

# **Módulo 2 de Empreendedorismo**

**Identificação de oportunidades de projectos**

# Baixar Livros & Exames em PDF

Somos o portal [MozEstuda.com](http://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](http://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

**12<sup>a</sup> CLASSE**

**11<sup>a</sup> CLASSE**

**10<sup>a</sup> CLASSE**

**9<sup>a</sup> CLASSE**

**8<sup>a</sup> CLASSE**

**7<sup>a</sup> CLASSE**

**6<sup>a</sup> CLASSE**

**5<sup>a</sup> CLASSE**

**4<sup>a</sup> CLASSE**

**3<sup>a</sup> CLASSE**

**2<sup>a</sup> CLASSE**

**1<sup>a</sup> 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**

# Conteúdos

<b>Acerca deste Módulo</b>	<b>1</b>
Como está estruturado este Módulo.....	1
Habilidades de aprendizagem .....	3
Necessita de ajuda? .....	3
<b>Lição 1</b>	<b>5</b>
Identificação de oportunidade com base na situação geográfica .....	5
Introdução.....	5
Identificação de oportunidade com base na situação geográfica .....	5
Resumo .....	6
Actividades .....	7
Avaliação .....	8
<b>Lição 2</b>	<b>9</b>
Identificação de oportunidades com base na adição de valor de bens e serviços.....	9
Introdução.....	9
Oportunidades de projecto com base em adição de valor .....	9
Resumo .....	10
Actividades .....	10
Avaliação .....	11
<b>Lição 3</b>	<b>12</b>
Identificação de oportunidade com base na cadeia de valor.....	12
Introdução.....	12
Oportunidade de projecto com base em cadeia de valor .....	12
Resumo .....	13
Actividades .....	14
Avaliação .....	14
<b>Lição 4</b>	<b>15</b>
Oportunidade além fronteira.....	15
Introdução.....	15
Significado da zona do comércio além fronteira.....	15

Resumo .....	20
Actividades .....	20
Avaliação .....	21
<b>Lição 5</b>	<b>22</b>
Oportunidade além fronteira (cont) .....	22
Introdução.....	22
Quadro Conceptual para a Realização dos Objectivos.....	22
Resumo .....	25
Actividades .....	25
Avaliação .....	26
<b>Lição 6</b>	<b>27</b>
Projecto e feira na comunidade.....	27
Introdução.....	27
Tipos de projectos escolares.....	27
Resumo .....	28
Actividades .....	29
Avaliação .....	29
<b>Lição 7</b>	<b>30</b>
Análise FOFA .....	30
Introdução.....	30
Análise Fofa .....	30
Resumo .....	31
Actividades .....	32
Avaliação .....	33
<b>Lição 8</b>	<b>34</b>
Aplicação da análise FOFA .....	34
Introdução.....	34
Análise FOFA na escolha de projectos .....	34
Resumo .....	35
Actividades .....	36
Avaliação .....	36
<b>Lição 9</b>	<b>37</b>
Análise FOFA na selecção de projectos .....	37
Introdução.....	37
Escolha de melhor ideia de projecto.....	37

Resumo .....	38
Actividades .....	39
Avaliação .....	40
<b>Lição 10</b> .....	<b>41</b>
Legislação – Formas legais de empresas .....	41
Introdução.....	41
Classificação de empresas quanto à sua forma jurídica .....	41
Resumo .....	44
Actividades .....	45
Avaliação .....	46
<b>Lição 11</b> .....	<b>47</b>
Legislação – Formas legais de empresas (cont).....	47
Introdução.....	47
Classificação de empresas quanto à propriedade dos meios de produção .....	47
Resumo .....	49
Actividades .....	50
Avaliação .....	51
<b>Lição 12</b> .....	<b>52</b>
Legislação de empresas – Trâmites processuais.....	52
Introdução.....	52
Da ideia à empresa .....	52
Resumo .....	54
Actividades .....	55
Avaliação .....	55
<b>Lição 13</b> .....	<b>56</b>
Instituições de legalização – Registo comercial .....	56
Introdução.....	56
Registo Comercial .....	56
Resumo .....	58
Actividades .....	59
Avaliação .....	60
<b>Lição 14</b> .....	<b>61</b>
Instituição de legalização – Licenciamento de actividade.....	61
Introdução.....	61
Instituições que assistem o licