de regulamentação colectiva de trabalho).
2. Se as comunidades não tivessem regras cada um faria o que lhe apetecesse e tornaria a convivência muito difícil.
3. (Deveres do trabalhador)
 - a) Obedecer a ordens legais, a instruções do empregador, dos seus representantes ou dos superiores hierárquicos do trabalhador, e cumprir as demais obrigações
 - b) Comparecer ao serviço com pontualidade e assiduidade;
 - c) Prestar o trabalho com zelo e diligência;

Direitos

- a) Ter assegurado um posto de trabalho em função das suas capacidades, preparação técnico-profissional, necessidades do local de trabalho possibilidades de desenvolvimento económico nacional;
- b) Ter assegurada a estabilidade do posto de trabalho desempenhando as suas funções, nos termos do contrato de trabalho, do instrumento de regulamentação colectiva de trabalho e da legislação em vigor.

Venda proibida

LIÇÃO Nº 8: Noções de Plano e Projecto

Considerando que nem todos os sonhos e ideias se tornam em concretizações reais na nossa vida, há uma necessidade de aprender como transformar essas ideias e sonhos através da sua planificação, para a elaboração de planos e projectos.

Para melhor compreensão, dedica o seu tempo prestando a devida atenção aos objectivos que a seguir lhe são apresentados:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Definir os conceitos de planificação, plano e projecto;
- Distinguir os termos: planificação, plano e projecto;
- Explicar a relação entre Planificação, Plano e Projecto.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Planificação, plano e projecto.

Caro aluno/a, para o melhor entendimento desta lição, leia o texto a seguir:

O Rafael e a Mariza são amigos e vivem no mesmo bairro. Depois de terminarem a 12ª classe, tiveram a ideia de abrir uma boutique de venda de roupa feminina, na sua zona, como forma de juntar algumas economias para continuarem com os seus estudos na Universidade. Como a concretização de uma ideia acarreta custos, pois envolve a aquisição do espaço e outros meios, foram ambos conversar com o Senhor Eleutério, um empresário local, a fim de solicitar uma ajuda sobre o assunto. Depois de colocarem, detalhadamente, a sua preocupação, o senhor Eleutério aconselhou-os a **planificarem** a ideia que eles tinham sobre o negócio, através da elaboração de um **plano** e um **projecto**.

Analisando, atentamente, o aconselhamento do senhor Eleutério, poderá compreender que ele usa expressões como, planificação, plano e projecto. Entretanto, tal como o Rafael e a Mariza ainda não sabem qual é o conceito de cada uma das expressões, e nem a relação existente entre as mesmas.

Nos dias que correm, tem sido recorrente alguns profissionais usarem os termos planificação, plano e projecto como sinónimos. Preste atenção, caro aluno/a, pois apesar de estes estarem directamente ligados uns aos outros, não têm, exactamente, o mesmo significado, ou seja, todos estes termos dizem respeito a aspectos relativos à organização de determinada acção, no entanto, cada um tem seu significado.

O que é Planificação?

Para responder a esta questão, iniciaremos, definindo o conceito de planificação, como um acto ou efeito de planear, criar um plano para possibilitar o alcance de um determinado objectivo. Planear é o acto ou efeito de prever, antecipar algo, preparar-se para fazer algo de forma organizada.

Assim sendo, a planificação da ideia do Rafael e da Mariza inicia a partir do momento em que começam a estabelecer objectivos, alocar os recursos necessários, prever e determinar acções que levem a alcançar algo da sua ideia. Este é o momento que consiste no processo de organização de determinada acção.

A planificação refere-se sempre à elaboração de um plano de negócio.

O que é Plano

Um plano é um documento que regista o resultado do que foi planificado. É neste documento que se formaliza o registo de decisões do planificado, exemplo: O que será feito? Quem irá fazer? Onde será feito? Quando será feito? Por que será feito? Como será feito? Quanto custará?

O plano consiste na sistematização do processo de organização da acção a fim de atingir o objectivo proposto. No plano devem estar sistematizadas as acções que se pretendem desenvolver, informações e princípios que sustentam essas acções.

Ora vejamos, se o plano se apresenta, num registo escrito, sob a forma de um documento, que descreve o planificado. Ele dará origem a diversas actividades e acções, que ao serem organizadas para execução darão origem aos projectos.

O que é Projecto?

A ideia de projecto está ligada à noção de detalhamento de uma determinada acção a ser desenvolvida, a partir do plano elaborado. Ele vai detalhar, de que forma as actividades e acções planificadas e contidas no plano serão executadas.

Isto é, o projecto descreverá, detalhadamente, as actividades e acções, determinando prazos, valores, recursos humanos e materiais a serem aplicados, para o alcance do objectivo planificado.

O projecto tem carácter de operacionalização, de colocar em prática o previsto no plano previamente definindo: tarefas, recursos, prazos, custos e responsáveis.

Relação entre Planificação, Plano e Projecto.

Em termos de prioridade o que vem primeiro é a planificação, visto que consiste no processo de tomada de decisões, que é o processo contínuo que se preocupa com as questões: “para onde ir?” e “quais as maneiras adequadas para se chegar lá?”, tendo em vista a situação presente e possibilidades futuras, ou seja, é algo mais abrangente.

Em seguida, vem o plano que é resultado do que foi planificado, documento que descreve as decisões, através dos objectivos, acções e meios necessários.

Por fim, vem o projecto que, resumidamente, entendemos como um documento que descreve um conjunto de actividades necessárias para se atingir o objectivo do que está previsto no plano em questão.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Usando o exemplo do Rafael e Mariza, imagine que seja o Senhor Eleutério e explique, de forma simplificada, o que é planificação, plano e projecto. Ao longo da sua explicação não se esqueça de mencionar o modo como se relacionam esses termos.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Caro aluno/a, como viu, nesta lição, o acto de planificar é sempre um processo de previsão de necessidades e racionalização de recursos materiais, humanos e financeiros disponíveis, visando à concretização de objectivos, em prazos determinados e etapas definidas.

Além da compreensão sobre as relações entre planificação, plano e projecto, é importante ressaltar que todo este processo de organização da acção, expresso em plano ou projectos, pode-se desenvolver sob diferentes caminhos, a partir de diferentes olhares.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. Planificação é sempre um processo de previsão de necessidades e racionalização de recursos materiais, financeiros e humanos disponíveis, visando à concretização de objectivos, em prazos determinados e etapas definidas. Plano é o resultado do que foi planificado, enquanto projecto é um documento que descreve um conjunto de actividades necessárias para se atingir o objectivo previsto no plano em questão.

LIÇÃO Nº 9: Plano Empresarial

Introdução

Elaborar um plano de negócio ou empresarial exige tempo e recursos. Todavia, vale a pena gastar esse tempo e recursos na sua elaboração, pois, será seu mapa de vigam no seu negócio. E sem ele, as possibilidades de se perder serão tantas.

Existem vários modelos e passos para elaboração de um plano de negócio ou empresarial. Contudo, aqui procuramos trazer um modelo simples e com passos simplificados, visando facilitar a sua compreensão. A seguir, caro aluno/a, observe os passos a ter-se em conta na elaboração de um plano empresarial simples.

Para melhor compreensão, dedique o seu tempo à leitura dos materiais, prestando a devida atenção aos objectivos abaixo apresentados:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de plano de negócio ou empresarial;
- Explicar a importância do plano empresarial.;
- Descrever os elementos que compõem um plano empresarial



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Caro aluno/a, depois de aprender a definição do conceito do Plano de negócio, nesta lição aprenderá, passo- a- passo, como elaborar um Plano de negócio, partindo do exemplo do Rafael e Mariza (lição 8).

O plano empresarial é também conhecido como plano de negócios. A base para decidir iniciar um projecto ou criar uma empresa é o **plano**.

Na lição anterior, aprendeu que plano consiste na sistematização do processo de organização da acção, a fim de atingir o objectivo proposto. No plano devem estar sistematizadas as acções que se pretende desenvolver, informações e princípios que sustentam essas acções.

A elaboração de um plano de negócios é fundamental para um empreendedor que deseja criar uma empresa ou negócio.

O plano empresarial é um documento que descreve os objectivos de um negócio e as etapas que devem ser observadas para alcançar esses objectivos. O plano de negócios sistematiza as informações necessárias para iniciar um negócio ou para integrar num projecto já implementado, diminuindo os riscos e as incertezas.

Importância do plano empresarial

Para a elaboração de um plano empresarial é necessário reflectir sobre o que se deve fazer. Ao traduzir-se por escrito o que pretendemos realizar, por exemplo, um negócio, evita-se a omissão e ao mesmo tempo cria-se um guião de orientação durante a sua implementação.

O plano empresarial funciona como um manual que orienta o empreendedor para iniciar a sua actividade ou como plano de expansão do seu negócio.

Serve, também, como instrumento para o empreendedor solicitar empréstimo e financiamento, junto de instituições financeiras, como os bancos e cooperativas de crédito, bem como, aos novos sócios e investidores.

Elementos do plano empresarial

1. Título

O título de um plano de negócio deve ser curto e simples, traduzindo o que você pretende fazer como negócio. Por exemplo, a ideia do Rafael e Mariza é vender roupas femininas no seu bairro e, Para tal, eles escolheram como título do seu plano empresarial o seguinte:

Mariza's Fashion

2. Apresentação do proponente

O segundo passo consiste na apresentação do dono do plano de negócio ou empresarial. Neste passo, indica-se o seu nome, idade, estado civil, habilitações literárias, sua experiência e conhecimentos sobre o negócio que se propõe a desenvolver e a sua função no negócio. Deve apresentar os dados

dos sócios, caso existam. Seguindo o exemplo do Rafael e Mariza que elaboraram a sua apresentação da seguinte forma:

Mariza Bambo, de 24 anos de idade, solteira, natural e residente na cidade de Chimoio. Possui como habilitações literárias 12ª classe do ensino secundário geral. Trabalhou 4 anos, como vendedora de roupas femininas de calamidade no mercado da cidade de Chimoio. A Mariza vai ocupar o cargo de gestora da loja.

Rafael Paulo, de 22 anos de idade, solteiro, natural de Inhambane, residente na cidade de Chimoio. Concluiu a 12ª classe do ensino secundário geral. Trabalhou durante 2 anos numa loja de venda de vestuário e fez um curso de marketing de curta duração. Ele irá trabalhar como sócio, estará na área do atendimento ao cliente.

3. Descrição do plano de negócio

Neste passo, você precisa dizer o que pretende fazer como negócio, seu objectivo, sua localização, produtos ou serviços a produzir ou prestar, os benefícios que seu negócio vai trazer para si e para a comunidade local. Deve indicar, também, as Forças, Oportunidades, Ameaças e Fraquezas para seu negócio com base na análise FOFA.

O negócio do Rafael e Mariza consiste em abrir uma loja para venda de roupas femininas na periferia da cidade de Chimoio. A loja terá o nome de *Mariza's Fashion*, com o objectivo de oferecer uma diversidade de roupas femininas, com alta qualidade à população que vive nos bairros periféricos da cidade de Chimoio.

Os bairros periféricos da cidade de Chimoio não possuem muitas lojas que oferecem roupas de alta qualidade, sendo que maior parte dos moradores deslocam-se a cidade para comprar roupas.

4. Descrição de Mercado

Neste passo, você deve caracterizar os consumidores dos bens e serviços que seu negócio vai oferecer, consoante idade, sexo, nível de educação, hábitos de consumo, nível de rendimento e residência. Deve também, indicar os seus concorrentes, se existirem, suas forças e fraquezas. É também importante descrever os fornecedores, sua localização, produtos que cada um oferece, assim como, os preços aplicados.

Rafael e Mariza, depois de fazerem o estudo do mercado, definiram o seu mercado da seguinte forma:

Os potenciais clientes da loja *Mariza's Fashion* são compostos por pessoas de rendimento alto, na sua maioria, residentes nos bairros periféricos da cidade de Chimoio. São pessoas que seguem as tendências de moda. Perto do local onde será instalada a loja não existem outras lojas com características similares. Os fornecedores da Mariza's Fashion encontram-se na cidade de Maputo, os preços por eles praticados são razoáveis e com capacidade de entrega dos produtos estimados em uma semana.

5. Plano de produção ou de operação

No plano de produção ou de operação, você precisa de indicar a estrutura da sua empresa, em termos de repartições e secções, descrevendo a função deles. Deve também, mostrar a capacidade de produção da empresa durante um período de tempo e a capacidade dos armazéns.

A loja terá uma área de 30m², sendo que vai possuir um armazém, dois vestuários para experimentar roupas, uma sala de vendas e um espaço para servir de montra. Rafael e Mariza irão adquirir dos seus fornecedores, quantidades elevadas de roupas, sendo que algumas estarão na sala de venda e outras no armazém. À medida que vão vendendo as roupas, eles vão solicitar que os fornecedores lhe mandem mais artigos para reforçar o seu *stock* e garantir que a loja tenha sempre roupas. Para minimizar os custos das operações, eles poderão combinar com os seus fornecedores, para que lhes envie a encomenda das roupas, sem terem que se deslocar.

6. Plano de Marketing

No plano de marketing deve descrever quatro elementos importantes, denominados de 4P's de marketing, nomeadamente, **Produto**, **Praça**, **Promoção** e **Preço**. Os 4P's de marketing são também chamados de marketing-mix.

Produto: É importante dizer o tipo de produto ou serviço que a empresa ou negócio pretende vender aos clientes. Aqui, deve mostrar as características dos produtos que a empresa pretende vender em termos de qualidade e benefícios que vão proporcionar aos clientes.

Praça: É o local onde o produto ou serviço será vendido. Interessa aqui, indicar onde e como os produtos da sua empresa serão vendidos. Localização da loja, entrega ao domicílio (caso esses serviços existam).

Promoção: Diz respeito a forma como vai fazer para que os consumidores saibam que existe o seu negócio ou empresa. Aqui, faz-se a descrição dos canais de divulgação dos seus produtos, tais como, publicidade, organização de eventos para venda dos produtos.

Preço: Aqui, o empreendedor deve indicar o preço que vai aplicar nos seus produtos e serviços. É preciso ter muita cautela na marcação do preço dos produtos ou serviços, o preço não deve ser muito alto porque pode repulsar clientes e nem deve ser muito baixo porque o empreendedor pode ficar sem lucros, daí que o preço deve ser bem equilibrado, tendo em conta as qualidades dos produtos ou serviços oferecidos.

Produto	A Mariza's fashion vai oferecer aos seus consumidores diversas roupas femininas. São roupas que podem ser usadas para ocasiões diferentes. Roupas formais para quem trabalha, roupas para festas particulares, roupas para o Verão e Inverno. As roupas, variam entre saias, blusas, calças e também terá sapatos, chinelos e bolsas. Todos artigos são de alta qualidade, e estarão disponíveis em quase todos os tamanhos.
Praça	A loja estará localizada no bairro cimento
Promoção	Para a divulgação dos produtos, Rafael e Mariza irão usar as redes sociais (<i>Facebook, Twitter, Instagram</i>). Eles irão criar contas nas redes sociais, onde poderão postar fotografias dos artigos vendidos na sua loja. Organizarão campanhas promocionais, sobretudo, no meio do mês. As campanhas promocionais vão consistir no estabelecimento dos dias em que os produtos estarão a preços promocionais, isto é, com um desconto de 20% por cada artigo a venda.
Preço	Os preços dos artigos da loja variam entre 800 a 2.500 meticais. A loja oferece possibilidade de pagamento em prestações. A loja possui um sistema de pagamento electrónico (POS).

7. Plano Financeiro

O plano financeiro diz respeito ao planeamento financeiro. Aqui, deve-se traduzir em valores todos os aspectos abordados no plano de negócios. Inclui também a previsão do rendimento, dentro dum período de tempo, podendo ser diário, semanal, mensal ou anual.

O valor necessário para que a empresa ou negócio exista e funcione, pode tomar duas designações, nomeadamente, capital fixo e capital circulante. Em seguida, vamos definir e demonstrar como se determina cada um destes capitais.

7.1 Capital fixo

O capital fixo representa os bens duradouros que a sua empresa vai precisar para sua criação e funcionamento. Os bens duradouros são aqueles que podem ser usados durante muito tempo, isto é, 1 ano ou mais. Exemplo: computador, telefone, terreno, casa, máquinas, entre outros. Neste contexto, é importante que o empreendedor liste todos bens duradouros que vai precisar na sua empresa e as quantidades necessárias, assim como, fazer o levantamento dos preços de cada um. A seguir, veja o exemplo de cálculo do capital fixo da Mariza's fashion.

Ordem	Designação do bem/serviço	Quantidade	Preço por produto	Preço total
1	Concessão de espaço	1	7000,00	7.000,00
2	Construção da loja	1	50.000,00	50.000,00
3	Computador	1	15.000,00	15.000,00
4	Manequins	10	500,00	5.000,00
5	Espelhos	3	100,00	300,00
6	Cadeiras de tipo sofá	2	1.000,00	2.000,00
7	Custos de licenciamento	1	3.000,00	3.000,00
8	Custos de instalação dos equipamentos	1	2.000,00	2.000,00
-----	Total do capital fixo necessário			84.300,00

O capital fixo do projecto é de 84.300,00 MT (Oitenta e quatro mil e trezentos meticais) que deverá ser usado para compra de bens duradouros.

7.2 Capital circulante

Em qualquer negócio ou empresa há sempre uma série de despesas frequentes ou rotineiras. Por exemplo, se for uma fábrica ou prestação de serviços, você precisa comprar matérias-primas antes de iniciar a venda dos produtos. Se for comércio, tem que comprar stocks antes de começar a vender. Muitas empresas gastam dinheiro e tempo em publicidade, antes de obter clientes. Gastam em salários e rendas, durante certo período, antes de começar-se a vender.

Por esta razão, depois de adquirir e instalar os bens de capital fixo, você precisa, imediatamente, dum capital circulante para custear as despesas rotineiras do seu negócio.

Capital circulante é o valor necessário para custear as despesas do dia-a-dia do negócio ou empresa.

Para determinação do capital circulante, você precisa listar as despesas rotineiras do seu negócio, incluindo os preços por cada despesa. São exemplos de despesas rotineiras as seguintes: salário de trabalhadores, despesas com telefone, combustível, reparação e manutenção de equipamentos, água, energia, manutenção de stocks, entre outras. Apresentamos a baixo, o exemplo do capital circulante necessário para o funcionamento da loja do Rafael e Mariza, durante um mês.

Ordem	Designação de bens/serviços	Quantidade	Preço por unidade	Preço total
1	Gerente da loja	1	6.000,00	6.000,00
2	Trabalhadores (vendedoras)	2	3.000,00	6.000,00
3	Compra das roupas	1	15.000,00	15.000,00
4	Manutenção de stock	1	7.500,00	7.500,00
5	Água, energia e telefone	1	800,00	800,00
6	Produtos de limpeza	1	200,00	200,00
7	Reparação e manutenção de equipamentos	1	1.000,00	1.000,00
-----	Total do capital circulante necessário para um mês			36.500,00

O capital circulante necessário para a loja funcionar durante um mês é de 36.500,00 MT (Trinta e seis mil e quinhentos meticais).

Os proprietários da loja *Mariza's Fashion* prevêem conseguir rendimentos suficientes para cobrir as despesas rotineiras do seu negócio, em dois meses. Para tal, é preciso ter um capital circulante capaz de cobrir os dois meses em que o negócio ainda não será capaz de produzir rendimentos suficientes para cobrir as despesas de funcionamento.

Sendo assim, é preciso calcular o capital circulante para o período de espera, ou seja, para todo o período em que o negócio estará a funcionar, sem que ainda produza rendimentos suficientes para custear as despesas rotineiras.

Usando a fórmula indicada abaixo:

Capital circulante Total	=	Capital Circulante do 1º mês	*	Nº de meses necessários para gerar rendimentos suficientes capazes de custear as despesas rotineiras
-----------------------------	---	---------------------------------	---	--

Para o caso do Rafael e Mariza, o capital circulante total necessário será:

$$36.500,00 \text{ MT} * 2 = 73.000,00 \text{ MT}$$

Assim, o capital circulante necessário para o funcionamento da loja, até que comece a produzir rendimento suficiente para custear as despesas de funcionamento é de 73.000,00MT (Setenta e três mil meticais).

7.3 Capital total necessário para o negócio

O capital total refere a todo dinheiro necessário para custear as despesas fixas e rotineiras do negócio ou empresa. Isto é, é representado pela soma do capital fixo e capital circulante.

$$\text{Capital total} = \text{capital fixo} + \text{capital circulante}$$

Olhando para o caso do Rafael e Mariza, o capital total para o seu negócio será de 157,300,00Mt (Cento e Cinquenta e sete mil e trezentos meticais), como ilustra detalhadamente a tabela a baixo.

Designação	Valor em MT
Capital fixo	84.300,00
Capital circulante	73.000,00
Capital total = capital fixo + capital circulante	157.300,00

8. Capa

A capa é a primeira folha, serve de rosto do projecto e deve conter algumas informações importantes:

a) título do projecto; b) valor do custo do projecto; c) valor dos fundos próprios; d) valor dos fundos alheios (empréstimo), se existirem; nomes dos donos; local do projecto e data de início do projecto.

Consolide os conhecimentos adquiridos nesta lição resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

Caro aluno/a, estamos prestes a terminar o estudo desta lição.

O estudo desta lição foi interessante, não foi?

Muito bem! Agora, vai responder à pergunta que se segue:

Confronte a sua resposta com a que se apresenta na chave de correcção. Que tal, respondeu correctamente à pergunta? Sim, Parabéns e dedique-se mais!

1. Indique os elementos que compõem um plano empresarial e caracterize cada um deles.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Caro aluno/a, é importante saber que o plano empresarial deve obedecer a uma estrutura, de modo a que a sua compreensão seja mais fácil para os destinatários, podendo ser instituições de crédito, novos sócios e outros.

Existem vários modelos de plano empresarial, este foi o modelo por nós escolhido, mas os elementos que aqui constam são comuns em todos modelos existentes. Ao fazer um projecto, o aluno pode seguir qualquer modelo que tenha lido em qualquer manual, desde que o mesmo tenha uma estrutura cientificamente aceite

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

Nesta questão, o aluno deveria usar os seus conhecimentos para construir uma resposta mais ou menos como esta:

Elementos dum plano empresarial simples	
1. Título do projecto	É o nome que você atribui ao seu projecto.
2. Apresentação de proponente	É o espaço reservado para você se apresentar, dizendo seus dados pessoais, nível académico, experiência e conhecimentos na área do seu negócio, bens que possui para o projecto, etc.
3. Descrição do projecto	Descreve a ideia do projecto, localização, os objectivos a alcançar e os benefícios para si e para a comunidade local. Demonstra também as forças e oportunidades com base na Análise FOFA/SWOT.
4. Descrição do mercado	Descreve os tipos de clientes, suas necessidades e preferências; identifica os concorrentes, suas forças e fraquezas.
5. Capacidade de produção	Indique a quantidade máxima de produtos ou serviços a prestar num determinado período assim como a capacidade de produção dos

	equipamentos principais. Se for comércio, indique a capacidade da loja e dos armazéns.
6.Plano de Marketing	Descrição dos quatro elementos importantes denominados de 4P's de marketing, nomeadamente: produto, praça, promoção e preço.
7.Plano financeiro	Apresentação da lista de investimentos ou bens duradouros que vai precisar na sua empresa e quanto custam, assim como a lista das necessidades do dia-a-dia da empresa. Faz-se também o cálculo do valor total para instalar e fazer o negócio funcionar.
8. Capa do projecto	A capa é a primeira folha, serve de rosto do projecto e deve conter algumas informações importantes: a) título do projecto; b) valor do custo do projecto, c) valor dos fundos próprios; d) valor dos fundos alheios (empréstimo), se existirem; nomes dos donos; local do projecto e data de início do projecto.

LIÇÃO Nº 10: Análise SWOT (FOFA)

Caro aluno/a, nesta lição você vai aprender sobre análise SWOT (FOFA), seu significado, como fazer uma análise SWOT (FOFA), assim como sua importância para avaliação de ideias e oportunidades de negócios.

Apelamos sua atenção e dedicação na leitura dos conteúdos e resolução das actividades da lição, anotando suas dúvidas, caso existam, para apresentar ao seu tutor e/ou colegas.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Explicar o significado da análise SWOT (FOFA);
- Aplicar, de forma elementar, a análise SWOT (FOFA) na escolha de oportunidades



Para que tenha sucesso na sua aprendizagem, nesta lição, precisará de 03(três) horas para dedicar-se, à leitura dos conteúdos e resolução de actividades da lição.



Análise FOFA/SWOT

Quando pensamos em iniciar um negócio, ocorre-nos, sempre algo que possa produzir lucros, caso contrário não vale a pena continuar. O projecto deve ter clientes que comprem os produtos ou serviços com vista a alcançar o lucro desejado. Se um negócio não tiver clientes ou mercado, por mais bonito que seja, é inviável e deve, imediatamente, ser abandonado. Por outro lado, o empreendedor deve assegurar que os recursos que tem à sua disposição sejam capazes de produzir bens ou serviços que satisfaçam as necessidades dos consumidores. Quando se fala de Análise SWOT (FOFA) deve-se entender como um instrumento usado no mundo empresarial para avaliar os aspectos internos (Forças e Fraquezas) e externos (Oportunidades e Ameaças) duma empresa ou oportunidade do negócio.

A sigla **SWOT** é proveniente do inglês cujas iniciais significam:

Strenghts (Forças)

Weaknesses (Fraquezas)

Opportunities (Oportunidades)

Threats (Ameaças)

Na prática, trata-se de um diagrama visual que permite um estudo facilitado e objectivo de diferentes situações.

- A Análise FOFA não serve apenas para pessoas que querem abrir negócios, mas também para pessoas que buscam reavaliar sua carreira profissional. Veja a figura que se segue.

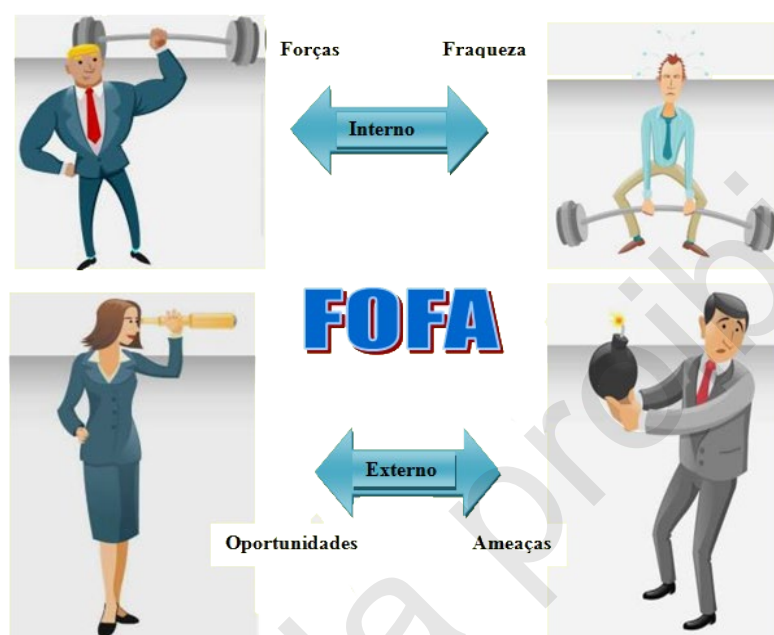


Fig. 6 - Análise FOFA

Forças são qualidades que você possui na sua empresa ou negócios em relação as outras empresas ou negócios do mesmo sector de actividade. Para analisar as suas forças você precisa de olhar dentro da sua empresa e comparar-se com outras empresas do mesmo ramo de negócio, procurando responder às seguintes questões: O que a minha empresa ou negócio tem de bom ou faz bem? Que recursos (pessoas, matérias-primas) exclusivos podem tirar proveito deles? O que os outros vêem, como seus pontos fortes? Quais as vantagens que a organização tem? O que você faz melhor do que os outros? Respondendo estas questões você está a levantar as suas forças.

Rafael e Mariza (ver lição 8) quando fizeram o levantamento das forças no seu negócio de boutique de venda de roupa feminina descobriram as seguintes forças:

- Tem uma equipa de trabalhadores altamente qualificada;
- Os produtos vendidos têm uma boa qualidade;

- A boutique está bem equipada, com um ambiente confortável, pois possui boas cadeiras, ar condicionado, manequins, elementos que os outros na zona não tinham.

Fraquezas: são limitações, constrangimentos ou aquilo que o seu negócio não possui em comparação com os outros negócios do mesmo local e sector de actividade. Para facilitar a identificação das suas limitações precisa responder as seguintes perguntas: O que você precisa melhorar dentro da sua empresa ou negócio? Em que área você precisa melhorar? Onde é que você tem menos recursos ou menos qualidade do que os outros? Quais são os pontos que você deve evitar?

Rafael e Mariza descobriram as seguintes fraquezas no seu negócio:

- Falta de experiência no atendimento de adolescentes que precisam de roupas da moda.
- Falta de divulgação dos seus produtos através da rádio comunitária local e através do marketing boca-a-boca.

Estes são alguns aspectos que Rafael e Mariza precisam melhorar no seu negócio. Caro aluno/a, você também, pode fazer o mesmo exercício e, certamente, descobrirá onde precisa de melhorar na sua ideia de negócio.

Oportunidades: São situações que se encontram no meio onde a empresa ou negócio está implantado, actuais ou futuras que, se forem adequadamente aproveitadas pela empresa, podem influenciá-la, positivamente. Que aspectos ou elementos positivos a sua empresa ou negócio pode aproveitar dentro do local onde está implantado? Quais são as tendências de consumo no seu bairro que sua empresa ou negócio pode tirar proveito?

Quando Rafael e Mariza procuraram identificar oportunidades, dentro do bairro onde a boutique está situada, encontraram as seguintes oportunidades:

- Crescente preocupação das mulheres por questões de beleza;
- Existência de poucas boutiques no bairro;

Estas são as oportunidades que o meio oferece para o negócio deles. Contudo, eles precisam prestar atenção a essas oportunidades e agir, de forma rápida, para aproveitá-las.

Ameaças: São situações que existem no ambiente externo à empresa, actuais ou futuras que, se não forem eliminadas, minimizadas ou evitadas pela empresa, podem afectá-la negativamente. Quando se fala de ameaças refere-se aos concorrentes, ou seja, pessoas que estejam a vender os mesmos produtos/serviços. Que tendências podem prejudicar o seu negócio ou empresa? O que as outras pessoas que têm um negócio igual ou similar ao seu estão fazendo que pode prejudicar a sua empresa? Existe alguma mudança das necessidades dos consumidores?

Quando Rafael e Mariza fizeram estudo, no seu negócio, identificaram as seguintes ameaças:

- Existência de uma boutique bem equipada na comunidade vizinha que vende roupa vinda de Europa;
- As outras boutiques do bairro criaram grupos de *WhatsApp* para divulgarem os seus produtos

Estas são as ameaças para o negócio dos dois jovens acima citados. Para que essas ameaças não enfraqueçam o seu negócio eles precisam de tomar medidas que visem melhoria, comprando produtos de alta qualidade de diferentes cantos do mundo, assim como apostar na divulgação dos seus produtos através das rádios locais e através de criação de grupos de WhatsApp, onde poderão partilhar produtos e gostos dos clientes.

Caro aluno/a, acreditamos que você já está em altura de fazer uma análise FOFA/SWOT. Contudo, uma chamada de atenção! Não adianta gastar seu tempo e recursos em fazer a análise FOFA/SWOT para não fazer nada depois. Ao fazer a análise FOFA/SWOT, você deve identificar suas forças para melhor mantê-las ou aperfeiçoá-las. Precisa de identificar as suas fraquezas, para poder fortificar-se e tirar vantagens no seu negócio. Precisa, também, identificar as oportunidades que o meio pode oferecer para poder agarrá-las e tomar proveito delas. Necessita de identificar as ameaças para saber como enfrentá-las no sentido de melhorar a venda dos seus produtos.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Para quê serve a análise FOFA/SWOT?

2. A senhora Aida é proprietária de uma escolinha. Nas proximidades da sua escolinha existem tantas outras escolinhas com melhores equipamentos para o entretenimento das crianças (brinquedos, pula-pula, entre outros). Todavia, como levar a criança para escolinha “está na moda”, há sempre uma preocupação dos moradores em levar seus filhos para escolinha. Porém, no meio de tudo, existe também a preocupação de encontrar uma escolinha com melhores condições em todos aspectos (higiene, segurança, brinquedos, entre outros). A escolinha da senhora Aida era a única, naquele bairro, com um muro de vedação, pois, as outras não tinham essas condições. A senhora Aida, para além do elevado investimento que fazia na divulgação da sua escolinha, em relação às outras escolinhas, também apostava na formação e treinamento do pessoal que cuida das crianças. Porém, a escolinha da senhora Aida não possuía equipamentos, como pula-pula, brinquedos casinhas, para as crianças brincarem.

a) Caro aluno/a, faça a análise FOFA da escolinha da senhora Aida, sugerindo medidas de melhorias.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Nem todas ideias podem ser transformadas em oportunidades para uma posterior criação de um negócio. O empreendedor deve saber identificar e aproveitar uma oportunidade quando ela surge, e converte-la num projecto gerador de receitas.

Existem factores que devem ser considerados na escolha de oportunidades, que são, a lucratividade, as mudanças que estão a ocorrer no sector, os efeitos da evolução tecnológica, a concorrência, entre outros.

A análise SWOT ou FOFA permite identificar os pontos fortes e fracos dum negócio (a nível interno), as oportunidades e as ameaças do ambiente externo.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. Nesta pergunta, o aluno poderá recorrer aos conhecimentos adquiridos sobre os conteúdos desta lição, para elaborar uma resposta mais ou menos como esta: A análise FOFA é usada para o planeamento nas empresas e consiste na identificação das forças para melhor mantê-las ou aperfeiçoá-las, das fraquezas para poder fortificar-se e tirar vantagens no negócio, das oportunidades para poder agarrá-las e tomar proveito delas e das ameaças, para melhor se prevenir delas.
2. a) Aqui o aluno poderá usar os seus conhecimentos sobre análise FOFA para identificar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças na escolinha da senhora Aida, podendo fazê-lo numa tabela, como a que a seguir se apresenta:

Forças	Fraquezas
• Ser a única escolinha do bairro com murro de vedação; • Treina o pessoal que cuida das crianças; • Divulgação da escolinha, usando redes sociais.	• Não possui equipamentos, como, pula-pula, brinquedos, casinhas para as crianças brincarem.
Oportunidades	Ameaças
• Os moradores preocupam-se em querer levar os filhos para escolinha.	• Existências de outras escolinhas no bairro.

O aluno deveria aconselhar a senhora ainda, mostrando os pontos que ela precisa melhorar, dando uma resposta como esta:

A senhora precisa de apostar na aquisição de equipamentos de entretenimento para as crianças. Como também, continuar a formar o seu pessoal que cuide das crianças e apostar mais na divulgação da escolinha (marketing).

LIÇÃO Nº 11: Projectos de investimento

Considerando que na lição anterior aprendemos a fazer um plano de negócios, nesta lição aprenderemos sobre projecto.

Para melhor compreensão, dedica o seu tempo para uma leitura, prestando a devida atenção aos objectivos que a seguir lhe são apresentados:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Enumerar os elementos de um projecto;
- Identificar as principais falhas de um projecto;
- Distinguir Projectos Sociais dos Empresariais.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Projecto de Investimento

Considera-se projecto de investimento ao conjunto de estudos, que tem em vista a verificação da viabilidade económico-financeira de determinado investimento, servindo de base para a tomada de qualquer decisão.

Lembre-se, caro aluno/a, que na lição número 8 aprendemos que o projecto descreve, detalhadamente, as actividades e acções, determinando prazos, valores e recursos humanos e materiais a serem aplicados, para se atingir o objectivo planificado.

Contudo, é importante que saiba que o projecto é utilizado para criação de algo novo, como um produto acabado ou complementar, um novo serviço externo ou de gestão e um resultado derivado de pesquisas. Recorrendo-se ao Plano Empresarial ou de Negócios elaborados na lição 9, podemos partir do exemplo do negócio do Rafael e Mariza, que consiste em abrir uma boutique para venda de roupas femininas na periferia da cidade de Chimoio. Assim, eles tinham como objectivo oferecer uma diversidade de roupas femininas, com alta qualidade, às comunidades da periferia da cidade de Chimoio.

Para garantir o sucesso deste objectivo, Rafael e Mariza, certamente precisarão de desenvolver um projecto com vista a pesquisar com mais pormenores o comportamento dos seus clientes, preferências, tipo de roupa, marcas mais usadas e outros detalhes fundamentais para a personalização da sua loja.

Por exemplo, se eles trazerem um tipo de roupas que não vai de acordo com as preferências dos seus clientes, o seu negócio pode fracassar. Por isso existe a necessidade fundamental de elaborar esse projecto de pesquisa para que se apresente as expectativas e objectivos bem claros e definidos, bem como a planificação dos recursos necessários para a sua execução.

Deste modo os projectos não se limitam apenas na elaboração de um produto ou inovação de serviços. Também tem a função de efectuar uma mudança física nos empreendimentos, pesquisa de informação, para inovar esses serviços e ou produtos.

Elementos de um projecto

A administração de um projecto é o processo de tomar decisões para realizar actividades temporárias, com objectivo de fornecer um resultado na sua planificação. Por isso, na sua elaboração são indispensáveis os seguintes elementos:

- a) Definição clara do objectivo do projecto;
- b) Divisão e subdivisão do objectivo do projecto, em pacotes de trabalho;
- c) Definição das actividades específicas que precisam ser conduzidas para cada pacote de trabalho;
- d) Ilustração gráfica das actividades, em forma de um diagrama de rede;
- e) Concepção de uma estimativa de tempo;
- f) Simulação de uma estimativa de custo;
- g) Cálculo dum cronograma e um orçamento para delimitar o projecto.

Principais falhas que podem ser encontradas dentro de projectos.

A elaboração de um projecto, apesar de ser muito importante, não é a chave para o sucesso do negócio ou empreendimento. Por isso, a seguir serão apresentadas algumas das principais falhas que podem ser encontradas dentro de um projecto, tais como:

- Falha na Planificação;

- Falha durante a implementação do projecto;
- Falta de visão para o ambiente externo;
- Pouco ou nenhum treinamento;
- Falta de autoridade para a sua gestão;
- Gestão inadequada de todas as etapas do ciclo de vida do projecto;
- Resistência à mudança;
- Falta ou excesso de controle;
- Falta de apoio de supervisores ou outras pessoas com experiência;
- Recursos humanos e financeiros insuficientes ou inadequados;
- Falha na comunicação;
- Falta de visão dos riscos do projecto.

Ao falarmos de projectos encontramos vários tipos, dentre os quais fazem parte, os de Intervenção Comunitária, Intervenção Institucional, Projectos Sociais (sem fins lucrativos), e Projectos de geração de renda (com fins lucrativos) e outros.

Diferenças entre Projectos Sociais e Projectos Empresariais

Existem algumas diferenças de forma mais presente entre projectos sociais e projectos empresariais. Estas diferenças acabam contribuindo para que o ciclo de vida dos projectos sociais se diferencie do ciclo de vida dos projectos empresariais.

Nos **projectos sociais** não há um produto ou serviço a ser vendido para clientes e consumidores dispostos a pagar um preço pelo benefício oferecido. Por um lado, no **Projecto Empresarial** o resultado é um produto ou serviço a ser oferecido a um mercado consumidor disposto a desembolsar uma determinada quantia de dinheiro para adquiri-lo. Por outro, possuem um ciclo de vida mais curto, pois após sua finalização passa-se para a produção, comercialização ou utilização do bem ou serviço desenvolvido, o que constitui uma actividade de gerência empresarial.



Exercícios

Depois de termos discutido sobre os projectos, vimos que eles ajudam-nos a transformar nossas ideias e sonhos em concretizações reais na nossa vida e, para isso, é importante elaborar um projecto de investimento.

Caro aluno/a, entendeu tudo sobre esta lição? Sim? Agora, responda, com clareza, as perguntas que se seguem:

1. O que é um projecto?
2. Qual é a finalidade da elaboração de um projecto de investimento?
3. Que passos devem ser dados para a elaboração de um projecto?
4. Nós podemos encontrar projectos sociais e projectos empresariais.
 - a) Distinga-os.
 - b) Dê um exemplo para cada um dos projectos (sociais e empresariais).

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Projecto de investimento é o conjunto de estudos, que tem em vista a verificação das condições económico-financeira de determinado investimento, servindo de base para a tomada de qualquer decisão. Os projectos têm, igualmente, a função de efectuar uma mudança física nos empreendimentos, através da pesquisa de informação para inovar esses serviços e ou produtos.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de correcção

Você já respondeu as questões que lhe colocamos. Isso foi muito bom! Agora, compare as suas respostas com as que lhe apresentamos e veja se acertou.

1. Projecto é o conjunto de actividades coordenadas e inter-relacionadas que tem em vista o cumprimento de um objectivo ou o alcance de uma meta específica.

2. A elaboração de um projecto de investimento tem por finalidade a verificação da viabilidade económica – financeira de determinado investimento servindo de base para a tomada de qualquer decisão.
3. Para a elaboração de um projecto deve-se, antes de mais, conceber um plano ou um programa onde se estabelece uma sequência de tarefas com limitação de tempo; posteriormente, estabelecer um orçamento que limite a quantidade de pessoas, insumos e recursos financeiros que poderão ser usados para tornar efectivo o projecto.
4. a) Nos **projectos sociais** não há um produto ou serviço a ser vendido para clientes e consumidores dispostos a pagar um preço pelo benefício oferecido. Por um lado, no **Projecto Empresarial** o resultado é um produto ou serviço a ser oferecido a um mercado consumidor disposto a desembolsar uma determinada quantia de dinheiro para adquiri-lo.
b) Projecto social sem fins lucrativos - Projecto de construção de uma maternidade numa comunidade rural;
Projecto empresarial - Projecto de construção de um Centro Comercial.

LIÇÃO Nº 12: Riscos nos negócios

Na vida existe a possibilidade de estar bem ou mal. Existe também a possibilidade, de um dia você ficar doente ou sofrer acidente. Se for empresa, existe a possibilidade de a sua empresa ter maior sucesso como também a possibilidade de falir. Nesta lição, vamos adquirir conhecimentos sobre riscos nos negócios. Explicaremos, igualmente, o significado de risco, faremos descrição de tipos de riscos e falaremos sobre como se pode gerir os riscos. Apelamos a sua atenção e dedicação a leitura dos conteúdos e a resolução dos exercícios da lição.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Explicar o significado de risco;
- Descrever os diferentes tipos de riscos;
- Explicar a forma de gestão de riscos.



Para o sucesso da sua aprendizagem nesta lição você precisará de 03 (três) horas para leitura dos conteúdos e resolução das actividades.



Significado de risco

Risco é uma incerteza ou situação negativa que pode ocorrer, inesperadamente, que possa impedir o sucesso na sua vida ou da empresa.

Tal como dissemos na introdução, há sempre duas possibilidades na vida, estar bem ou estar doente. Se for uma empresa, pode ter sucesso ou pode fracassar ou falir. No caso dos negócios ou empresas, quando uma determinada situação acontece e não favorece a sua empresa ou negócio, dissemos que é uma ameaça. Contudo, quando favorece a sua empresa ou seu negócio, dissemos que é uma oportunidade.

O importante, é sempre ter em mente que um dia pode acontecer algo que não esperávamos. E esse, algo representa risco quer para nós como pessoas quer para a empresa.

Tipo de riscos nos negócios

As empresas ou negócios estão expostos a diversos tipos de riscos, aqui vamos descrever alguns:

Risco de mercado: Este risco resulta das perdas que sua empresa ou negócio pode vir a sofrer por causa das mudanças no comportamento dos clientes, aumento de custos de matéria-prima e mudanças das taxas de câmbios e juros. Por exemplo, se você estiver a vender arroz Xirico, e de repente os clientes deixarem de comprar esta marca de arroz e passarem a comprar arroz Feliz Família.

Riscos de liquidez: Este risco resulta da incapacidade de pagar um determinado bem que pretendia comprar num determinado momento, quer por falta de tempo para ir pagar, quer por falta de dinheiro. Imagina, que você tenha uma dívida com um seu fornecedor, e tinham combinado um determinado dia para você pagar o dinheiro e não consegue por falta de tempo ou por falta de dinheiro.

Você corre o risco de perder credibilidade perante o seu fornecedor.

Risco de crédito: É a possibilidade de não conseguir recuperar um dinheiro que um cliente está a dever-lhe. Se você estiver a vender os seus produtos a crédito, isto é, o cliente levar os produtos para pagar num outro dia combinado. Pode acontecer que o cliente não consiga dinheiro para pagar no dia combinado.

Por essa razão, você está exposto ao risco, onde pode receber ou não esse dinheiro.

Risco operacional: Nas operações de produção da sua empresa pode ocorrer algumas falhas, resultantes de produtos com defeitos de fabrico ou má qualidade dos serviços prestados. Por exemplo, você querer produzir 5 chapéus de palha e acontecer que dois destes chapéus não apresentam qualidade desejada, devido a erros de fabrico.

Risco legal: É a possibilidade de, durante a sua actividade empresarial, as entidades do governo aplicarem-lhe uma multa, por não ter observado adequadamente alguma ordem. Pode acontecer ainda, ter de indemnizar um trabalhador.

Formas de gestão de riscos

Como já sabe que em qualquer negócio sempre haverá riscos, como forma de precaver-se dos riscos, sobretudo aqueles que não são favoráveis à empresa, você precisa adoptar forma de gerir os riscos. Para tal, é necessário seguir os seguintes passos:

- Identificar os possíveis riscos que podem afectar o seu negócio;
- Fazer uma avaliação qualitativa dos riscos;

- Preparar alternativas de combate aos riscos;
- Controlar e avaliar a eficiência e eficácia das alternativas implementadas, como forma de combater os riscos.

Por exemplo, porque você sabe que um dia pode acontecer um acidente ou roubo, no seu local de trabalho, você prepara-se para combater esses riscos, procurando sinalizar os espaços que representam perigo para os trabalhadores e contratar os serviços de segurança.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Explique o significado de risco.
2. Assinale com V as afirmações verdadeiras e com F as falsas.
 - a) Na vida, apenas as pessoas é que podem correr riscos. ()
 - b) Na vida, quer as pessoas como as empresas podem correr riscos. ()
 - c) Se eu estiver a vender arroz Xirico, e de repente os clientes deixarem de comprar esta marca de arroz, passarem a comprar arroz Feliz Família, isto representa um risco de liquidez para mim. ()
 - d) Se na sua empresa aceita que os clientes levem os produtos para pagar num outro dia, isso representa o risco de crédito. ()
 - e) As falhas de produção que resultam em produtos com defeitos dentro da sua empresa, constituem um risco legal. ()

3. Explique como pode gerir o risco dentro da sua empresa.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Como vê, caro aluno/a, riscos é o conjunto de incertezas ou situações negativas, que podem ocorrer sem que você espere, na sua vida, negócio ou na empresa.

Preste atenção que, numa empresa, pode-se ter sucesso, pode-se fracassar ou falir. No caso dos negócios ou empresas, quando uma determinada situação desfavorável à empresa ou negócio acontece, dissemos que é uma ameaça. Contudo, quando favorece a sua empresa ou seu negócio, dissemos que é uma oportunidade.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. Risco é uma incerteza ou situação, positiva ou negativa, que pode ocorrer na sua vida ou da empresa em que você não esperava.
2. a): F; b): V; c): F; d): V; e) F.
3. Nesta pergunta o aluno devia explicar a forma de gestão de riscos, podendo elaborar a seguinte resposta: Para gerir risco na minha empresa, primeiro ia fazer a identificação de possíveis riscos que a minha empresa pode vir a sofrer;

Segundo, desenhar possíveis alternativas de como superar esses riscos; em terceiro lugar ia implementar as estratégias de combate aos riscos e controlar a situação.

LIÇÃO Nº 13: Seguros nos Negócios

Para quem vive ou para tudo que existe no mundo há sempre algum risco. Por exemplo, você pode ficar doente, pode sofrer acidente e contrair ferimentos e não ter dinheiro para ir ao hospital. Os negócios também correm riscos, visto que, um dia pode não haver dinheiro suficiente para custear as suas despesas de funcionamento. Para minimizar os riscos que uma empresa ou pessoa podem correr é preciso serem assegurados. Nesta lição, vamos falar sobre seguros nos negócios. Vamos definir o conceito de seguro, sua importância e os tipos de seguros.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de seguro;
- Explicar a importância de seguros;
- Descrever os tipos de seguros.



Para o sucesso da sua aprendizagem nesta lição você precisará de 02 (duas) horas, para leituras dos conteúdos e resolução das actividades.



Definição do conceito de seguro

Seguro refere-se a forma de substituir um risco que você ou sua empresa pode vir a ter, transferindo-o para uma entidade chamada seguradora que se encarrega de reparar os prejuízos resultantes do risco sofrido.

O seguro baseia-se na associação de riscos enfrentados por pessoas, empresas, entre outros. As pessoas e empresas por estarem cientes de que um dia podem sofrer riscos e não terem dinheiro na hora, para custear as despesas, optam em transferir as despesas que resultarão do risco para uma entidade chamada seguradora.

A transferência de despesas resultantes de riscos para uma seguradora é feita mediante a assinatura de um contrato de seguro, no qual a pessoa ou empresa tem obrigação de pagar uma quantia de valor à seguradora e esta, por sua vez, é obrigado a custear as despesas do indivíduo ou instituição em causa, em caso de sofrer risco.

Em Moçambique, existem várias seguradoras. Contudo, podemos destacar a EMOSE e ÍMPAR.

Importância de seguro

O seguro é importante, tanto para pessoas, assim como para empresas. Por exemplo, se você ou sua empresa tiver contraído uma dívida com um banco, e o prazo em que se espera que pague a sua dívida chegue antes de conseguir dinheiro suficiente para pagar. Se você ou sua empresa tiver um contrato com uma seguradora, esta, vai pagar o banco. Mas se você, não tiver um contrato com a seguradora, o banco irá se apoderar, de forma coerciva, dos seus bens ou da empresa, ou seja, arranca os seus bens ou da empresa.

O seguro cria estabilidade na sua vida financeira e económica e da empresa, pois, por mais que aconteça um risco qualquer na sua vida ou da empresa, a seguradora sempre vai ressarcir os danos causados pelo risco. O seguro ajuda na reparação dos danos pessoais e materiais causados pelos riscos.

Em caso de doença ou acidente, se você tiver um contrato de seguro, a seguradora vai pagar todas as despesas de receitas médicas.

Tipos de seguros

Na vida social e económica das pessoas e empresa existem vários riscos que podem acontecer. Por conta da diversidade de riscos, também existem diversos tipos de seguro.

Seguro pessoal ou de vida

Este tipo de seguro é destinado a pessoas e visa assegurar que em caso de doenças e acidentes, a seguradora pague todas as suas despesas de hospital. Ao assinar um contrato deste tipo de seguro, você é obrigado a pagar, de forma periódica, uma quantia de dinheiro a seguradora. E esta, por sua vez, vai custear as suas despesas de hospital, em caso de doença e acidentes.

Seguro contra incêndios

Este tipo de seguro visa proteger os seus bens em caso de incêndio. Se você optar por este tipo de seguro, a seguradora vai repor os seus bens, em caso de incêndios nas suas instalações.

Seguro contra roubo e assalto

Neste tipo de seguro, você protege-se contra os prejuízos resultantes de roubo de mercadorias e outros bens. Isto significa que, em caso de prejuízos resultantes de roubo ou assalto, a companhia de seguros vai pagar os bens roubados.

Perda de lucros

Você pode fazer um seguro contra perda de lucros. Se você fizer este seguro, será compensado duma percentagem combinada das perdas sofridas.

Seguro automóvel

Este seguro é feito para assegurar os veículos contra todos os riscos. Este cobre os riscos de incêndio, roubo, acidentes, etc. O seguro contra todos os riscos, é muito bom para assegurar carros pessoais ou da empresa, visto que, oferece protecção abrangente.

Seguro contra transporte de valores

O dinheiro a ser transportado dum lugar para outro por uma empresa pode ser segurado contra perdas em trânsito. Este seguro também pode ser feito para as instalações onde o dinheiro é guardado.

Seguro contra acidentes de trabalho

Um empreendedor pode efectuar um seguro contra os acidentes sofridos pelos trabalhadores no local de trabalho.

Avarias de máquinas e prejuízos indirectos

Você pode fazer um seguro contra os prejuízos resultantes de avarias de máquinas e prejuízos indirectos.

Agora teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. O que entende por seguro?
2. Qual é a importância do seguro para si e para sua empresa?
3. Indique os tipos de seguro que aprendeu.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Seguros é uma forma de substituir um risco que você ou sua empresa pode vir a ter, transferindo-o para uma entidade chamada seguradora através de um termo (apólice), que se encarrega de reparar os prejuízos resultantes do risco sofrido.

O seguro tem o papel de criar estabilidade na sua vida financeira e económica e da empresa, pois, por mais que aconteça um risco qualquer na sua vida ou da empresa, a seguradora sempre vai repor os danos causados pelo risco.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. Seguro é a forma de substituir um risco que você ou sua empresa pode vir a ter, transferindo-o para uma entidade chamada seguradora que se encarrega de reparar os prejuízos resultantes do risco sofrido.
2. O seguro é importante para mim e para minha empresa porque garante estabilidade financeira e económica, pois, por mais que aconteça um risco qualquer na minha vida ou da empresa, a seguradora sempre vai ressarcir os danos causados pelo risco. Em caso de doença ou acidente, a empresa seguradora vai pagar todas as despesas de receitas médicas.
3. Os tipos de seguro que aprendi são: seguro contra roubos e assaltos, seguro contra perda de lucros, seguro pessoal ou de vida, seguro contra incêndio, seguro de automóvel, seguro contra o transporte de valores; seguro contra acidentes no trabalho e seguro contra avaria de máquinas.

LIÇÃO Nº 14: Barreiras e desafios na implementação de Projectos e Planos de Negócio

Caro aluno/a!

Os projectos e planos de negócios têm em vista facilitar o alcance de um objectivo específico, através de um conjunto de acções e processos, devidamente, planificados. Contudo, a sua implementação está dependente de vários factores (ambientes internos e externos), que na maior parte das vezes criam situações discriminatórias a certos grupos da sociedade.

Nesta lição, iremos conhecer alguns desafios das mulheres em situação de vulnerabilidade e pessoas com deficiência, na implementação de projectos e planos de negócio, bem como, algumas acções de superação.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Descrever os desafios da implementação dos projectos e plano de negócios para mulheres em situação de vulnerabilidade e pessoas com deficiência;
- Explicar os aspectos de viabilidade na implementação de projectos e planos de negócios para as mulheres vulneráveis e pessoas com deficiência;



Para o estudo desta lição, irás precisar de 02 (duas) horas.



Barreiras e desafios na implementação de Projectos e Planos de Negócio

Actualmente, quando pensamos no desenvolvimento de um projecto ou um plano de negócio buscamos actividades inovadoras e não rotineiras, que consequentemente, produzem um valor superior ao produto oferecido. Logo, o valor de investimento torna a implementação do projecto muito oneroso, sobretudo para as mulheres vulneráveis e pessoas com deficiência.

Nas abordagens sobre desigualdades sociais em Moçambique constata-se que a mulher e pessoas com deficiência constituem, frequentemente, o grupo mais fraco, particularmente no que respeita ao acesso a recursos, como de rendimento ou terra, ou ao nível da sua participação cívica e comunitária.

Apesar de algumas mulheres rurais realizarem muitas horas de trabalho na actividade agrícola, em termos de acesso e controlo de bens, tecnologias, insumos e serviços necessários para o desempenho e facilitação dessas tarefas, as mulheres aparecem ainda desfavorecidas.

Relativamente as pessoas com deficiência física, além da dificuldade no acesso ao mercado de emprego, grande parte dos serviços públicos não têm uma estrutura adequada para facilitar a sua locomoção e mobilidade, tornando assim, o processo de implementação dos seus projectos cada vez mais difícil. Famílias que possuam filhos ou dependentes com deficiência, normalmente, um membro acaba dedicando-se exclusivamente a acompanhá-lo, o que dificulta a permanência no acompanhamento do processo de implementação do projecto ou qualquer trabalho, agravando na sua renda e da família.

Outra barreira fundamental na implementação dos projectos e planos de negócio relaciona-se com a discriminação na obtenção do crédito comercial e outras formas que constituem factores determinantes. Esta situação coloca este grupo no círculo de vulnerabilidade e, consequentemente, com um baixo rendimento, baixa produtividade, e saúde deficiente.

Atitudes e acções para superação

Quando alguém pretende implementar um projecto e se depara com todas essas barreiras, há maior probabilidade de desistir, embora nem sempre, essa seja a solução certa. Assim, caro aluno/a, nesta fase o mais importante é reflectir, cautelosamente, sobre os elementos que compõem os dois ambientes, designadamente, interno e externo.

Ao reflectir no ambiente interno, é fundamental pensar em todas as condições intrínsecas que podem influenciar no projecto ou no plano, por exemplo, questionar-se sobre as suas características físicas, nível de conhecimento sobre o assunto, condições financeiras entre outros aspectos.

Outras formas de superação resultam da crescente mobilização das organizações governamentais e não-governamentais, no processo de empoderamento da mulher, para reforçar a sua possibilidade de fazer as escolhas certas e terem acesso a todos os processos e estruturas de tomada de decisão e poderem orientar as suas próprias vidas criando, deste modo, uma justiça de género.

De tal forma que, uma das formas para tais soluções é a criação de associações, tendo em conta as particularidades e interesses de cada projecto. Isso porque pode ser difícil, por exemplo, buscar

financiamento para o projecto de um pescador, mas pode ser fácil para uma cooperativa ou associação de pescadores, agricultores, apicultores e outros.

Estimado aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

A Marta é uma jovem de 24 anos de idade que perdeu o seu marido vítima de COVID19. Nos últimos 2 anos teve de deixar de trabalhar para cuidar do seu filho Juninho que é deficiente. A Marta tem ideia de iniciar um negócio para custear as despesas da sua casa e comprar os medicamentos para o seu filho.

1. Tendo em conta as oportunidades da sua comunidade, ajude a Marta a concretizar o seu projecto, respondendo as seguintes questões:
 - a) Que negócio é viável para a Marta?
 - b) Como ela pode buscar apoios financeiros para concretizar a sua ideia?
2. Descreva algumas barreiras enfrentadas por pessoas com deficiência e mulheres vulneráveis?
3. Alguma vez teve dificuldades em implementar um plano ou projecto de negócio?
 - a) Se a resposta for sim, descreva tais dificuldades.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Nesta lição, aprendemos que para superar algumas barreiras e desafios na implementação do projecto ou plano é preciso analisar o ambiente interno e externo. Nas condições internas é fundamental verificar todos elementos interiores ao indivíduo, que podem influenciar de forma negativa na implementação do projecto. Enquanto que ao reflectir no ambiente externo devemos avaliar tudo que compõe o espaço físico e outros factores para a implantação do projecto.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. A resposta deste número, alínea a) depende da realidade da comunidade onde o/a aluno/a vive.
 - b) Para concretizar a sua ideia ela pode fazer um plano de negócios, onde irá detalhar o tipo de negócio a desenvolver (usando a resposta anterior) para poder submeter a uma instituição financeira ou cooperativas de crédito que poderá lhe financiar o valor necessário para a implementação do projecto. Mas também pode congrega-se na associação de pescadores, agricultores, apicultores e entre outras associações.
 2. As barreiras enfrentadas por pessoas com deficiência e mulheres vulneráveis são: a discriminação no acesso dos recursos financeiros, redução do nível de participação cívica e comunitária, falta de estrutura adequada para facilitar a sua locomoção e mobilidade das pessoas com deficiência.
 3. A resposta depende da situação vivenciada pelo aluno.
- 3.a) A resposta é aberta, cada aluno/a é livre de descrever a sua situação caso exista.

LIÇÃO Nº 15: Gestão Familiar e empresarial de negócios

Caro aluno/a!

Veja que apesar de todas as oportunidades de negócio nascerem de uma ideia ou sonho, nem todas as ideias e sonhos têm a possibilidade de ser concretizados.

Nesta lição, você vai ter algumas noções de negócio, aprender a distinguir obrigações do empreendedor face ao negócio e à sua família, assim como, sobre identificar os aspectos de viabilidade de negócios.

Para o efeito, apelamos desde já, a sua atenção e dedicação na leitura dos conteúdos e na resolução das actividades da lição, anotando no seu caderno de exercícios as suas possíveis dúvidas para apresentar ao seu tutor e/ou colegas.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Distinguir obrigações do empreendedor face ao negócio e à sua família;
- Identificar os aspectos de viabilidade de negócios.



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Gestão familiar e empresarial de negócios

Antes de desenvolver esta lição, você deverá reflectir sobre algumas questões relacionadas com o negócio e a família, onde o empreendedor aparece como o ponto de ligação. Nas nossas comunidades, geralmente esta intersecção traz conflitos de sobrevivência, tanto para o negócio, como para a família.

Ao mesmo tempo que o empreendedor é um membro da família, este, ao iniciar um negócio, deve assegurar e tirar ganhos para apoiar a sua família e também para o crescimento do próprio negócio. À medida que o negócio for crescendo, o empreendedor tem a possibilidade de contribuir ainda mais, para o bem-estar da sua família, assim como, da comunidade em geral. Se o negócio permanecer estagnado ou em decadência, a família tirará menos ou nenhum proveito. Se o empreendedor não

tiver outra ocupação e na família não existir outros membros que trabalham, a situação torna-se crítica.

São questões comuns de conflito entre o negócio e a família as seguintes:

- Dificuldades materiais e financeiras na família;
- Pobreza e desemprego dos membros da família;
- Convicções negativas ou falsos juízos sobre negócios;
- Acontecimentos ou imprevistos, tais como falecimento, doença, festa, casamento e outros;
- Falta de distinção entre património do negócio e património da família;
- Falta de definição do salário do dono do negócio;
- Emprego de familiares sem definição clara das formas de remuneração;
- Falta de cultura de negócio na família.

Estas questões provocam conflitos e podem contribuir para o fracasso do negócio, por um lado, quando se usa ou retira bens deste para família, de forma não planificada e, por outro, o empreendedor pode perder o apoio da família ou ser amaldiçoado por esta pela recusa de atender certos pedidos tais como ofertas de produtos ou dinheiro, empréstimos mal parados e outras.

Formas de acomodar com harmonia os interesses da família e do negócio

- Explicar os objectivos do negócio e as formas de como a família poderá tirar benefícios;
- Estabelecer um salário fixo ou forma de compensação para o dono do negócio (o empreendedor) e para os outros membros que trabalham nele;
- Usar em primeiro lugar o seu salário (do empreendedor) para atender as necessidades da sua casa;
- Se retirar dinheiro para uso pessoal ou da família, o empreendedor deve comprometer-se em devolvê-lo ou descontá-lo, no seu salário, no mês seguinte;
- Nunca retirar bens ou dinheiro numa quantidade que paralise ou “mate o negócio”;
- Definir formas de apoiar os membros da família incentivando-os a trabalhar ou apoiando-os para estes também iniciarem com seus negócios;
- Manter a disciplina ou rigor sem excepção no negócio.

Obrigações do empreendedor face ao negócio e à família

Obrigações do empreendedor face ao negócio	Obrigações do empreendedor face a família
Definir os objectivos do negócio e o seu funcionamento	Usar o seu salário para melhorar o bem-estar da sua família
Aplicar ou investir no negócio com seus recursos	Incentivar a sua família a trabalhar
Estar sempre que possível presente no negócio para melhor acompanhamento	Apoiar parentes a iniciar um negócio
Não deixar que aconteça o declínio no negócio	Definir formas de apoiar socialmente as preocupações da família e da comunidade.

É chegada a hora de você testar os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Pense na sua família ou comunidade e procure descobrir algumas disputas, envolvendo um empreendedor face a sua família e face ao seu negócio. Cite dois casos caso existam.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Nesta lição, você aprendeu que é comum nas nossas comunidades existem conflitos de sobrevivência entre o negócio e a família ou a existência de empreendedores que ao mesmo tempo são membros da família e donos de negócios.

A resolução das questões de conflito entre o empreendedor e a família passam por consciencializar a família que o negócio é uma fonte de rendimentos e benefícios para ela

mesma. Deste modo, o empreendedor deve ser o promotor desta consciência ao agir como empreendedor e não deixar as questões familiares interferirem no negócio. Numa primeira fase será difícil, mas sendo a *persistência* uma das qualidades do empreendedor, com o tempo ele vencerá esta situação.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

Resposta: 1.

- Os irmãos do dono duma barraca aparecem sempre para levar produtos sem pagar e a barraca foi a falência (fechou).
- O empreendedor fechou a sua oficina com a venda da única máquina de soldar por causa do casamento da sua filha.

NB: Outras respostas correctas também são válidas.

LIÇÃO Nº 16: Fontes de financiamento para projectos de Investimento

Caro aluno/a!

Nas lições anteriores falamos sobre plano de negócio e passos para sua elaboração, aprendemos que o projecto de negócio precisa de ser implementado, visto que este processo exige dinheiro e outros recursos.

Portanto, nesta lição, vamos fazer uma abordagem sobre onde e como encontrar dinheiro para implementar o seu plano empresarial. Faremos uma breve alusão às vantagens e desvantagens das fontes de financiamento.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de fontes de funcionamento;
- Descrever as diversas fontes de financiamento dos planos de negócios;
- Explicar as vantagens e desvantagens de cada fonte de financiamento.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Fontes de Financiamento

Fontes de financiamento refere-se à proveniência do dinheiro necessário para instalar e arrancar com o seu negócio, isto é, de onde virá o dinheiro que precisa para montar e fazer o seu negócio funcionar. O dinheiro para instalar e fazer funcionar o seu negócio pode vir de diversas fontes, sendo as mais comuns, as seguintes: fundos próprios, doações e empréstimos. Mais adiante, iremos descrever o que é cada fonte, como funciona e suas vantagens e desvantagens.

Fundos próprios

Uma das formas de financiar um projecto é a utilização de fundos próprios. Fundos próprios refere-se ao dinheiro resultante das poupanças pessoais do empreendedor ou da venda dos seus bens pessoais.

Os fundos próprios podem resultar, também, das contribuições de familiares e amigos do empreendedor e podem ser não só em dinheiro, mas também sob a forma de equipamentos, mobiliário, terras, edifícios, etc.

É importante notar que, para qualquer projecto que pretender implementar, você deve contribuir com os fundos próprios. Ao aplicar fundos próprios no seu projecto, você prova que tem confiança no sucesso do mesmo.

Doações do Governo e outras organizações não-governamentais

Em Moçambique, o Governo e outras instituições não-governamentais, incentivam o empreendedorismo no seio dos jovens. Por isso mesmo, tem disponibilizado pequenos fundos para os jovens que tem planos e projectos de negócio, mas que não tenham dinheiro para financiá-los. Estes fundos disponibilizados pelo governo e pelas instituições não-governamentais para apoiar pequenos empreendedores com planos e projectos de negócios são considerados doações.

O objectivo principal das doações é contribuir para a criação de emprego e bem-estar da população, dando-lhes ferramentas que precisam para serem donos dos seus negócios. As doações aqui referidas, podem tomar a forma de dinheiro, kits de auto-emprego, subsídios, isenção ou redução de pagamentos de impostos e direitos aduaneiros.

Empréstimos ou fundos alheios

Empréstimos ou fundos alheios é o dinheiro que você pode ir pedir ao banco ou uma instituição financeira qualquer a título de empréstimo, a fim de, futuramente, pagar com as receitas provenientes do negócio. Geralmente, as instituições financeiras quando concedem empréstimo, cobram juros, sendo que, ao pedir empréstimo você tem a obrigação de pagar o dinheiro emprestado e com os respectivos juros, dentro de período de tempo combinado.

Outras fontes do financiamento

- **Leasing** - É um instrumento de financiamento ao qual o empreendedor pode recorrer quando não pretende afectar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem

(normalmente tratam-se de bens de equipamentos). Durante a vigência do contrato de leasing, o bem é propriedade da entidade financeira;

- Apoio de associações.

Vantagens e desvantagens dos fundos próprios, doações e empréstimos

Tipos de fundos	Vantagens	Desvantagens
Fundos próprios	Os fundos próprios tornam o projecto menos arriscado; Em caso de sucesso, os lucros são todos seus. Você tem liberdade de planejar e usar o dinheiro sem interferência externa; Não fica pressionado por ter que pagar juros e dívidas em datas fixas; Tem maior possibilidade de ter sucesso no projecto porque você está a aplicar um dinheiro que resultou do seu esforço	Em caso de fracasso todo prejuízo recai sobre si. Isto significa que você não partilha o seu risco com ninguém; Você fica privado de usar parte desse dinheiro investido para outras aplicações Pode ficar acomodado por que o dinheiro é seu e ninguém exerce pressão sobre si. Pode não ser possível ter uma avaliação sincera e independente da viabilidade do projecto.
Doações	Tem o dinheiro ou equipamentos que você precisa para iniciar o seu negócio; Vai ter apoio na avaliação da viabilidade do seu negócio;	A instituição ou pessoa que lhe concedeu doação controla o que você faz no seu negócio; Você tem a obrigação de prestar contas ao seu doador através de relatórios
Empréstimos	Tem a disposição hoje um dinheiro que você levaria mais tempo para acumular.	Tem que pagar a dívida com juros mesmo que não esteja a ter sucessos.

	Há partilha de riscos com quem lhe cede o crédito.	Sofre pressão por causa da dívida e dos juros que tem que ser pagos em datas fixas;
	Vai ter apoio, avaliação realística e independente de quem lhe cede o crédito.	Em caso de fracasso você perde os bens de garantia e fica na falência;
		Tem alguém a lhe controlar aquilo que você faz;
		Tem que apresentar garantias que podem ser penhoradas se você não conseguir cumprir com os pagamentos.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Mencione as fontes de financiamento que aprendeu.
2. Descreva uma das fontes de financiamento que aprendeu.
 - a) Com base na fonte descrita na resposta anterior, indique as suas vantagens.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da lição

Na implementação de um projecto, o empreendedor pode usar os fundos próprios, dos empréstimos ou das doações.

O empreendedor deverá sempre ter a capacidade para contribuir com fundos próprios. Normalmente, essa é uma exigência dos bancos como condição para ter acesso ao crédito, bem como de outros investidores que queiram entrar como sócios no empreendimento.

O Leasing é um instrumento de financiamento ao qual o empreendedor pode recorrer quando não pretende afectar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem (normalmente tratam-se de bens de equipamentos).



Chave de Correção

1. Nesta questão, o aluno devia referir-se às seguintes fontes de financiamento: Fundos próprios, doações, empréstimos e leasing.
2. O aluno/a pode descrever uma das fontes de financiamento que aprendeu, como por exemplo: Fundos próprios é o dinheiro resultante das poupanças pessoais do empreendedor ou da venda dos seus bens pessoais.
 - a) As vantagens de uso de fundos próprios são: reduz riscos no projecto, em caso de sucesso, os lucros são todos do dono do negócio; permite maior liberdade de planear e usar o dinheiro sem interferência de outras pessoas; não fica pressionado por ter que pagar juros e dívidas em datas fixas; tem maior possibilidade de ter sucesso no projecto porque você está a aplicar um dinheiro que resultou do seu esforço.

NB: Qualquer resposta que tenha a ver com as outras fontes de financiamento é válida.

LIÇÃO Nº 17: Noções de estudo de mercado

Nesta unidade, falaremos sobre estudo de mercado. Especificamente, vamos definir mercado, estudo de mercado e sua importância. Mais adiante, vamos descrever os passos necessários para realizar um estudo de mercado, procurando também mostrar alguns instrumentos usados para recolha de informação. Apelamos a sua atenção e dedicação na leitura dos conteúdos e resolução das actividades.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de mercado;
- Explicar o que é estudo de mercado;
- Descrever os passos necessários para fazer um estudo de mercado;
- Explicar a importância do estudo de mercado;
- Preparar questionário de estudo de mercado.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Noções de estudo de mercado

Os mercados sempre fizeram parte do dia-a-dia das pessoas, desde os tempos mais remotos. Se nos recordarmos dos tempos em que ainda não existiam trocas monetárias, isto é, não se usava a moeda como meio de troca, os indivíduos trocavam um bem por outro bem e a quantidade de cada bem era previamente aceite por ambas as partes para que pudesse ocorrer a troca.

Conceito de mercado

A partir do que foi acima mencionado podemos constatar que mercado é algo que sempre acompanhou o desenvolvimento da humanidade. Actualmente, os mercados são uma forma de dinamizar as relações humanas e as relações entre países e continentes.

Mercado pode ser definido como um local físico ou virtual onde encontramos, por um lado, indivíduos que possuem uma necessidade (**compradores**) e, por outro, indivíduos que possuem bens ou serviços que podem satisfazer essas mesmas necessidades (**vendedores**).

Conceito de estudo de mercado

Antes de iniciar um negócio ou expandir o negócio que desenvolve, o empreendedor tem que fazer um estudo de mercado. Este estudo irá permitir que se identifique qual é a procura do bem ou serviço, os potenciais clientes, bem como fazer a sua identificação segundo, por exemplo, a renda, faixa etária, gostos, isto é, identificar os chamados nichos de mercado.

Estudo de mercado é o processo sistemático de recolha, análise e divulgação de dados e informações relevantes para situação específica que um empreendedor enfrenta.

O estudo de mercado permite identificar o mercado potencial para os produtos ou serviços que o empreendedor pretende produzir ou vender.

O mercado potencial é constituído por todos aqueles (pessoas e empresas) que têm uma necessidade (querem comprar o produto/serviço), tem capacidade de aquisição (dinheiro) mas que ainda não compraram o produto ou serviço.

Importância do estudo de mercado

Como mencionamos, anteriormente, o estudo de mercado é que vai determinar se existem compradores para um bem ou serviço que o empreendedor pretende produzir ou vender. No caso em que ele pretenda expandir o negócio, verificar se haverá ou não compradores para o bem ou serviço nas quantidades que ele pretende incrementar o negócio.

Permite identificar onde se localizam os potenciais clientes, quais os seus gostos e preferências, a sua renda, a frequência com que poderão comprar os produtos e outras informações que orientam o empreendedor para colocar no mercado um produto ou serviço que satisfaça as necessidades e exigências dos potenciais consumidores.

Passos a seguir no estudo do mercado

O estudo do mercado comporta três principais passos, a saber:

1º Passo: estudo dos consumidores

Um dos primeiros elementos em que deve pensar quando pretende criar um negócio são os consumidores. Consumidores são potenciais clientes do seu negócio. É preciso, antes de implementar a sua ideia de negócio, conhecer quem serão os seus clientes (são pessoas singulares ou empresas), sua idade, sexo, onde eles residem, o que eles gostam, o nível de educação deles, nível de rendimentos deles (baixo, médio ou alto), entre outros aspectos.

Para conhecer estas características você precisa de elaborar um questionário, com uma série de perguntas, administrá-lo, como forma de colher estas informações. Segue a baixo um exemplo de um questionário.

1. Características gerais dos consumidores (clientes)

- Qual é a idade dos seus consumidores?
- Na sua maioria, são homens ou mulheres?
- Têm família grande ou pequena?
- Qual é o seu trabalho?
- Qual é o rendimento deles?
- Qual é o seu nível de escolaridade?
- Onde moram?

Se são pessoas ou empresas

- Em que ramo de actividade actuam?
- Que tipo de produtos ou serviços oferecem?
- Quantos empregados possuem?
- Há quanto tempo estão no mercado?
- Possuem sucursais? Onde?
- Qual é a sua capacidade de pagamento?
- Têm uma boa imagem no mercado?

2. Interesse e comportamento dos consumidores

- Que quantidade e com que frequência compram esse tipo de produto ou serviço?
- Onde costumam comprar?

- Que preços pagam, actualmente, para comprar produtos ou serviços similares?

3. Identificar o que lhe leva a comprar ou a usar aqueles produtos e serviços

- O preço?
- A qualidade dos produtos e/ou serviços?
- A marca?
- O prazo de entrega?
- O prazo de pagamento?
- O atendimento da empresa?

4. Identificar o tamanho do mercado

- É apenas sua rua?
- O seu bairro?
- Sua cidade?
- Na sua província?
- País todo?

Se você já administrou este inquérito, e já conhece as características dos consumidores, é hora de definir os produtos e serviços do seu negócio, em termos de qualidade e quantidade, lugares onde eles serão vendidos e estratégia de venda, o preço a ser aplicado.

2º Passo: Estudo dos concorrentes

O segundo passo consiste no conhecimento dos concorrentes e suas características. Concorrentes são pessoas ou empresas que oferecem ou prestam os mesmos produtos e serviços que você pretende oferecer ou prestar.

O estudo dos concorrentes é importante, pois permite conhecer as suas boas práticas e deficiências. E isso, vai-lhe ajudar a definir melhores práticas para o seu negócio. Ao fazer o estudo dos concorrentes você pretende conhecer os seguintes aspectos:

- Localização dos seus concorrentes: saber onde os seus concorrentes se encontram (se estão perto do seu negócio ou não);
- A qualidade dos materiais usados pelos seus concorrentes (embalagem, cores, tamanhos);
- Preço aplicado pelos concorrentes;
- Condições de pagamento (venda a prazos, descontos praticados);
- Atendimento prestado;

- Serviços disponibilizados - horário de funcionamento, entrega ao domicílio;
- Garantias oferecidas.

Depois de conhecer estes elementos, todos vocês precisam estabelecer comparações com o seu negócio e tirar conclusões sobre:

- Se seu negócio reúne requisitos para competir em pé de igualdade com os seus concorrentes.
- Se existe algo que precisa melhorar como forma de aumentar a qualidade e vantagem ao seu negócio.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. O que entende por estudo de mercado?
2. Qual é a importância do estudo de mercado?
3. Mencione os passos a seguir para fazer o estudo de mercado.
4. O que entende por estudo de consumidores, de concorrentes e de fornecedores.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da lição

O mercado pode ser definido como o local onde vendedores e compradores interagem para determinar preços e quantidades dum determinado bem ou serviço.

A troca ou venda ocorre quando ambas as partes chegam a um acordo sobre o preço do bem ou serviço.

O estudo do mercado é um conjunto de acções com vista a recolha e análise de dados e informações sobre o mercado em que o empreendedor actua ou pretende actuar. O estudo de mercado deve ser

um processo contínuo, mesmo após a implementação do seu projecto, o empreendedor deverá monitorizar o mercado onde actua, isto é, deve fazer avaliações regulares.

Os principais passos para o estudo do mercado são o estudo dos consumidores, estudo dos concorrentes e estudo dos fornecedores

Mas é necessário ter em conta o chamado **timing**, ou seja, não se pode fazer um estudo de mercado hoje e implementar o projecto daqui a dois anos, sem se fazer uma actualização do mesmo, isto porque, o comportamento dos consumidores varia consoante o tempo.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de correcção

1. Nesta pergunta, o estudante devia recorrer-se aos seus conhecimentos sobre o significado do estudo de mercado e formular uma resposta com esta: O estudo de mercado é o levantamento de uma série de informações sobre as características dos clientes, fornecedores e concorrentes, com objectivo de melhor posicionar seu negócio no mercado.
2. Aqui, o estudante devia socorrer-se dos conteúdos aprendidos nesta lição sobre importância do plano de negócio e elaborar uma resposta mais ou menos como esta: Estudo de mercado é muitíssimo importante tanto para quem quer iniciar um negócio, tanto para quem já tem um negócio em funcionamento, pois, permite que você conheça os clientes, sua localização e suas necessidades e desejos. Permite que você conheça os seus concorrentes, assim como os fornecedores. E isso vai ajudar a tomar melhor decisão sobre o presente e o futuro do seu negócio.
3. Os passos a seguir para fazer um estudo de mercados são: estudo dos consumidores, estudos dos concorrentes e estudos dos fornecedores.
4. O estudo de consumidores consiste no levantamento do perfil dos consumidores em termos de sexo, idade, religião, hábitos de consumo, residência, poder de compra, entre outras características.

O estudo de concorrentes refere-se ao conhecimento dos concorrentes, onde eles se encontram, o que vendem, os preços que aplicam e as melhores práticas e más deles.

O estudo dos fornecedores tem a ver com o levantamento dos diferentes fornecedores de equipamentos, ferramentas, móveis, utensílios, matérias-primas, embalagens, mercadorias e serviços, onde se encontram, seus contactos telefónicos e e-mails, assim como os preços, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega que eles praticam.

Venda proibida

LIÇÃO Nº 18: Direitos e deveres dos consumidores

Geralmente, quando compramos um produto ou adquirimos um serviço, esperamos que corresponda às nossas expectativas, relativamente à utilidade e qualidade. É com esse propósito que nesta lição conheceremos os direitos e deveres dos consumidores.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Enumerar os direitos e deveres dos consumidores;
- Identificar as instituições que regulam os direitos e deveres dos consumidores.



Para o estudo desta lição, irás precisar de 02 (duas) horas.



Direitos e deveres dos consumidores

Caro aluno/a, imagine uma situação em que descobre que as embalagens do atum, e o queijo comprado no Supermercado já estão com o prazo vencido (expirado), certamente se sentirá afectado pelo dinheiro gasto sem ter um produto de qualidade.

É a partir destes e outros acontecimentos que é fundamental a existência de uma lei que regula as situações de consumo, já que esses direitos e deveres do consumidor são uma expressão de nossos direitos humanos, além disso, porque é necessário que como consumidores nos responsabilizemos por nossas acções.

O objectivo dessas normas, é tornar as relações de mercado e o atendimento ao consumidor mais equilibrados e transparentes, pois, a participação dos cidadãos na defesa e no exercício de seus direitos melhora a qualidade de vida de todos.

A protecção dos direitos do consumidor é definida por um conjunto de regras composto por direitos e deveres, que visa sobretudo:

- Proteger, promover e garantir a eficácia e o livre exercício dos direitos dos consumidores;
- Proteger o respeito pela sua dignidade e interesses económicos;

- Harmonizar os interesses dos diferentes actores que participam no relacionamento com o consumidor;
- Controlar e reprimir práticas discriminatórias e abusivas aos direitos dos consumidores para melhorar a qualidade de vida de todos.

Para o caso de Moçambique, os direitos do consumidor estão consagrados na Constituição da República de Moçambique (artigo 92), na lei de defesa dos Direitos do consumidor (lei 22/2009 de 28 de Setembro), conjugado com o Regulamento da Lei de Defesa do Consumidor, aprovado pelo Decreto n.º 27/2016 de 18 de Julho.

Esta lei tem como propósito principal, a regulação das matérias respeitantes á defesa do consumidor (Artigo 2). Aplica-se a todas as pessoas singulares e colectivas, públicas e privadas que, habitualmente, desenvolvem actividades de produção, fabrico, importação, construção, distribuição ou comercialização de bens ou serviços a consumidores, mediante a cobrança de um preço, não só, como também a organismos, fornecedoras, prestadoras e transmissoras de bens, serviços e direitos, nomeadamente, da administração pública, autarquias locais, empresas de capitais públicos ou detidos maioritariamente pelo Estado, e empresas concessionárias de serviços públicos.

Direitos do consumidor consagrados na lei

Os consumidores têm direito à qualidade dos bens e serviços consumidos, à formação e à informação, à protecção da saúde, da segurança dos seus interesses económicos, bem como, à reparação de danos.

- Direito à qualidade dos bens e serviços;
- Direito à protecção da vida, saúde e da segurança física;
- Direito à formação e a educação para o consumo;
- Direito à informação para o consumo;
- Direito à protecção dos interesses económicos;
- Direito à prevenção ou reparação de danos patrimoniais ou não patrimoniais que resultem da ofensa de interesses ou direitos individuais homogéneos, colectivos ou difusos;
- Direito à protecção jurídica e a uma justiça acessível e pronta;
- Direito à participação, por via representativa, na definição legal ou administrativa dos seus direitos e interesses;
- Direito à protecção contra publicidade enganosa.

Instituições reguladores dos direitos e deveres dos consumidores

As instituições que assistem assuntos relacionados aos direitos e deveres dos consumidores em Moçambique são o Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) e Inspecção Nacional das Actividades Económicas (INAE).

Instituto Nacional de Normalização e Qualidade é uma instituição pública, de âmbito nacional, tutelado pelo Ministério da Indústria e Comércio – MIC. Esta instituição foi criada com o objectivo fundamental de impulsionar e coordenar a Política Nacional da Qualidade, através da concretização de actividades de Normalização, Certificação e Gestão da Qualidade do produto, que visem o desenvolvimento da economia nacional.

Inspecção Nacional das Actividades Económicas (INAE) é uma instituição pública de âmbito nacional, sob tutela do Ministério da Indústria e Comércio, cujas competências passam por fiscalizar todos os locais onde se proceda qualquer actividade industrial, comercial ou de prestação de serviços.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Fale sobre a defesa dos direitos e deveres dos consumidores.
2. Descreva os direitos dos consumidores consagrados pela lei Moçambicana.
3. Qual é o papel do INAE?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da lição

As normas e regras para a defesa dos direitos e deveres dos consumidores tem em vista tornar as relações de mercado e o atendimento ao consumidor mais equilibrados e transparentes, pois, a

participação dos cidadãos na defesa e no exercício de seus direitos melhora a qualidade de vida de todos.

Em Moçambique, os direitos do consumidor estão consagrados na Constituição da República de Moçambique (artigo 92) na lei de defesa dos Direitos do consumidor (lei 22/2009 de 28 de Setembro), conjugado com o Regulamento da Lei de Defesa do Consumidor, aprovado pelo Decreto n.º 27/2016 de 18 de Julho.

As instituições que assistem assuntos relacionados aos direitos e deveres dos consumidores em Moçambique são o Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) e Inspeção Nacional das Actividades Económicas (INAE).

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. A defesa dos direitos do consumidor é definida por um conjunto de regras composto por direitos e deveres, que visa sobretudo, proteger, promover e garantir a eficácia e o livre exercício dos direitos dos consumidores; proteger o respeito pela sua dignidade e interesses económicos; Harmonizar os interesses dos diferentes actores que participam do relacionamento com o consumidor; Controlar e reprimir práticas discriminatórias e abusivas aos seus direitos para melhorar a qualidade de vida de todos.
2. Os direitos dos consumidores consagrados pela lei Moçambicana são os seguintes:
 - Direito à qualidade dos bens e serviços;
 - Direito à protecção da vida, saúde e da segurança física;
 - Direito à formação e a educação para o consumo;
 - Direito à informação para o consumo;
 - Direito à protecção dos interesses económicos;
3. O papel da Inspeção Nacional das Actividades Económicas (INAE) é fiscalizar todos os locais onde se proceda qualquer actividade industrial, comercial ou de prestação de serviços.

LIÇÃO Nº 19: Identificação de oportunidades de projectos de investimentos

Caro aluno/a, note que toda oportunidade de negócio nasce de uma ideia de negócio. Contudo, nem todas ideias têm a possibilidade de serem transformadas em oportunidades de negócio. Nesta lição, você vai aprender sobre factores que favorecem a identificação de ideias de negócios, assim como sobre como proceder para avaliar o sucesso ou não da sua ideia.

Para o efeito, apelamos desde já, a sua atenção e dedicação na leitura dos conteúdos e na resolução das actividades da lição, anotando no seu caderno de exercícios, as suas possíveis dúvidas para apresentar no seu tutor e/ou colegas.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Definir oportunidade de negócio;
- Distinguir as necessidades;
- Identificar oportunidades de projectos;
- Criar projectos de investimento em função do tipo de investimento



Para o estudo desta lição, irá precisar de 02 (duas) horas.



Oportunidade de negócio

Antes de iniciar esta lição, deve compreender que oportunidade refere-se a determinada ocasião, situação, ou acontecimento favorável que seja capaz de melhorar o estado actual das coisas ou dos indivíduos.

Usando o exemplo do senhor Maurício que depois de muitos anos foi poupando algum valor para comprar uma charrua na África de Sul, ainda faltando 25.000.00MT, no final do ano o RAND desvalorizou-se em relação ao metical, o que criou uma boa oportunidade para que ele comprasse o produto a um preço mais baixo em relação ao previsto.

Contudo, também pode entender-se por oportunidade, a falta de determinados produtos num determinado mercado se o interesse é fornecer esse mesmo produto no seu negócio.

O senhor António mora no bairro do Intaka. Este é um bairro de expansão, sendo por isso, notável a falta de alguns produtos (bens e serviços). No caso concreto do Intaka, tinha problemas de falta de água, uma vez que, o Fundo de Investimento e Património de Abastecimento de Água (FIPAG), ainda não estendeu os seus serviços para aquele bairro. Para o senhor António, a lacuna de falta de água, foi uma oportunidade para ele usar a sua motivação e capacidade empreendedora, abrindo um furo de água, e com ajuda de motobomba, conseguiu fazer ligações de água a todo bairro do Intaka, passando a cobrar taxas de consumo mensal a cada família, mediante a quantidade consumida durante o mês.

Então, caro aluno/a, já viu como a falta de produtos (bens e serviços) no bairro onde vivemos pode ser uma oportunidade de negócio? Agora, pense na situação do seu bairro de residência, distrito, província ou país, e procure um produto que ainda não existe ou que é servido de forma deficitária, contudo possuindo potenciais clientes. Essa lacuna pode ser uma oportunidade para você desenvolver o seu negócio. Fique de olho nas oportunidades, você também pode ser um grande empreendedor. Todavia, uma oportunidade de negócio deve satisfazer certas necessidades.

Necessidades

O termo necessidade é utilizado muito frequentemente no nosso quotidiano e designa, geralmente, um estado de carência ou de falta de qualquer coisa ou pela não realização de qualquer acto, por exemplo, a necessidade de comer ou de ir ao cinema. Contudo, na terminologia económica, a noção de necessidade engloba tudo aquilo que se deseja, desde uma refeição num restaurante, até ao relógio mais caro.

O conceito de necessidades também pode ser definido como sendo o conjunto de coisas que indivíduos singulares e colectivos (pessoas e empresas) precisam para o seu quotidiano.

As necessidades dos indivíduos podem situar-se em diferentes níveis, tendo em conta o nível de vida de cada indivíduo. No âmbito geral, as necessidades humanas vão desde a alimentação, saúde, protecção, educação, trabalho e emprego, melhor salário, segurança, de aflicção ou amor, de estima e de auto-realização. A seguir aprenderemos a identificar algumas ideias de negócios.

Fontes para a identificação de ideias de negócios

Identificar ideias de negócios pode não ser tarefa fácil para algumas pessoas. Contudo, isso não quer dizer que as oportunidades de negócios não existam. Elas existem em todo sítio e podem ser

identificadas por quaisquer pessoas, bastando prestar atenção em alguns aspectos da vida na sua comunidade local.

Os aspectos da vida da sua comunidade podem ser fontes para identificação de ideias de negócios. Alguns desses aspectos são: necessidades não ou mal satisfeitas, observação de novas tendências de consumo, insatisfação na ocupação actual, canais de distribuição, regulamentações governamentais, pesquisa e desenvolvimento.

Identificação de oportunidades com base nas necessidades não ou mal satisfeitas

As necessidades do Homem são várias. Nessa variedade, é comum existir alguma necessidade que não encontre no mercado, produtos que lhe satisfaçam, e ainda que existam, não satisfazem de forma plena. Acontecendo esta situação para um indivíduo com características e capacidades empreendedoras, pode ser uma oportunidade de gerar uma ideia de negócio, introduzindo um produto capaz de satisfazer, na plenitude a necessidade não ou mal atendida identificada no mercado.

Exemplo: O senhor António viu que no bairro de Mulotana, uma zona de expansão localizada no município de Matola, não havia nenhuma padaria, sendo que os moradores do bairro, percorriam mais de 5 quilómetros até ao bairro de Malhampsene para comprar pão todos os dias. Mediante este problema, o senhor António, com base na sua criatividade e visão empreendedora, identificou uma oportunidade para criar uma padaria no bairro de Mulotana, como forma de diminuir a distância percorrida pelos moradores, para aquisição do pão. O senhor António, emvidou esforços de modo a conseguir dinheiro para comprar espaço, equipamentos necessários, e abriu a sua própria padaria, tendo baptizado com nome “Padaria e Pastelaria Tio António”.

Este é um exemplo de uma necessidade do mercado que era mal atendida no mercado, tendo por isso, dado espaço para o surgimento de uma ideia de negócio.

Identificação de oportunidades com base na observação de novas tendências de consumo

Tendências constituem novos hábitos de consumo no mercado. Isto é, indivíduos que consumiam um determinado produto, mas de um tempo para outro decidem consumir outro produto diferente daquele que vinham consumindo. Esta situação, pode favorecer a geração de ideias de negócios, visto que as novas tendências de consumo precisam de ser satisfeitas também, o que abre espaço para o desenvolvimento de novos produtos.

Exemplo: A senhora Tânia observou que as mulheres do seu bairro tinham uma nova tendência de consumo de serviços de beleza, o que não acontecia nos anos atrás. Tendo se apercebido desta situação, a senhora Tânia idealizou criar um salão de beleza.

Caro aluno/a, acreditamos que com o exemplo da senhora Tânia ficou claro que é possível criar uma ideia de negócio a partir das tendências de consumo do mercado.

Identificação de oportunidades com base na sua insatisfação na ocupação actual Geralmente pessoas que estão insatisfeitas com as suas ocupações actuais, tendem a desenvolver ideias de negócios, como forma de suprir as necessidades insatisfeitas. Por exemplo, um trabalhador que não está feliz com seu trabalho actual pode, através das falhas ou limitações da empresa onde trabalha, identificar uma oportunidade de negócio, de ir desenvolver melhor a ideia e oferecer produtos de alta qualidade aos clientes.

O senhor António era trabalhador de uma padaria na cidade. Ele não concordava com algumas políticas implementadas pelo gestor, situação que lhe deixa insatisfeito. Para tal, desenvolveu uma ideia de negócio de criar sua própria padaria.

Identificação de oportunidades com base nos canais de distribuição

Os canais de distribuição são os meios usados para fazer os produtos chegarem ao consumidor final. Eles podem ser a fonte para geração de ideias de negócios, pois, hoje em dia pessoas andam muito ocupadas, não dispendo de tempo para ir à loja escolher e se calhar comprar os produtos que desejam. Eles querem fazer tudo, estando em casa ou no local de trabalho. Por isso, pessoas empreendedoras com ideias criativas, desenvolvem ideias de negócios, visando atender este tipo de clientes, levando os seus produtos ao encontro do cliente, quer através de vendas *online* por via de internet, quer através de vendedores ambulantes que vão ao encontro do cliente na sua casa ou no seu local de trabalho.

Identificação de oportunidades com base na introdução de nova regulamentação

Refere-se a introdução de novas leis, regulamentos e outras medidas que alterem a forma como os produtos são produzidos, distribuídos e vendidos. Para o olho de empreendedor, essas alterações

podem ser a fonte de criação de uma nova ideia de negócio, visando responder a medida tomada pelo governo.

Quando o governo de Moçambique, em 2017, aprovou o decreto que estabelece as regras para a produção, comercialização, importação e uso de sacos plásticos com espessura inferior a 30 micrómetros, para melhorar a gestão ambiental e ainda proibir a produção de sacos plásticos a partir de material reciclado, para salvaguardar a saúde pública, o senhor Panguene teve uma ideia de produzir cestos, usando o material local (palha).

Repare que, o senhor Panguene gerou a sua ideia de negócio como forma de responder a regulamentação do governo. Contudo, a sua ideia visa aproveitar os recursos existentes na sua comunidade. Caro aluno, fique atento, você também pode ter a sua ideia de negócio, aproveitando os recursos que existem na sua comunidade.

Identificação de oportunidades com base na pesquisa e desenvolvimento de produtos

As instituições de pesquisa como escolas, universidades, centros de pesquisas são a fonte de geração de novas formas de produção, distribuição e comercialização de produtos. Estas instituições se dedicam a procura de melhores formas de produção, distribuição que não poluem o meio ambiente e a baixos custos de produção, visando tornar o negócio mais rentável e saudável. Caro aluno/a, juntamente com seus colegas da escola pode pesquisar novas formas de utilização dos recursos locais, e criar novos produtos.

Identificação de oportunidades com base em projectos e feiras escolares

As feiras escolares são eventos realizados em um local e data determinada como uma forma de proporcionar um encontro entre estudantes de diferentes províncias e distritos do país, visando a partilha de ideias, experiências, saberes e conhecimentos. Essas feiras são muitíssimo importantes, pois, os estudantes têm a oportunidade de apresentar as suas ideias de negócios aos seus colegas com conhecimentos, habilidades e experiências diferentes, que podem contribuir para a criação de parcerias com vista a implementação das suas ideias de negócios. Nas feiras escolares, os estudantes podem conseguir apoios de empresários, pois, estes costumam procurar nesses eventos, estudantes com conhecimentos, habilidades voltadas para a criação de ideias de negócios.

Alguns estudantes que participam das feiras escolares e apresentam ideias brilhantes de negócios são apadrinhados, quer pelo governo, quer pelos empresários, como forma de permitir que as ideias se tornem uma realidade. Outros estudantes são concedidos bolsas de estudo para continuarem com seus estudos em escolas nacionais ou internacionais, visando capacitá-los cada vez mais, para serem empreendedores de sucesso.

Algumas pessoas queixam-se da falta de criatividade e que nunca tem boas ideias de negócio, acomodando-se e aceitando esse facto como normal. Caro aluno/a, você não pode entrar nessa onda. Precisa de abrir olhos e seguir em frente em busca de ideias e oportunidades de negócios, porque elas existem em todo sítio e qualquer pessoa pode identificá-las.

As oportunidades existem no seu bairro, no teu distrito, na tua província e em redor de cada um. Contudo, é preciso ficar atento à sua volta, buscando informações sobre o que está acontecendo no seu bairro, o que existe e não existe, inclusive conversar com seus amigos, pessoas mais velhas e com mais experiências em relação a si, pois, é a partir daí que você pode ter ideias de negócios. Lembre-se que a informação é a chave para gerar novas ideias.

Avaliação de ideias e oportunidades de negócio

Uma ideia de negócio é uma representação mental do que se pode fazer. Contudo, nem todas as ideias que temos em mente, são realizáveis. Para tal, depois de você ter uma ideia de negócio, é preciso passar para fase seguinte que é avaliar se a sua ideia pode ser exequível ou não, olhando para os custos e benefícios que você vai ter com a implementação da mesma.

Para avaliar a sua ideia, você precisa, em primeiro lugar, responder às seguintes questões:

- Existe um problema que precisa de solução no seu bairro, distrito ou província?
- Existe um produto que pode resolver esse problema?
- Existem clientes para os produtos que a minha ideia de negócio pretende oferecer?
- Existem recursos (pessoas para trabalhar na concretização da ideia, material necessário para produção dos produtos, e dinheiro para pagar todas despesas necessárias)?
- Existem algumas pessoas que se dedicam à produção dos mesmos produtos que sua ideia pretende oferecer? Se sim, em que aspectos eles estão fazendo melhor ou pior do que você pensa fazer?
- O que você vai trazer ou fazer para os seus produtos serem melhores?

Bom, estes são apenas alguns aspectos que vão lhe auxiliar na avaliação das suas ideias de negócio. Conseguindo responder as questões acima apresentadas sobre a sua ideia de negócio, e inclusive conversar com seus amigos e outras pessoas experientes, você vai concluir que a sua ideia é na verdade, uma oportunidade de negócio, pois, ao implementar vai permitir obter benefícios em dinheiro, satisfação pessoal e comunitária.

Caro aluno/a, acreditamos que você já viu em que aspectos deve olhar para criar uma ideia de negócio, como também as questões que precisa responder para testar se a sua ideia é na verdade uma oportunidade de negócio. Tendo assimilado isso, agora vai realizar algumas actividades para testar os seus conhecimentos.

Caro aluno, está na hora de você testar os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Explique o significado de oportunidade de negócio.
2. Defina o conceito de necessidades.
3. Descreva alguns exemplos de necessidades.
4. Indique alguns aspectos da vida onde se pode identificar ideias de negócios.
5. Qual é e onde podemos encontrar o elemento chave para identificação de ideias.
6. Se um amigo lhe apresentasse uma ideia de negócio, convidando-lhe para ser um sócio, o que você faria para chegar a uma decisão?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Oportunidade refere-se a determinada ocasião, situação, ou acontecimento favorável que seja capaz de melhorar o estado actual das coisas ou dos indivíduos.

As necessidades do Homem são várias, é comum existir alguma necessidade que não encontre no mercado, produtos que não lhe satisfaçam, e ainda que existam, não satisfazem de forma plena. Acontecendo esta situação para um indivíduo com características e capacidades empreendedoras, pode ser uma oportunidade de gerar uma ideia de negócio, introduzindo um produto capaz de satisfazer, na plenitude, a necessidade não ou mal atendida identificada no mercado.

Existem várias fontes para a identificação de ideias de negócios, tais como:

- Identificação de oportunidades com base nas necessidades não ou mal satisfeitas;
- Identificação de oportunidades com base na observação de novas tendências de consumo;
- Identificação de oportunidades com base na sua insatisfação na ocupação actual;
- Identificação de oportunidades com base nos canais de distribuição;
- Identificação de oportunidades com base na introdução de nova regulamentação;
- Identificação de oportunidades com base na pesquisa e desenvolvimento de produtos;
- Identificação de oportunidades com base em projectos e feiras escolares.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. Neste exercício, o aluno devia explicar o conceito de necessidade, elaborando uma resposta dentro dos seguintes moldes: Uma ocasião, situação, e acontecimento ou falta de alguma coisa que seja favorável para implementação de ideia de negócio visando obter lucros e suprir o problema de desemprego, insatisfação, entre outro.
2. Aqui o aluno, poderá recorrer aos seus conhecimentos sobre necessidades, e dar uma resposta como esta: necessidade é o conjunto de coisas que indivíduos singulares e colectivos (pessoas e empresas) precisam para a sua vida no seu quotidiano.

3. Nesta pergunta, o aluno devia referir-se à educação, alimentação, saúde, protecção, conforto, afecto como necessidades humanas.
4. As fontes de geração de ideias são: Necessidades não ou mal satisfeitas; observação de tendências de consumo; insatisfação na ocupação actual; canais de distribuição; regulamentações governamentais; pesquisa e desenvolvimento de produtos; projectos e feiras escolares.
5. O elemento chave para criação de ideias é a informação e podemos encontra em todo sítio, isto é, no nosso bairro, no nosso distrito, na nossa província.
6. Nesta questão, o aluno deve recorrer-se aos seus conhecimentos sobre identificação de oportunidades de negócios, para afirmar que irá fazer uma avaliação da ideia de negócio que o amigo lhe apresentou, testando a sua viabilidade, e só depois de chegar à conclusão de que a ideia é viável, poderia aceitar.

LIÇÃO Nº 20: Atitudes no uso do rendimento

Caro aluno/a!

Seja bem-vindo à lição sobre estudo do rendimento e formas de uso do rendimento (consumo, poupança e investimento). A poupança é simplesmente aquilo que resta após uma unidade económica, por exemplo quando determinada família, decide o quanto vai consumir de sua renda. Assim, a decisão sobre quanto consumir é a mesma decisão sobre quanto economizar para futuramente investir.

Para melhor entendimento desta matéria, apresentaremos os seguintes objectivos:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de rendimento;
- Descrever as diferentes formas de rendimento;
- Caracterizar as diferentes formas de uso do rendimento;
- Explicar a relação entre consumo, poupança e investimento.



Para o estudo desta lição, irás precisar de 02 (duas) horas.



Conceito de rendimento

O rendimento sempre foi uma preocupação do ser humano. Desde os tempos remotos que os indivíduos entenderam que as actividades desenvolvidas deveriam ser remuneradas, isto é, deveriam trazer contrapartidas e benefícios sob a forma monetária ou sob a forma de bens.

Podemos definir *rendimento* como sendo os proveitos obtidos numa actividade remunerada. O rendimento ganho pode ser sob a forma de dinheiro ou o equivalente em bens ou serviços.

Formas de rendimento

Através da criação de emprego, as empresas disponibilizam uma base de rendimento a todos os intervenientes, sob a forma de *salários, honorários, lucros, juros e impostos*.

O sector empresarial presta um contributo inestimável ao possibilitar, por exemplo, o ganho de salários, lucros, pois são a base que permite o pagamento de impostos, por um lado, e por outro, financia através de rendimento disponível o consumo e a poupança (capital de investimento).

Formas de uso do rendimento

Uma das formas do uso do rendimento é o **consumo**. O rendimento obtido é normalmente usado por aqueles que o ganham. O consumo vai desde a compra de artigos para lar, alimentação, construção de casas de habitação, pagamento de propinas, consumo de bebidas, vestuário, lazer, etc.

A **poupança** é outra forma de uso de rendimento. Poupar é reservar o que se ganha para uso futuro. Poupar exige que a pessoa diminua o seu consumo actual para reservar uma parte que pode ser usada mais tarde. O rendimento poupado pode vir a ser usado mais tarde para consumir ou investir.

Poupar significa diminuir o consumo actual e reservar parte para consumo futuro.

A outra forma de uso do rendimento é o **investimento**, que consiste no uso do rendimento ganho para investir (uso do dinheiro num negócio a fim de obter lucros).

Algumas pessoas usam o rendimento ganho para investir e há muitas formas de investir. Podem investir criando a sua própria empresa, comprando recursos produtivos (por ex.: terras, animais, casas, etc.), comprando acções noutras empresas, comprando títulos do tesouro, depositando dinheiro no banco para ganhar juros, etc. Tudo isto é feito com a finalidade de obter lucros, juros ou rendimentos.

Relações entre consumo, poupança e investimento

Quando analisamos a questão do consumo, poupança e investimento o foco deve reflectir nas decisões individuais de consumo e poupança que ajudam a determinar a taxa de crescimento da economia, a balança comercial e ao nível de produção e emprego de um determinado país.

Deve ficar claro que na esfera familiar, se o consumo for menor e o acto de poupar maior, o valor poupado pode ser usado para o consumo no futuro ou para investir em negócios. Contrariamente, se, por outro lado, a família consumir mais, não poderá poupar, no período actual, e o consumo futuro ficará, consequentemente, menor e não terá nenhum dinheiro para investir.

Para ilustrar a decisão de consumo e de poupança de um indivíduo, partiremos do exemplo da Sra. Adélia, funcionária pública afectada na Administração do distrito de Govuro, que recebe 222.000,00Mt anuais, após os impostos.

A Sra Adélia, entretanto, tem duas opções, como pode observar:

Primeira opção: Ela pode economizar, consumindo menos de 200.000,00MT por ano. Por quê a senhora Adélia deveria consumir menos do que sua renda permite?

A razão é o facto de que ela está pensando no futuro, consumindo menos do que sua renda corrente, ela poderá acumular economias que lhe permitirão, dentro de um período, consumir mais do que sua renda e investir no futuro.

Para tal, ela pode pensar nesta acção como forma de preparar-se para a sua aposentação, sendo este um exemplo, importante e motivacional para poupar no presente.

Segunda Opção: A senhora Adélia poderia consumir mais do que sua renda corrente, tomando empréstimo ou sacando de poupanças previamente acumuladas. Consumir mais do que sua renda traz satisfação maior para ela, mas o custo é que, em algum momento futuro, quando precisar pagar o empréstimo, ela terá de consumir muito menos que sua renda e a probabilidade de investir no futuro será muito reduzida.

Formas como o rendimento afecta o consumo

Quando o rendimento duma pessoa muda, a mudança pode também afectar o seu padrão de consumo. Se o rendimento aumentar, pode começar a consumir produtos e serviços que antes não podia pagar porque tinha pouco rendimento. Se o rendimento diminuir, então a pessoa pode limitar o seu consumo às necessidades básicas, isto é, se o rendimento diminuir, o consumo também irá diminuir.

Formas como o consumo afecta as poupanças

Quando uma pessoa obtém um rendimento, tem duas alternativas, gastar ou poupar. Se gastar mais poupa menos, do mesmo modo, se poupar mais fica com mais para gastar.

Formas como as poupanças afectam os investimentos

Quando as pessoas poupam dinheiro, normalmente usam estas poupanças para fazerem pequenos investimentos em negócios, como já foi visto nos diferentes tipos de empreendimentos que podem ser iniciados. Quando as poupanças diminuem, o investimento diminui também. Isto acontece porque há pouco dinheiro para investir nos negócios.

Formas como o consumo afecta os investimentos

Para podermos investir temos que diminuir o nosso consumo. Isto permite-nos poupar, e mais tarde usar estas poupanças para investir.

Lembre-se de que quanto mais consumir menos poupa para investir mais tarde.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Um empreendedor de sucesso utiliza o seu salário para diferentes fins. Uma parte, deposita no seu banco, outra parte para compra de lenha para revenda e outra para abastecimento em sua casa. Classifica as formas de uso do rendimento do empreendedor. Una com setas o tipo de gasto na coluna **A** com a respectiva forma de uso do rendimento na coluna **B**.

A

Compra de abastecimento

Compra de lenha para revenda

Depósito no banco

B

Consumo

Poupança

Investimento

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Nesta lição você aprendeu que rendimentos são os proveitos obtidos numa actividade remunerada. O rendimento ganho pode ser sob a forma de dinheiro ou o equivalente em bens ou serviços.

As principais formas de uso do rendimento são: consumo, poupança e investimento

O consumo, a poupança e o investimento estão directamente relacionados. Se uma pessoa consome muito, então pouco poupa e consequentemente terá pouco para investir. Do mesmo modo, se poupa muito, então tem menos para consumir. Porém não se pode usar os extremos, isto é, poupar demasiado até ao ponto de pôr em causa a sua sobrevivência ou dos seus dependentes.

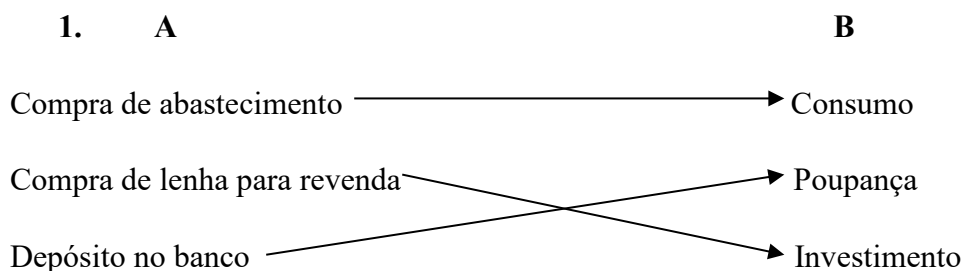
Ao investir o seu rendimento em qualquer actividade, tem de sacrificar outras alternativas em que poderia ter gasto esse rendimento.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção



LIÇÃO Nº 21: Plano de Poupança

Para desenvolvermos uma atitude e capacidade de poupar, temos que planear, adequadamente, o nosso rendimento. Uma vez que as nossas despesas são superiores ao nosso rendimento, temos que estabelecer prioridades e distribuir o rendimento de modo a ficar com um saldo, para podermos poupar.

Para melhor compreensão dedique o seu tempo a uma leitura, prestando a devida atenção nos objectivos que a seguir lhe são apresentados:



Objectivos da Lição

Caro aluno/a, ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Elaborar um plano de poupança individual ou colectivo;
- Implementar um plano de poupança individual ou colectivo.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Como fazer um plano de poupança?

Planear é tomar uma decisão; é decidir o que fazer, como fazer e quando fazer. É essencial para uma pessoa interessada em obter melhor benefício no futuro planear como o fazer.

Fazer um plano de poupança requer que com base nos rendimentos actuais ou futuros, a pessoa possa definir quanto deve guardar diariamente, mensalmente ou anualmente, dependente dos intervalos de rendimento.

Na elaboração do plano de poupança é importante observar os seguintes passos:

1. Definir os objectivos da poupança;
2. Identificar e avaliar as necessidades a serem atendidas com o montante poupado (projecto de investimento);
3. Identificar as fontes de rendimentos de onde irá tirar as poupanças;
4. Estabelecer o montante a poupar em cada período que a pessoa obtém um rendimento;

5. Estabelecer em quanto tempo irá poupar por exemplo 1 mês, 3 meses, um ano, ou mais;
6. Garantir que o montante ou dinheiro poupado nesse período seja suficiente para cobrir as necessidades a serem atendidas.
7. Identificar o local ou forma de guardar as suas poupanças, por exemplo no banco, na associação, no Mpesa, com um familiar e outras;
8. Discutir com um familiar, amigos ou procurar conselhos para melhorar o seu plano de poupança;
9. Implementar o seu plano de poupança sem perder mais tempo;
10. Ser fiel e cumprir com rigor o seu plano;
11. Registrar todas as poupanças que estiver a guardar em cada período.
12. Avaliar, no final do período, os resultados, se o montante for suficiente para realizar o seu investimento, se não for continue a poupar mais algum tempo até conseguir o montante necessário.

Formas de guardar as poupanças

Há várias formas de guardar as poupanças que incluem:

1. Abrir contas bancárias e depositar as poupanças nessas contas;
2. Contribuir numa associação de poupança;
3. Comprar bens, como, casas, animais, etc.;
4. Investir em negócios;
5. Obter direito de uso e aproveitamento de terra;
6. Comprar terras, florestas, etc.

Se compreendeu esta lição, resolva os exercícios que se seguem:



Exercícios

1. O senhor José trabalha nos CFM. Ele recebe mensalmente 2.500Mt. Precisa iniciar uma criação de galinhas, tem as seguintes necessidades: 1000Mt para compra de pintos; 1.500Mt para construção da capoeira; 500Mt para carvão; 2.000Mt para diversas despesas de arranque.
 - a) Defina qual é o objectivo da poupança;
 - b) Calcule quanto valor deve poupar;

c) Suponha que mensalmente poupa 500Mt. Calcule quanto tempo no mínimo deverá poupar para acumular o valor suficiente.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Nesta lição você aprendeu que elaborar um plano de poupança passa, necessariamente, pela definição de objectivos e identificação das necessidades. Ficou sabendo, igualmente, que é preciso definir período, ser fiel e cumpridor com seu plano e procurar conselho de outros.

Aprendeu também que a pessoa pode guardar a sua poupança no banco ou por meio de contribuições em associações.

Agora sim caro aluno, já pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

Resposta:

- a). Objectivo de poupança: Iniciar a criação de galinhas
- b). Valor a acumular: 5.000,00 MT
- c). Tempo mínimo a acumular: 10 meses

LIÇÃO Nº 22: Exploração sustentável dos recursos

Actualmente, os países a nível do mundo estão preocupados em criar políticas em prol do desenvolvimento sustentável, para encontrar um equilíbrio entre a exploração dos recursos naturais e a conservação dos mesmos.

Nesta lição, iremos aprender a utilizar os recursos naturais, de forma racional e equilibrada.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Distinguir as várias formas de exploração sustentável dos recursos naturais;
- Explicar a importância da exploração sustentável.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Caro aluno/a, é quase impossível fazer-se abordagem sobre o desenvolvimento sustentável sem reflectir em torno do constante crescimento da população mundial.

O crescimento da população tem vindo a gerar um conjunto de preocupações, das quais destaca-se o esgotamento da água, a emissão de gases nocivos a saúde pública, e o consumo exagerado dos recursos.

A partir dos finais do ano 1990, surgiram diversas correntes de pensamentos preocupadas com essa realidade, sobretudo das mudanças climáticas e as relações sociais perante o meio ambiente.

Através da conferência das Nações Unidas firmou-se um conceito mundial de “desenvolvimento sustentável”, que expressa sentimentos colectivos de liberdade e democracia.

Com efeito, o mundo passou a questionar e repensar um futuro em prol do bem comum.

O Desenvolvimento Sustentável é composto pelas dimensões económica, ambiental e empresarial. O objectivo é obter crescimento económico por meio da preservação do meio ambiente e pelo respeito

aos anseios dos diversos agentes sociais, contribuindo assim, para a melhoria da qualidade de vida da sociedade.

Para entender as principais questões concernentes ao desenvolvimento sustentável, é preciso, pois, que se tenha uma compreensão sobre os tipos e as formas de uso dos recursos naturais, isto é, os elementos da natureza que são utilizados pelo Homem para a manutenção de sua existência. Eles são divididos em recursos renováveis e recursos não renováveis.

Recursos renováveis são aqueles elementos que são repostos ou que podem ser reaproveitados ou revitalizados após o seu uso, como por exemplos, o ar, a água, os solos e as vegetações. Todos esses exemplos são de elementos que se renovam, naturalmente, ou através da acção humana (como no caso das vegetações que se renovam através do plantio de novas árvores).

Recursos não renováveis são aqueles que não tem possibilidades de renovação num período de curto ou médio prazo. Exemplo: petróleo, minérios, entre outros.

Ao abordar sobre o Desenvolvimento Sustentável é preciso orientar-se em alguns elementos que devem ser entendidos como metas, exemplo:

- A satisfação das necessidades básicas da população (educação, alimentação, saúde, etc.);
- A solidariedade para com as gerações futuras (preservar o ambiente de modo que elas tenham chance de viver);
- A participação da população envolvida (todos devem se conscientizar da necessidade de conservar o ambiente e cada um tem a sua responsabilidade);
- A preservação dos recursos naturais (água, oxigénio, etc.);
- A elaboração de um sistema social, garantindo emprego, segurança social e respeito a outras culturas (erradicação da miséria, do preconceito);
- A efectivação dos programas educativos.

Com vista a alcançar o desenvolvimento sustentável dos recursos, o ser humano deve ter em conta que os recursos naturais são finitos, eles esgotam-se. Portanto, há uma necessidade de preservar (proteger, manter resguardada) e conservar (utilizar racionalmente, renovar) a natureza.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem



Exercícios

1. Actualmente, os países a nível do mundo estão preocupados em criar políticas em prol do desenvolvimento sustentável para encontrar um equilíbrio entre a exploração dos recursos naturais e a conservação dos mesmos. Qual é o objectivo do Desenvolvimento Sustentável?
2. Os elementos da natureza que são utilizados pelo homem para a manutenção de sua existência, são divididos em recursos renováveis e recursos não renováveis. Classifique os recursos abaixo indicados.
 - a) Petróleo;
 - b) Água;
 - c) Ouro;
 - d) Eucaliptos
3. Para se alcançar o desenvolvimento sustentável dos recursos naturais depende de algumas atitudes que o ser humano deve observar. Identifique-as.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

O objectivo do desenvolvimento sustentável é obter crescimento económico, por meio da preservação do meio ambiente e pelo respeito às vontades dos diversos agentes sociais, contribuindo assim, para a melhoria da qualidade de vida da sociedade. Este processo é composto pelos fenómenos económicos, ambientais e empresariais.

Para garantir a exploração sustentável há uma necessidade de preservar (proteger, manter resguardada) e conservar (utilizar racionalmente, renovar) a natureza.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. O objectivo do desenvolvimento sustentável é obter o crescimento económico, por meio da preservação do meio ambiente e pelo respeito às vontades dos diversos agentes sociais, contribuindo, deste modo, para a melhoria da qualidade de vida da sociedade. Este processo é composto pelos fenómenos económicos, ambientais e empresariais.
2. Os elementos da natureza que são utilizados pelo Homem para a manutenção de sua existência, são divididos em recursos renováveis e recursos não renováveis. Classifique os recursos que abaixo indicamos.
 - a) Petróleo – não renovável
 - b) Água – renovável
 - c) Ouro – Não renovável
 - d) Eucaliptos – renovável
3. Reconhecer e ter consciência de que os recursos naturais são finitos ou esgotam-se; Apostar na preservação (proteger, manter resguardada) e conservação (utilizar racionalmente e renovar) da natureza.

LIÇÃO Nº 23: Indicadores de Desenvolvimento Humano

Caro aluno/a, a lição que se segue tem em vista ensinar o que são Indicadores de Desenvolvimento Humano e a sua relação com o empreendedorismo. A poupança é a parte que não é usada do rendimento de uma determinada pessoa.

Para melhor compreensão dedica o seu tempo para uma leitura, prestando a devida atenção aos objectivos que a seguir lhe são apresentados:



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Descrever os indicadores de desenvolvimento humano;
- Integrar as diferentes iniciativas de empreendedorismos nos indicadores de desenvolvimento humano;
- Fazer escolhas conscientes do tamanho do agregado familiar em função das perspectivas empreendedoras de desenvolvimento.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Indicadores de Desenvolvimento Humano

Antes de discutir sobre o conceito de Indicadores de Desenvolvimento Humano (IDH), é fundamental passarmos no tempo através da história.

A temática sobre Desenvolvimento Humano vem sendo discutida desde o período pós segunda Guerra Mundial, quando o fim de uma década de pleno emprego e o crescimento provocou o surgimento das primeiras dúvidas sobre a suficiência do crescimento para a resolução de problemas sociais.

Temos de fazer um paralelo entre crescimento e desenvolvimento. A diferença é que o crescimento não conduz automaticamente à igualdade nem à justiça social, pois não leva em consideração nenhum outro aspecto da qualidade de vida a não ser o acúmulo de riquezas, que se faz nas mãos apenas de alguns indivíduos da população. O desenvolvimento, por sua vez, preocupa-se com a geração de

riquezas, mas tem o objectivo de distribuí-las, de melhorar a qualidade de vida de toda a população, levando em consideração, portanto, a justiça social.

O debate sobre este tema levou tantos anos até que ganhou maior destaque nas academias e no povo em geral com a apresentação do Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH) que apresentou os Indicadores de Desenvolvimento Humano (IDH) em 1990.

Nesta época o Desenvolvimento Humano foi apresentado como um processo que amplia as escolhas das pessoas, mesmo se em princípio estas escolhas poderiam ser infinitas e mudar no tempo. Consideram-se dessas escolhas as mais essenciais as seguintes: Ter uma vida longa e saudável, adquirir conhecimento, e ter acesso aos recursos necessários para garantir um padrão de vida decente.

Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é um índice estatístico composto de expectativa de vida, educação (média de anos de escolaridade completados e anos esperados de escolaridade ao entrar no sistema educacional) e indicadores de renda per capita, que é usado para classificar os países em quatro níveis do desenvolvimento humano.

O índice é baseado na abordagem de desenvolvimento humano, desenvolvida na perspectiva sobre capacidades humanas, que consiste no que as pessoas são capazes de "ser" e "fazer" coisas desejáveis na vida, Tal é o exemplo de estar: bem alimentado, abrigado, saudável; fazendo: trabalho, educação, votação, participação na vida comunitária.

A liberdade de escolha é central – alguém que escolhe estar com fome (por exemplo, quando jejua por motivos religiosos) é bem diferente de alguém que está com fome porque não pode comprar comida, ou porque o país está passando fome.

O entendimento que devemos ter sobre o IDH é que é um índice composto que combina três dimensões, apresentado na forma de único número, variando de zero e um para cada país ou localidade avaliada, com publicação anual pelo PNUD, conforme ilustra o quadro a seguir:

Limites e Dimensões para Processo de Normalização no RDH 1991				
LIMITES/DIMENSÕES	EDUCAÇÃO		LONGEVIDADE	RENDA
INDICADORES	AE(0-15 anos)	Alf (%)	EV(anos)	y* (PPC)
MÍNIMO	0	0	42,0	4.829
MÁXIMO	15	100	78,6	-

SUB-ÍNDICE	VALOR OBSERVADO
Esperança de vida à nascença (anos)	73,5
Média de anos de escolaridade (anos)	7,5
Anos de escolaridade esperados (anos)	11,4
RNB per capita (PPP USD)	7.263

Nota: Os valores são arredondados.

Educação

A dimensão educação, por exemplo, é composta por dois indicadores oficiais - onde o primeiro indica a taxa de alfabetização de pessoas acima de 15 anos de idade e o segundo, resulta de uma conta simples: a somatória do número de pessoas, independentemente da idade, que frequentam a escola, dividido pela população na faixa etária de 7 a 22 anos - não leva em consideração a qualidade do ensino; capacidades individuais e colectivas; acessibilidade à escola; valores éticos e morais; educação ambiental; cultura; entre outros.

Saúde

A dimensão saúde é avaliada, simplesmente, pela expectativa média de vida das pessoas, não avalia condições de saúde; acesso ao atendimento no sistema público e/ou privado; causa de mortes; frequência de visitas médicas; localização e acessibilidade ao médico; condições de saneamento; alimentação e questões relativas ao lazer que podem proporcionar uma maior expectativa de vida.

A dimensão renda

A dimensão renda, terceira e última componente do IDH, é calculada por meio de uma fórmula específica que avalia o Produto Interno Bruto per capita e com isso não considera variáveis como: condições de trabalho; formas de ocupação e destino dos recursos da família; renda monetária, renda não monetária, “quase renda” (aluguer); articulação institucional; etc.

O objectivo é vivermos melhor. A economia é apenas um meio.

O nosso avanço para uma vida melhor é que deve ser medido. O objectivo é verificar como se comportam os indicadores de Desenvolvimento Humano em algumas áreas, exemplo das zonas rurais

e da periferia urbana e analisar como os aspectos de ordem qualitativa, tanto objectivos como subjectivos, complementam o conceito de qualidade de vida, traçando assim, os indicadores, para além das estatísticas e dos números, ou seja, para além da pobreza material, o foco está na trajectória da vida futura dessas pessoas, em sua capacidade de organização, em sua percepção sobre sua realidade material e imaterial, consolidando, portanto, dimensões subjectivas/objectivas do território.

E desta forma, estabelecer uma relação entre as diferentes perspectivas dos indicadores, evoluindo para uma discussão crítica que traduza a alteridade, bem como, a autonomia em instrumentos de intervenção para a transformação social.

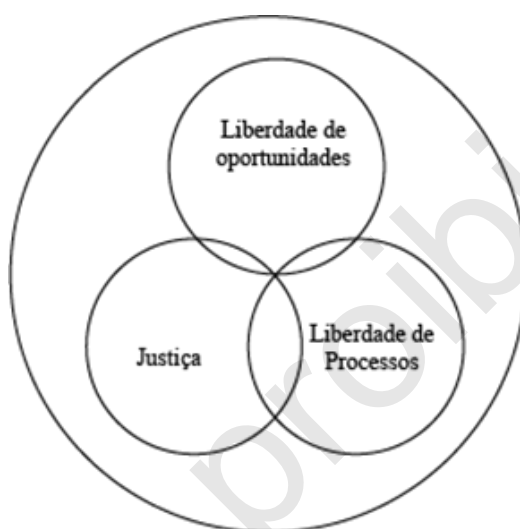


Fig. 7 - RDH (2010)

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. O que entende por Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)?
2. Qual é a diferença entre crescimento e desenvolvimento?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é um índice estatístico composto de expectativa de vida, educação (média de anos de escolaridade completados e anos esperados de escolaridade, ao entrar no sistema educacional) e indicadores de renda percapita, que é usado para classificar os países em quatro níveis do desenvolvimento humano.

A diferença entre crescimento e desenvolvimento, consiste no facto do crescimento não conduzir automaticamente à igualdade nem à justiça social, na medida em que não leva em consideração nenhum outro elemento da qualidade de vida a não ser o acúmulo de riquezas, que se faz nas mãos apenas de alguns indivíduos da população. Enquanto o desenvolvimento, por sua vez, preocupa-se com a geração de riquezas, mas tem o objectivo de distribuí-las, de melhorar a qualidade de vida de toda a população, levando em consideração, portanto, a justiça social.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é um índice estatístico composto de expectativa de vida, educação (média de anos de escolaridade completados e anos esperados de escolaridade ao entrar no sistema educacional) e indicadores de renda per capita, que é usado para classificar os países em quatro níveis do desenvolvimento humano.
2. A diferença entre crescimento e desenvolvimento, consiste no facto do crescimento não conduzir automaticamente à igualdade nem à justiça social, na medida em que não leva em consideração nenhum outro elemento da qualidade de vida a não ser o acúmulo de riquezas, que se faz nas mãos apenas de alguns indivíduos da população. Enquanto o desenvolvimento, por sua vez, preocupa-se com a geração de riquezas, mas tem o objectivo de distribuí-las, de melhorar a qualidade de vida de toda a população, levando em consideração, portanto, a justiça social.

LIÇÃO Nº 24: Relação entre crescimento populacional e desenvolvimento

O crescimento populacional vem causando graves problemas relacionados com a degradação do meio ambiente neste século. Esses problemas são provocados pelo desenvolvimento da indústria, comércio bem como os diversos ramos do meio rural e urbano que aceleram as transformações ambientais.

Nesta lição irá compreender a relação existente entre o crescimento populacional e o desenvolvimento, bem como, alguns efeitos causados ao meio ambiente.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição, você deverá ser capaz de:

- Descrever a relação existente entre o crescimento populacional e o desenvolvimento;
- Identificar alguns efeitos causados ao meio ambiente, que derivam do crescimento populacional.



Para o estudo desta lição, irás precisar de 02(duas) horas.



Relação entre crescimento populacional e desenvolvimento

O crescimento populacional ou demográfico vem sendo analisado por cientistas de todo mundo, como a razão do uso intensivo dos recursos naturais. Esses estudos demonstram que os países com um rápido crescimento demográfico vêm enfrentando dificuldades para gerar um desenvolvimento económico sustentável.

O crescimento populacional ou crescimento demográfico é visto como aumento do número de pessoas em uma determinada região geográfica durante um período de tempo.

Por exemplo, os dados baseados nas estimativas de Madison (2006: 30), referem que no 1º Milénio da nossa era a população global cresceu, lentamente. No início do 1º Milénio, a população mundial aumentou 22 vezes, enquanto em África aumentou 25 vezes e em Moçambique 59 vezes. No ano 1500 a população em Moçambique atingiu um milhão de habitantes; em 1820, ultrapassou os dois milhões de habitantes. Em 1891, a quando do nascimento do Estado moderno (colonial), Moçambique

possuía quase quatro milhões de habitantes e actualmente a população moçambicana é cerca de trinta e três milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e oitocentos e dezanove (33. 384 819).

Com isso, o que se observa que Moçambique deverá produzir mais que o dobro de alimentos que já produz; ainda consumir um número expressivo de água, petróleo, moradia, etc. Todo este cenário poderá, conseqüentemente, provocar fenómenos como o empobrecimento e desertificação dos solos, desflorestamento, poluição dos rios e lagos, seca e comprometimento das reservas naturais.

Como pode notar existem muitos tipos de ameaças ao meio ambiente, causados pelo aumento da população, de forma geral, destaca-se a contaminação do ar e da água, resíduos sólidos não recicláveis, aquecimento global, ciclones e outros desastres naturais. Veja a figura que se segue.



Fig. 8-Desastre Natural ocorrido na Beira

Assim, o assunto da relação homem-natureza, vê-se envolvido cada vez mais, na limitação tanto das actividades humanas frente à degradação ambiental, como também na própria limitação dos recursos em sua maioria que não são renováveis. Portanto, o esgotamento, a degradação e a escassez dos recursos naturais se impõem como considerações centrais para o desenvolvimento económico e social.

A forma de minimizar as consequências acima referidas passa, para além da exploração sustentável dos recursos, da tomada de consciência individual na definição do número de filhos ou dos elementos do seu agregado em função da sua renda económica.

Assim, sempre que pensar em alargar a família deve pensar nos custos para manter a saúde, educação, alimentação e uma boa habitação, isso requer o desenvolvimento de um plano mais organizado para a sua vida.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. Defina crescimento da população.
2. Quais são as consequências do crescimento acelerado da população?
3. Como minimizar os efeitos do crescimento acelerado da população?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

O crescimento populacional ou crescimento demográfico é visto como o aumento do número de pessoas em uma determinada região geográfica, durante um período de tempo.

As consequências do crescimento da população podem provocar fenómenos como o empobrecimento e desertificação dos solos, desflorestamento, poluição dos rios e lagos, seca e comprometimento das reservas naturais e outras situações que podem contribuir no aquecimento global, ciclones, cheias e outros fenómenos.

A forma de minimizar as consequências acima referidas passa para além da exploração sustentável dos recursos, da tomada de consciência individual na definição do número de filhos ou dos elementos do seu agregado em função da sua renda económica.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. O crescimento populacional ou crescimento demográfico é definido como o aumento do número de pessoas em uma determinada região geográfica, durante um período de tempo.
2. As consequências do crescimento da população são o empobrecimento e desertificação dos solos, desflorestamento, poluição dos rios e lagos, seca e comprometimento das reservas naturais e outras situações que podem contribuir no aquecimento global, ciclones, cheias e outros fenómenos.
3. A forma de minimizar as consequências acima referidas passa, para além da exploração sustentável dos recursos, da tomada de consciência individual na definição do número de filhos ou dos elementos do seu agregado em função da sua renda económica.

Venda proibida

LIÇÃO Nº 25: Gestão Financeira

Um dos grandes problemas dos empreendedores ou empresários, no geral, é falta de conhecimento da prática de gestão financeira. Compram mais do que vendem, sem analisar o fluxo da caixa.

Portanto, caro aluno/a, juntos iremos aprender algumas dicas sobre gestão financeira que lhe irão ajudar a superar desafios e mudar o rumo do seu empreendimento ou de alguém próximo.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de Gestão Financeira;
- Identificar os erros mais comuns da Gestão Financeira;
- Explicar a importância da Gestão Financeira.



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



Gestão financeira

Gestão financeira é um conjunto de actividades e procedimentos administrativos compostos pela planificação, análise, e controlo das acções financeiras de um estabelecimento.

Abrange tudo aquilo que se refere a investimentos, de despesas fixas e variáveis, lucros, empréstimos, financiamentos e valor patrimonial da empresa.

Deste modo, a gestão financeira é vista como o centro de uma empresa, pois ela é a área responsável por fornecer recursos para que toda a operação possa existir como um todo, e de forma eficiente.

Os profissionais que lidam com a gestão financeira têm o importante dever de cuidar da entrada de caixa do negócio, fazer a liquidez das dívidas e, ainda, trabalhar para identificar gastos desnecessários.

Talvez se questione porquê é tão importante apostar numa boa gestão financeira. Na verdade, independente do tamanho do negócio, é preciso investir em uma boa gestão financeira para administrar correctamente o capital da empresa.

Uma boa gestão financeira desempenha dentro de uma organização, 4 papéis importantes destacando:

- **Planificação Financeira:** Evidenciar a necessidade de crescimento da organização, identificar problemas e desafios futuros, seleccionar activos rentáveis e condizentes com a empresa e estabelecer rentabilidade mínima dos activos.
- **Controle financeiro ou controladoria:** Acompanhar e avaliar o desempenho financeiro da empresa, analisar desvios dos indicadores financeiros, comparando o previsto com o realizado, definir medidas correctivas básicas, implementar medidas correctivas e verificar eficácia, verificar a emissão de notas fiscais.
- **Administração de activos:** Estabelecer a melhor estrutura em termos de risco e retorno dos activos (gestão de riscos), acompanhar defasagens entre entradas e saídas (fluxo de caixa, gestão do capital de giro) e fazer uma boa gestão de investimentos.
- **Administração de passivos:** Gerenciar a estrutura de capital (financiamentos) da organização e garantir a estrutura de capital mais eficaz em termos de liquidez, risco financeiro e redução de custos.

Resumidamente, pode-se afirmar que uma boa gestão financeira torna-se possível fortalecer sua presença no mercado, apostar em novos investimentos e expandir suas operações. Essas actividades são fundamentais para que uma organização obtenha bons resultados, dado que permitem definir as metas, estipular os prazos e analisar se os resultados estão de acordo com o que foi, previamente, planificado.

Quais são os erros mais comuns cometidos na Gestão Financeira?

Saber quais são e como se prevenir dos principais erros cometidos na gestão financeira, é garantir que seu negócio não vá para o mesmo caminho de organizações com má gestão das finanças.

1. Não realizar uma análise frequente do desempenho.

É essencial que seja frequente às análises de desempenho, quando ocorre um acompanhamento mais próximo e constante dos resultados obtidos, o risco de perder a direcção do negócio é reduzido.

Uma dica para facilitar todo processo, é contar com um bom sistema de gestão financeira.

2. Não ter controle de estoque

Se sua empresa tem necessidade de lidar com estoque, é fundamental que exista um controle assertivo em seu armazenamento, além de boas práticas para gestão do mesmo. Isso faz com que você evite gastos desnecessários.

3. Misturar finanças corporativas com as pessoais

Se você tem feito isso, aconselhamos-lhe que pare! Uma das principais regras deve ser existir a separação entre suas finanças pessoais com as finanças da sua empresa. Mantenha o capital em contas separadas.

4. Desconsiderar o capital de giro

É muito comum, que muitos gestores acabem se preocupando apenas com as metas a médio e longo prazo. Um dos factores que contribuem para isso, além do costume rotineiro, é o facto de obterem bons prazos em negociações.

Mas, não se deve jamais esquecer do capital de giro. Ele pode ser utilizado para contas mensais da empresa (como água, luz), o salário dos colaboradores e etc.

Conserve seu capital de giro, fechando boas negociações com prazo de pagamento curto, dessa forma, você não corre o risco de ter que retirar de outros investimentos para se manter em dia com as questões mensais.

Somente a partir da análise dos indicadores financeiros de uma empresa é possível entender para onde ela está indo, se você deve continuar nesse caminho ou tomar medidas para que os resultados melhorem.

A segunda questão importante é entender se a empresa está operando no lucro ou no prejuízo. Isso parece óbvio, mas a grande maioria das organizações tiram suas conclusões a partir do fluxo de caixa, que é o que sobra. Porém, isso não tem nada a ver com lucro ou prejuízo.

Muitas vezes as empresas têm sobra de caixa, mas a operação está no prejuízo, assim como podem ter falta de caixa, e a operação está dando lucro.

Por fim, fazer gestão financeira é importante para entender o que a empresa tem a receber, o que tem para pagar e como está o balanceamento dos recursos financeiros.

Dessa forma, você conseguirá identificar se conseguir honrar com as dívidas no curto prazo com o que tem a receber, compreendendo o balanceamento entre o activo e o passivo da organização.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. Gestão Financeira é um conjunto de actividades e procedimentos administrativos compostos pela planificação, análise, e controlo das acções financeiras de uma empresa.
 - a) Explique a importância dessas actividades na gestão financeira da empresa.
2. Saber quais são e como se prevenir dos principais erros cometidos na gestão financeira, é garantir que seu negócio não vá para o mesmo caminho de organizações com má gestão das finanças.
 - a) Quais os principais erros que não podem ser cometidos na gestão financeira de uma empresa ou negócio?

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

A Gestão financeira é vista como o centro de uma empresa, pois ela é a área responsável por fornecer recursos para que toda a operação possa existir como um todo, e de forma eficiente.

Resumidamente, pode-se afirmar que uma boa gestão financeira torna-se possível fortalecer sua presença no mercado, apostar em novos investimentos e expandir suas operações. Essas actividades são fundamentais para que uma organização obtenha bons resultados, dado que permitem definir as metas, estipular os prazos e analisar se os resultados estão de acordo com o que foi, previamente, planificado.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correção

1. a) É importante que se tenha um bom sistema de gestão financeira para garantir uma boa Planificação Financeira; Controle financeiro; administração de activos e administração de passivos.
2. a) Os principais erros que não podem ser cometidos na gestão financeira são:
 - Não ter controle de stock – Se a sua empresa tiver necessidade de lidar com stock, é fundamental que exista um controle assertivo em seu armazenamento, além de boas práticas para gestão do mesmo. Isso faz com que você evite gastos desnecessários;
 - Misturar finanças corporativas com as pessoais - Uma das principais regras que deve existir é respeitar a separação entre suas finanças pessoais com as finanças da sua empresa. Mantenha o capital em contas separadas;
 - Desconsiderar o capital de giro - É muito comum, que muitos gestores acabam se preocupando apenas com as metas a médio e longo prazo.

LIÇÃO Nº 26: O Papel das Instituições Financeiras digitais na Promoção e inclusão financeira

Na lição anterior abordamos sobre os desafios enfrentados pelo grupo de empreendedores na mobilização de fundos para financiar os seus projectos de investimento e em outros serviços financeiros.

Actualmente há uma tendência considerável de massificação do conceito do dinheiro móvel ou electrónico como elemento de novos instrumentos financeiros. O telefone ao utilizar a Conta Móvel em operações essenciais como depósitos, pagamentos, transferências e financiamentos converte-se num importante instrumento de expandir a economia, resultando num desenvolvimento sócio-económico.



Objectivos da Lição

Ao concluir esta lição você deverá ser capaz de:

- Identificar o Papel das Instituições Financeiras digitais na Promoção de inclusão financeira
- Explicar o conceito de diversificação do risco



Para o estudo desta lição, você irá precisar de 02(duas) horas.



O Papel das Instituições Financeiras digitais na Promoção e inclusão financeira

As instituições financeiras têm sido continuamente abrangidas pelas transformações tecnológicas, tal o caso, do sector bancário onde o número de agências físicas tem diminuído, dando espaço ao crescimento da utilização de dispositivos móveis para tratar de actividades financeiras.

O rápido crescimento das Tecnologias da Informação (TI) tem contribuído para a inclusão e desenvolvimento sócio-económico de diversas maneiras, de entre as quais: A melhoria da gestão nas zonas rurais; facilitação da propriedade de contas bancárias pelas famílias; crescimento inclusivo; redução das desigualdades sociais; promoção do desenvolvimento sustentável; sensibilização para a saúde e da governação.

Neste sentido, podemos afirmar que serviços financeiros eficientes podem permitir a pessoas carenciadas de serviços financeiros aceder a essas funções, como contas bancárias e sistemas de pagamento digital.

Por outro lado, a questão da inclusão financeira inclui a capacidade de tirar os indivíduos da pobreza, permitindo-lhes salvar, construir uma história económica que seja útil para aceder ao crédito, financiar a educação dos seus filhos e fornecer acesso a cuidados de saúde de qualidade.

As novas tecnologias ajudam a ultrapassar as barreiras da insuficiência de infra-estruturas físicas bancárias e de custos fixos dos mesmos.

A tecnologia do telemóvel oferece às finanças digitais ou também chamadas Fintech a vantagem de disponibilizar, de imediato, soluções ajustáveis a todos os rendimentos, otimizando infra-estruturas instaladas com ganho de escala para a distribuição generalizada, através de canais seguros articulados em rede.

A título ilustrativo, o senhor Marcos é um grande Produtor de Algodão em Gurué, na província de Zambézia. Após a colheita e comercialização do seu produto ele devia percorrer uma viagem longa para ter acesso a um banco para depositar o seu dinheiro.

Este processo inclui sempre os custos de transacção, onde faz parte os custos de transporte das viagens para um banco, o tempo de viagem e o tempo de espera, em longas filas, Situação que resulta no desperdício em tempo e dinheiro perdido ou perda completa através de roubo neste processo.

Actualmente, o senhor Marcos, não precisa mais deslocar-se para muito distante, com um agente local ou com seu celular pode efectuar as operações de depósito e pagamentos, através dos diversos operadores, como é o exemplo de M-PESA, Conta Móvel, E-Mola, M-Khesh, IZI e outros serviços que reduzem, deste modo, os custos de transacção de envio e recebimento de dinheiro.

Caro aluno, teste os conhecimentos adquiridos na lição que acaba de estudar resolvendo os exercícios que se seguem.



Exercícios

1. Nos últimos tempos, há uma tendência considerável de massificação do conceito de moeda electrónica como componente de novos instrumentos financeiros. Assinale com verdadeiro (V) ou falso (F) as afirmações que abaixo apresentamos:

- a) As tecnologias de informação (TI) não têm contribuído para a inclusão e desenvolvimento sócio-económico principalmente das comunidades rurais;
- b) Os instrumentos financeiros digitais promovem a facilitação da gestão da propriedade de contas bancárias pelas famílias Moçambicanas;
- c) O telefone ao utilizar a Conta Móvel em operações essenciais, como depósitos, pagamentos, transferências e financiamentos converte-se num relevante instrumento de monitorização da economia e consequente desenvolvimento sócio-económico.
- d) Serviços financeiros eficientes podem permitir a pessoas carenciadas de serviços financeiros aceder a essas funções, como contas bancárias e sistemas de pagamento digital.

Caro aluno, ainda bem que já concluiu a resolução dos exercícios, passe a ler o resumo que lhe propusemos, só depois vai proceder à comparação das suas respostas com as da chave de correcção.



Resumo da Lição

Com o desenvolvimento tecnológico, verifica-se aceleradas transformações, sobretudo no sector bancário, onde o número de agências físicas tem diminuído dando espaço ao crescimento da utilização de dispositivos móveis que disponibilizam finanças tecnológicas através dos diversos servidores, como é o exemplo de M-PESA, Conta Móvel, E-Mola, M-Khesh, IZI e outros.

Estes serviços reduzem os custos de transacção de envio e recebimento de dinheiro contribuindo para a inclusão e desenvolvimento sócio-económico de diversas maneiras, de entre as quais: A melhoria da gestão nas zonas rurais; facilitação da propriedade de contas bancárias pelas famílias; crescimento inclusivo; redução das desigualdades sociais; promoção do desenvolvimento sustentável; sensibilização para a saúde e da governação.

Agora sim caro aluno, já leu o resumo da sua lição, pode comparar as suas respostas com as da chave de correcção.



Chave de Correcção

1. Nos últimos tempos, há uma tendência considerável de massificação do conceito de moeda electrónica, como componente de novos instrumentos financeiros.

a) F

b) V

c) V

d) V



Glossário

Fintech – Financeiras Tecnológicas - Fintech é um termo que surgiu da união das palavras financial e technology, se tratando da tecnologia e inovação aplicadas na solução de serviços financeiros e que competem directamente com o modelo tradicional ainda prevalente do sector.

Inclusão financeira – Processo de conhecimento, acesso e uso efectivo de produtos e serviços financeiros disponibilizados por instituições financeiras reguladas, para toda a população Moçambicana, contribuindo para o aumento da sua qualidade de vida e bem estar social.

Extractivismo - É uma actividade económica caracterizada pela retirada de elementos da natureza que são aproveitados pela sociedade

Silvicultura - É a arte e a ciência que estuda as maneiras naturais e artificiais de restaurar e melhorar o povoamento nas florestas, para atender às exigências do mercado.

Saneamento - É um conjunto de serviços fundamentais para o desenvolvimento sócio-económico de uma região tais como abastecimento de água, esgotamento sanitário, limpeza urbana, drenagem urbana, manejos de resíduos sólidos e de águas pluviais.

Zelo - Empenho solícito em procurar o bem próprio ou alheio; cuidado, interesse.

Diligência - Ter cuidado, atenção ou dedicação para realizar uma tarefa. Também pode significar a agilidade, planeamento ou rapidez de uma pessoa para fazer alguma actividade.

Ressarcir - É quando a empresa ou um empreendedor devolve o dinheiro pago pelo cliente após uma transacção comercial ter sido efectivada.

Decadência - Condição ou estado daquilo que está se deteriorando ou tende a se extinguir; declínio.

Isenção - É o acto ou efeito de isentar, ou seja, de livrar, dispensar, desobrigar ou eximir. É um privilégio que torna o indivíduo isento de determinadas obrigações.

Viabilidade - É medida pelo potencial de um negócio em sobreviver a longo prazo e também por sua habilidade em manter-se lucrativa por um período de tempo.

Plenitude - Estado ou qualidade do que é pleno, cheio ou completo; totalidade.

Produto Interno Bruto (PIB) - É a soma de todos os bens de um país, e quanto maior o PIB, mais demonstra o quanto esse país é desenvolvido, e podem ser classificados entre países pobres, ricos ou em desenvolvimento.

Indicadores de renda per capita - É um indicador económico utilizado para avaliar a situação económica de um país. Ela corresponde à renda média da população de um país em um determinado

ano ou período e é calculada por meio da divisão da Renda Nacional (ou o PNB) de um país pelo número de habitantes.

Metáfora -é o recurso estilístico do texto responsável por transpor o sentido literal para o figurado.

Venda proibida

Bibliografia

- Andrade, E. G. (2005). *Direito do Trabalho e Pós Modernidade*. São Paulo: LTr.
- Baraldi, P. (2018). *Gerenciamento de Riscos Empresariais*. Timburi/SP: Editora CIA do EBOOK.
- Belo, C. R. (2011). *Emp10: Empreendedorismo 10 Classe*. Maputo: Texto Editoras.
- Belo, C. R. (2011). *Emp9: Empreendedorismo 9 Classe*. Maputo: Texto Editores.
- Chiavenato, I. (2007). *Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: 2 Ed, Saraiva.
- Desenvolvimento sustentável: O que é objectivos*. (1 de Dezembro de 2022). Obtido de Brasil Escola: <https://brasilescola.uol.com.br/geografia/desenvolvimento-sustentavel.htm>
- Dimande, C. D. (4 e 5 de Setembro de 2012). A (Possível) Inserção de Pequenas e Médias empresas em Moçambique. *III CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DO IESE*.
- Dos Santos, A., Kirsten, T., & Scherer, L. J. (2015). Possíveis falhas em gestão de projecto: Um estudo sobre uma empresa de prestação de serviço. *Anais do IV SINGEP*. São Paulo.
- Estevão, A. N. (2009). *Noções de Empreendedorismo: Empreendedorismo e dignidade de trabalho*. Maputo: INDE- Modulo 1 do Ensino Secundário Geral e Ensino Técnico Profissional.
- Geografia, A. d. (2021). *Geografia: Indicadores de desenvolvimento*. Obtido de RTP Ensina: <https://ensina.rtp.pt/explicador/indicadores-de-desenvolvimento/>
- Godinho, T. (2014). *Vida Organizada: Como definir prioridades e transformar seus sonhos em objectivos*. São Paulo: Gente.
- Gonçalves, C. A., Moreira, J. C., Oliveira, D., Ferreira, R. F., & Colecta, K. G. (31 de Julho/Dezembro de 2002). ANÁLISE DE UM ALINHAMENTO ESTRATÉGICO A PARTIR DA COMBINAÇÃO DAS FOFAS COM OS FCS. *Jornal administrativo*, pp. 67-96.
- INSS. (25 de Julho de 2017). Obtido de Publicação de Leis: <https://www.inss.gov.mz/publicacoes/leis/viewdownload/3-leis/5-lei-23-2007-de-01-de-agosto-lei-do-trabalho.html>
- Leite, J. (Janeiro de 2017). Direito do Trabalho. *Revista Electrónica de Direito*, pp. 978-989-123-1.
- Marcondes, J. S. (2022). Planejamento, Plano e Projecto: Conceito, diferenças e Relações. *Blog Gestão de Segurança Privada*.
- Quintão, C. (28 de Abril de 2004). Empreendedorismo Social e oportunidade de construção de próprio emprego. *repositorio-aberto.up.p*.
- Rosa, C. A. (2013). *Como elaborar um plano de negócio*. Brasília: SEBRAE.

Tavares, F., & Almeida, L. G. (2021). A literacia Financeira: Uma Revisão da Literacia. *Percursos e Ideias*, 11, pp. 73-88. doi:10.56123/percursos.2021.n11.73

Tsamba, Z., & de Maura, S. (2017). *Módulo de Empreendedorismo: Programa do Ensino Secundário À Distância (PESD) 1 Ciclo*. Moçambique: MINEDH- IEDA.

Venda proibida



MÓDULO DE EMPREENDEDORISMO

ACTIVIDADES DE FIM DE MÓDULO/ PREPARAÇÃO PARA O TESTE FINAL

Durante algum tempo esteve auto- aprendendo através do seu Módulo de Empreendedorismo e tendo concluído essa etapa, segue-se o momento da preparação para a realização do teste final do Módulo, testando o que já sabe sobre o que foi discutido.

1. Assinale com Vou F conforme sejam verdadeiras ou falsas as afirmações que se seguem.
 - a) Os sonhos não representam o ponto de partida, mas sim da chegada;
 - b) Para alcançar um objectivo não é importante saber, de forma clara, onde você pretende chegar;
 - c) É importante definir caminhos e indicadores que o ajudarão a alcançar o seu objectivo.
2. O gabinete do (a) Ministro(a) de Educação e Desenvolvimento Humano está situado na Avenida 24 de Julho, na Cidade de Maputo.
 - a) Classifique, justificando a sua opção, quanto a localização geográfica no espaço, o tipo de comunidade que se encontra na zona em que se situa o gabinete da entidade acima referenciada.
3. O empreendedor desempenha um papel muito importante na economia de um país. Defina os seguintes conceitos:
 - a) Empreendedor.
 - b) Empreendedorismo.
 - c) Indique algumas características que um empreendedor deve ter.
4. Os empreendedores devem ter uma livre iniciativa de produzir bens e serviços. Assim sendo, classifique os itens que lhe apresentamos como “bens” ou “serviços”.
 - a) O uniforme escolar de um (a) aluno(a);
 - b) A casa do (a) líder da sua comunidade;
 - c) Digitação de documentos e Internet café;
 - d) Lavagem de viaturas;
 - e) O processo de vacinação contra a Covid 19 na sua comunidade.
5. Ao longo da sua aprendizagem, você esteve em contacto com assuntos ligados ao trabalho e viu que o trabalho faz parte e é importante para a vida humana, pois é através dele que o ser humano se humaniza e humaniza, igualmente, a natureza.
 - a) O que entende por trabalho?

- b) De acordo com o que você vê no mundo, qual é a importância do trabalho na vida dos seres humanos?
6. Existem vários tipos de trabalho. Dos exemplos que abaixo indicamos, indique a que tipo de trabalho se refere:
- a) A Sra Maimuna trabalha como empregada doméstica na casa da Sra Cremilde. Ela lava e engoma a roupa, cozinha, toma conta das crianças e faz a limpeza geral da casa.
 - b) O trabalho de tutoria do seu tutor no CAA, onde você encontra apoio à sua auto-aprendizagem;
 - c) O trabalho artístico do artista plástico Newton Joaneth que vive na província de Tete.
7. Durante o estudo deste módulo você teve a oportunidade de discutir dois conceitos muito ligados: o trabalho e o emprego.
- a) Como você diferencia “trabalho” do “emprego”?
 - b) Dos exemplos que abaixo apresentamos, classifique o emprego quanto ao tipo de trabalho:
 - b.1. Os professores/tutores do seu CAA;
 - b.2. A actividade nas maternidades das estudantes finalistas do Curso de Saúde Materno Infantil- SMI, do Instituto de Ciências de Saúde da Beira;
 - b.3. A actividade de limpeza do bairro onde você vive no âmbito da luta contra as doenças endémicas (doenças que afectam uma determinada zona), como por exemplo a cólera.
8. Qual é a importância de se ter uma lei do Trabalho?
9. Actualmente, alguns profissionais usam, por vezes, os termos planificação, plano e projecto, como sinónimos. Contudo, apesar de existir entre eles uma interligação directa, não têm exactamente o mesmo significado.
- a) Defina planificação, plano e projecto.
 - b) Relacione os três conceitos.
10. Antes de realizar qualquer empreendimento é necessário elaborar, antes de mais nada, o projecto de investimento.
- a) O que é um projecto de investimento?
11. Nós temos vários tipos de projectos, nomeadamente os de Intervenção Comunitária; Intervenção Institucional; Projectos Sociais (sem fins lucrativos); Projectos de Geração de Renda (com fins lucrativos) e outros. Diferencie os projectos sociais dos projectos empresariais (de geração de fundos).
12. Indique as fases de elaboração de um projecto de investimento.
13. Para instalar e arrancar um negócio é necessário que se tenha uma fonte de financiamento. Indique as fontes mais comuns de financiamento de um negócio.

14. O uso dos fundos próprios para financiar um negócio tem algumas vantagens e desvantagens. Indique:
- a) Vantagens;
 - b) Desvantagens.
15. Existem vários modelos para elaboração de um plano de negócio ou empresarial. Apresente os passos a seguir na elaboração de um plano de negócios simples e dê uma pequena explicação.
16. Quando projectamos um negócio pensamos sempre que ele nos dará lucros e que ganharemos muito dinheiro. No entanto, nem sempre as coisas correm como pensamos. Assim, o empreendedor deve assegurar que os recursos que tem à sua disposição sejam capazes de produzir os bens ou serviços que satisfaçam as necessidades dos consumidores. Mas, para isso, ele deve fazer uma avaliação, através daquilo que se chama de análise FOFA.
- a) O que entendes por análise FOFA?
17. Assinale com **X** as afirmações que julgue correctas.
- O risco de negócio pode ser minimizado através de:
- a) Criação de condições de segurança, como dispositivos de alarme, contratação de empresas de segurança _____
 - b) Manutenção preventiva dos equipamentos _____
 - c) Contratação de pessoas inexperientes para lidar com máquinas _____
18. Indique pelo menos duas formas de gestão de riscos.
19. A Senhora Airate é uma empreendedora que pretende iniciar um novo negócio (uma padaria). Quais são os seguros que lhe aconselharia a fazer? Justifique.
20. Nas abordagens sobre desigualdades sociais, em Moçambique, constata-se que a mulher e as pessoas com deficiência constituem, frequentemente, o grupo mais desfavorecido.
- a) Diga quais as dificuldades que este grupo pode ter ao tentar implementar um projecto financeiro?
21. Qualquer empreendedor faz parte de uma família e esse facto, por vezes, pode criar algum conflito, uma vez que ele está, tanto com o negócio, como com a família. Nas nossas

comunidades, geralmente esta intersecção traz conflitos de sobrevivência, tanto para o negócio, como para a família.

a) Indique algumas questões comuns de conflito entre o negócio e a família.

22. Para o sucesso de qualquer negócio deve haver mercado.

a) Indique os passos que devem ser seguidos para a identificação de mercado de negócio e diga o que se faz em cada passo.

23. Identificar ideias de negócios nunca foi tarefa fácil para algumas pessoas, embora isso não signifique ausência de oportunidades de negócios. As oportunidades de negócio existem em todos os locais e podem ser identificadas, desde que se preste atenção no quotidiano da sua comunidade, sua vila ou cidade, distrito, província e no país em geral.

a) Indique as fontes para a identificação de ideias de negócios.

24. O rendimento que alguém obtém é, normalmente, usado para o consumo próprio ou familiar para a compra de artigos para o lar, para o pagamento de propinas, compra de vestuário, alimentos, bebidas, diversão, construção de residência pessoal, etc. No entanto, esse rendimento pode ser poupado ou investido

a) O que entende por poupança?

b) Defina investimento.

25. Para fazer poupança é importante fazer um plano de poupança.

a) Indique os principais passos que se devem dar ao conceber um plano de poupança.

26. Actualmente os países, a nível do mundo, estão preocupados em criar políticas em prol do desenvolvimento sustentável para encontrar um equilíbrio entre a exploração dos recursos sustentáveis e conservação dos mesmos.

a) Quais é o objectivo do desenvolvimento sustentável?

27. Os elementos da natureza que são utilizados pelo homem para a manutenção de sua existência, são divididos em recursos renováveis e recursos não renováveis. Classifique os recursos que abaixo indicamos.

a) Petróleo;

c) Ouro;

b) Água;

d) Plantação de eucaliptos

28. O alcance do desenvolvimento sustentável dos recursos naturais está dependente de algumas atitudes que o ser humano deve observar.

a) Identifique as tais atitudes.

29. Na abordagem sobre indicadores de Desenvolvimento Humano existem diferenças entre crescimento e desenvolvimento. Enuncie essas diferenças.

30. Gestão Financeira é um conjunto de actividades e procedimentos administrativos compostos pela planificação, análise, e controlo das acções financeiras de uma empresa. Explique a importância dessas actividades na gestão financeira da empresa.

31. Saber quais são e como se prevenir dos principais erros cometidos na gestão financeira, é garantir que seu negócio não vá para o mesmo caminho de organizações com má gestão das finanças. Quais os principais erros que não podem ser cometidos na gestão financeira de uma empresa?

32. Nos últimos tempos, há uma tendência considerável de massificação do conceito de moeda electrónica, como componente de novos instrumentos financeiros. Assinale com verdadeiro (V) ou falso (F) as afirmações que abaixo apresentamos.

- a) As tecnologias da informação (TI) não têm contribuído para a inclusão e desenvolvimento sócio-económico, principalmente das comunidades rurais;
- b) Os instrumentos financeiros digitais promovem a facilitação da gestão da propriedade de contas bancárias pelas famílias Moçambicanas;
- c) Ao utilizar a Conta Móvel no telefone em operações essenciais como, pagamentos de serviços e transferências converte-se num relevante instrumento de monitorização da economia e consequente desenvolvimento sócio-económico.
- d) Serviços financeiros eficientes podem permitir a pessoas carenciadas de serviços financeiros aceder a essas funções, como contas bancárias e sistemas de pagamento digital.

MÓDULO DE EMPREENDEDORISMO

ACTIVIDADES DE FIM DE MÓDULO/ PREPARAÇÃO PARA O TESTE FINAL



CHAVE DE CORRECÇÃO

1. a) F (Falso); b) F (Falso); c) V (Verdadeiro).
2. a) É uma comunidade urbana também designada comunidade da cidade de cimento, uma vez que é uma zona organizada, territorialmente, obedecendo a características próprias de ordenação de espaços urbanos, com rede rodoviária pavimentada, com serviços de saneamento básico, redes de abastecimento de energia eléctrica e de água potável e de telecomunicações. A sua construção, em geral, é vertical, com concentração de comércio formal e informal, serviços e algumas indústrias.
3. a) Empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia pessoal, assumindo riscos e responsabilidades e, inovando continuamente.

b) Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

c) Um empreendedor deve ser auto-eficiente, ter capacidade de assumir riscos calculados, ser planificador, com capacidade de detectar oportunidades, ser persistente, sociável, inovador e líder.
4. a) Bem; c) Serviço; e) Serviço.
b) Bem; d) Serviço;
5. a) Trabalho é um conjunto de actividades realizadas por indivíduos com recurso a utilização das suas capacidades físicas e/ou mentais, com o objectivo de produzir um bem ou serviço para a sociedade.

b) O trabalho é importante para a vida humana, pois é através dele que o ser humano pode obter a satisfação das suas necessidades, criando bens e serviços, garantindo, assim, a sua sobrevivência e da sua família e contribuindo para o desenvolvimento da sociedade.

6. a) Trabalho rotineiro ou repetitivo;
b) Profissional;
c) Trabalho qualificado, inovador ou criativo.
7. a) Trabalho é o conjunto de actividades e acções que o ser humano realiza com o objectivo de criar bens e serviços, visando suprir as suas necessidades humanas de sobrevivência enquanto que emprego é a relação social de trabalho em que o homem se obriga a realizar certas actividades para outrem, em troca de uma remuneração salarial.
b.1. Emprego formal;
b.2. Estagiárias;
b.3. Trabalho voluntário.
8. É importante ter a lei do trabalho porque ela permite o estabelecimento de instrumentos legais que fornecem protecção dos, economicamente, desfavorecidos (trabalhadores e empregados) em face dos, economicamente, mais fortes (tomadores de serviço e empregadores) porque a lei do trabalho define os princípios gerais e estabelece o regime jurídico aplicável às relações individuais e colectivas de trabalho subordinado, prestado por conta alheia e mediante remuneração.
9. a) Planificação é sempre um processo de previsão de necessidades e racionalização de recursos materiais, financeiros e humanos disponíveis, visando à concretização de objectivos, em prazos determinados e etapas definidas.
Plano é o resultado do que foi planificado.
Projecto é um documento que descreve um conjunto de actividades necessárias para se atingir o objectivo do planificado previsto no plano em questão.

b) Em termos de prioridade o que vem primeiro é a planificação, pois consiste no processo de tomada de decisões, que é o processo contínuo que se preocupa com o “para onde ir” e “quais as maneiras adequadas para chegar lá”, tendo em vista a situação presente e possibilidades futuras, ou seja, é algo mais abrangente.

Em seguida, vem o plano que é resultado do que foi planificado, documento que descreve as decisões, através dos objectivos, acções e meios necessários.

Por fim, vem o projecto que, resumidamente, entendemos como um documento que descreve um conjunto de actividades necessárias para se atingir o objectivo do planificado previsto no plano em questão.

10. a) Projecto de investimento é o conjunto de estudos, que tem em vista a verificação da viabilidade económico-financeira de determinado investimento, servindo de base para a tomada de qualquer decisão.
11. Enquanto os projectos sociais são os que os seus produtos ou serviços não estão a ser vendidos para clientes e consumidores, isto é, os beneficiários não têm um preço a pagar pelo benefício oferecido, o Projecto Empresarial é o que tem como produto ou serviço algo a ser oferecido a um mercado consumidor disposto a desembolsar uma determinada quantia para adquiri-lo, para além de que possuem um tempo de vida mais curto, pois após sua finalização passa-se para a produção, comercialização ou utilização do bem ou serviço desenvolvido, o que constitui uma actividade de gerência empresarial.
12. **Inicialização** – É o momento inicial do projecto onde é desenvolvido a visão geral do Projecto; **Planificação** – onde se traça o caminho a ser percorrido, desde o início até o fim do projecto. É nesta etapa onde são definidos os objectivos, resultados esperados, recursos, estimativa de custos e prazos; **Execução** – Onde se organiza, se coordena e se orienta a direcção que as equipas devem usar; **Controle** – Onde se faz o acompanhamento da execução do projecto. O controle do projecto é atingido quando é possível obter informações precisas sobre o seu andamento e o último período é o **Encerramento e Avaliação dos resultados** onde a avaliação mede a eficácia do projecto, avaliando se foram atingidos os resultados esperados? Para que, no caso de não serem respondidos poder-se encontrar as razões e redefinir a estratégia a ser seguida para que se possam atingir os objectivos almejados.
13. As fontes de financiamento, mais comuns são: fundos próprios, doações do governo ou de organizações não-governamentais, empréstimos e leasing.
14. a) As vantagens do uso de fundos próprios para financiar um negócio são as seguintes: Reduz riscos no projecto ou plano empresarial, em caso de sucesso, os lucros são todos do dono do negócio; permite maior liberdade de planear e usar o dinheiro sem interferência de outras pessoas; Não fica pressionado por ter que pagar juros e dívidas em datas fixas; tem maior possibilidade de ter sucesso no projecto porque você está a aplicar um dinheiro que resultou do seu esforço.
- b) As desvantagens do uso dos fundos próprios são: Em caso de fracasso todo prejuízo recai sobre si. Isto significa que você não partilha o seu risco com ninguém; você fica privado de usar parte desse dinheiro, investido para outras aplicações; pode ficar acomodado

porque o dinheiro é seu e ninguém exerce pressão sobre si; pode não ser possível ter uma avaliação sincera e independente da viabilidade do projecto.

15. Os passos são os seguintes:

- ✓ **Título do plano de negócio ou empresarial** – onde se apresenta a designação do plano de negócio deve ser curto e simples, traduzindo o que você pretende fazer como negócio;
- ✓ **Apresentação, do proponente, do plano empresarial**, segundo passo consiste na apresentação do dono do plano de negócio ou empresarial. Neste passo, indica-se o seu nome, idade, estado civil, habilitações literárias, sua experiência e conhecimentos sobre o negócio que propõe a desenvolver, e a sua função no negócio. Deve apresentar os dados dos sócios, caso existam;
- ✓ **Descrição do plano de negócio ou empresarial**, neste passo, diz-se o que pretende-se fazer como negócio, seu objectivo, a localização do projecto, os produtos ou serviços a produzir ou prestar, os benefícios que o negócio vai trazer para o proponente e para a comunidade local. Deve indicar também as forças e as oportunidades para seu negócio com base na análise FOFA;
- ✓ **Descrição de Mercado:** Neste passo, caracterizam-se os consumidores dos bens e serviços que o negócio vai oferecer em termos de idade, sexo, nível de educação, hábitos de consumo, nível de rendimento, residência. Indicam-se também os seus concorrentes, se existirem, suas forças e fraquezas. É também importante descrever os fornecedores, sua localização, produtos que cada um oferece assim como os preços aplicados;
- ✓ **Plano de produção ou de operação:** Neste passo indica-se a estrutura da sua empresa em termos de departamentos, repartições e secções, descrevendo a função deles. Deve também mostrar a capacidade de produção da empresa durante um período de tempo e a capacidade dos armazéns;
- ✓ **Plano de Marketing:** No plano de marketing descrevem-se quatro elementos importantes denominados de 4P's de marketing, nomeadamente, produto, praça, promoção e preço. Os 4P's de marketing são também chamados de marketing-mix. O primeiro P diz respeito ao produto. O produto é o que a empresa ou negócio pretende oferecer ou vender aos clientes. Aqui, apresentam-se as características dos produtos que a empresa pretende vender, em termos de qualidade e benefícios que irão proporcionar aos clientes. O segundo P refere-se à praça. Praça é o local onde o produto será vendido. Interessa aqui, indicar onde e como os produtos da empresa serão vendidos, a localização da loja, a possibilidade de entrega ao domicílio. O terceiro P é de promoção. Aqui, deve-se dizer como é que os

consumidores poderão saber da existência do seu negócio ou empresa. Aqui, descrevem-se os canais de divulgação dos seus produtos, tais como, publicidade, organização de eventos para venda dos produtos. O quarto e último P é inerente ao preço. Aqui, o empreendedor deve indicar o preço que vai aplicar nos seus produtos ou serviços.

- ✓ **Plano Financeiro:** Neste passo faz-se a planificação financeira. Aqui, deve descrever-se todo o valor necessário para que a empresa ou negócio funcione. Inclui também a previsão do rendimento, dentro de um período de tempo, podendo ser diário, semanal, mensal ou anual. O valor necessário para que a empresa ou negócio exista e funcione, pode tomar duas designações, nomeadamente, capital fixo e capital circulante. É de salientar que a soma do capital fixo e capital circulante irá resultar no custo total do projecto.
- ✓ **Capa:** É a primeira folha, serve de rosto do projecto e deve conter algumas informações importantes: a) título do projecto; b) valor do custo do projecto; c) valor dos fundos próprios; d) valor dos fundos alheios (empréstimo), se existirem; nomes dos donos; local do projecto e data de início do projecto.

16. **a)** Análise FOFA é um instrumento usado no mundo empresarial para avaliar os aspectos internos (Forças e Fraquezas) e externos (Oportunidades e Ameaças) duma empresa ou oportunidade do negócio. Na prática, trata-se de um diagrama visual que permite um estudo facilitado e objectivo de diferentes situações.

Não serve apenas para pessoas que querem abrir negócios, mas também para pessoas que buscam reavaliar sua carreira profissional.

17. a) ☒ X ☐

b) ☐ X ☒

18. As duas formas de gestão de riscos são:

- Identificar os possíveis riscos que podem afectar o seu negócio;
- Fazer uma avaliação qualitativa dos riscos.

19. Aconselharia a fazer os seguintes seguros:

Seguro contra incêndios

Com este seguro, ela ia proteger os seus bens em caso de incêndio. A seguradora deve repor os seus bens, em caso de incêndios nas suas instalações.

Seguro contra roubo e assalto

Com este pacote de seguro, protege contra os prejuízos resultantes de roubo de equipamentos e outros bens que tenha na sua padaria. Isto significa que, em caso de prejuízos resultantes de roubo ou assalto a companhia de seguros vai pagar os bens roubados.

Perda de lucros

Aqui, será compensada de uma percentagem combinada das perdas sofridas.

Seguro contra acidentes de trabalho

Ela pode efectuar um seguro contra os acidentes sofridos pelos trabalhadores na sua padaria.

Avarias de máquinas e prejuízos indirectos

Ela pode fazer um seguro contra os prejuízos resultantes de avarias de máquinas e prejuízos indirectos.

20. a) Tanto mulheres, como pessoas com deficiência podem ter impedimentos no acesso e controlo de bens, tecnologias, gestão dos produtos agrícolas, insumos e serviços necessários; discriminação na obtenção do crédito comercial e outras formas.
21. a) As questões comuns de conflito entre o negócio e a família são: Dificuldades materiais e financeiras na família; Pobreza e desemprego dos membros da família; Convicções negativas ou falsos juízos sobre negócios; acontecimentos ou imprevistos, tais como: falecimentos, doenças, festas, casamentos e outros; Falta de distinção entre património do negócio e património da família; Falta de definição do salário do dono do negócio; Emprego de familiares sem definição clara das formas de remuneração; Falta de cultura de negócio na família; e outros.
22. a) **1º Passo: estudo dos consumidores** é um dos primeiros elementos em que se deve pensar quando se pretende criar um negócio. Os consumidores são os potenciais clientes do seu negócio. É importante, antes de implementar a ideia de negócio, conhecê-los, se são pessoas singulares (sua idade, sexo, onde residem, o que gostam, o seu nível de educação, o seu nível de rendimento, se é baixo, médio ou alto) ou empresas se são grandes ou pequenas, onde se situam, entre outros aspectos;

2º Passo: Estudo dos concorrentes é importante ter conhecimento sobre os concorrentes e suas características. Lembrar que concorrentes são pessoas ou empresas que oferecem ou prestam os mesmos produtos e serviços que alguém pretende oferecer ou prestar. Com esse estudo vai ser possível conhecer as boas práticas e deficiências dos concorrentes. Isso ajuda a definir melhores procedimentos para o seu negócio. Ao fazer esse estudo é possível conhecer

alguns aspectos, tais como: Localização dos seus concorrentes (saber onde os seus concorrentes se encontram, se estão perto do seu negócio ou não); A qualidade dos materiais usados pelos seus concorrentes (embalagem, cores, tamanhos); Preço aplicado pelos concorrentes; Condições de pagamento (venda a prazos, descontos praticados); Atendimento prestado; Serviços disponibilizados - horário de funcionamento, entrega ao domicílio e Garantias oferecidas.

23. a) As fontes para a identificação de oportunidades de negócios são:

Identificação de oportunidade com base nas necessidades não ou mal satisfeitas; Identificação de oportunidades com base na observação de novas tendências de consumo; Identificação de oportunidades com base na sua insatisfação na ocupação actual; Identificação de oportunidades com base nos canais de distribuição; Identificação de oportunidades com base na introdução de nova regulamentação; Identificação de oportunidades com base na pesquisa e desenvolvimento de produtos; Identificação de oportunidades com base em projectos e feiras escolares; Avaliação de ideias e oportunidades de negócio.

24. a) A **poupança** é uma forma de uso de rendimento, é reservar o que ganha para uso no futuro.

b) Investimento é uso do que foi poupado para a aquisição de recursos produtivos com o objectivo de aumentar os seus rendimentos, podendo adquirir ou formar sua própria empresa, comprar terras, animais, casas, etc., comprar acções noutras empresas, comprando títulos do tesouro, depositando dinheiro no banco para ganhar juros, etc.

25. a) Os principais passos que se devem dar ao elaborar um plano de poupança são:

Definir os objectivos da poupança; Identificar e avaliar as necessidades a serem atendidas com o montante a ser poupado; Identificar as fontes ou rendimentos de onde irá tirar as poupanças; Estabelecer o montante a poupar em cada período que a pessoa obtém um rendimento; Estabelecer em quanto tempo irá poupar por exemplo 1 mês, 3 meses, um ano, ou mais; Ver se o montante (dinheiro) poupado, nesse período, será suficiente para cobrir as necessidades a serem atendidas; Identificar o local ou forma de guardar as suas poupanças, por exemplo no banco, na associação, com um familiar e outras; Discutir com um familiar, amigos ou procurar conselhos para melhorar o seu plano de poupança; Implementar o seu plano de poupança sem perder mais tempo; Ser fiel e cumprir com rigor o seu plano; Registrar todas as poupanças que estiver a guardar, em cada período; No final do período, avaliar os resultados e se o montante for suficiente, realizar o seu investimento, se não for, continuar a poupar mais algum tempo até conseguir o montante necessário.

26. a) O objectivo do desenvolvimento sustentável é obter crescimento económico, por meio da preservação do meio ambiente e pelo respeito aos anseios dos diversos agentes sociais, contribuindo assim, para a melhoria da qualidade de vida da sociedade.
27. a) Recurso não- renovável; c) Recurso não renovável;
b) Recurso renovável; d) Recurso renovável.
28. a) As atitudes que o Homem deve tomar são: Reconhecer e ter consciência de que os recursos naturais são finitos ou esgotam-se; apostar na preservação (proteger, manter resguardada) e conservação (utilizar racionalmente e renovar) da natureza.
29. A diferença é que o crescimento não conduz, automaticamente, à igualdade nem à justiça sociais, pois não leva em consideração nenhum outro aspecto de qualidade de vida a não ser a acumulação de riquezas, que se faz nas mãos apenas de alguns indivíduos da população. Por sua vez, o desenvolvimento preocupa-se com a geração de riquezas, mas tem o objectivo de distribuí-las, de melhorar a qualidade de vida de toda a população, levando em consideração, portanto, a justiça social.
30. Essas actividades são fundamentais para que uma organização obtenha bons resultados, dado que permitem definir as metas, estipular os prazos e analisar se os resultados estão de acordo com o que foi previamente planificado ou não com o intuito de poder rectificar qualquer coisa que possa pôr em causa o sucesso da empresa.
31. Os principais erros que não podem ser cometidos na gestão financeira de uma empresa são:
- Não realizar uma análise frequente do desempenho** - É importante que as análises de desempenho sejam frequentes, isto porque quando ocorre um acompanhamento mais próximo e constante dos resultados obtidos, o risco de perder a direcção do negócio é reduzido, por isso, é imprescindível que se tenha um bom sistema de gestão financeira; **Não ter controle de stock** - Se a sua empresa tiver necessidade de lidar com stock, é fundamental que exista um controle assertivo no seu armazenamento, além de boas práticas para gestão do mesmo. Isso faz com que você evite gastos desnecessários; **misturar finanças corporativas com as pessoais** - Uma das principais regras é respeitar a separação entre suas finanças pessoais com as finanças da sua empresa. Mantenha o capital em contas separadas; **desconsiderar o capital de giro** - É muito comum, que muitos gestores acabam se preocupando apenas com as metas a médio e longo prazo. Um dos factores que contribuem para isso, além do costume rotineiro, é o facto de obterem bons prazos em negociações. Mas, não se deve jamais esquecer do capital

de giro. Ele pode ser utilizado para o pagamento de contas mensais da empresa como água, luz, comunicações, salário dos colaboradores, etc. Conserve o seu capital de giro, fechando boas negociações com prazo de pagamento curto. Dessa forma, não se corre o risco de ter que retirar de outros investimentos para se manter em dia com as questões mensais.

32.

- | | |
|--------------------|--------------------|
| a) F (Falso); | c) V (Verdadeiro); |
| b) V (Verdadeiro); | d) V (Verdadeiro). |

Venda proibida

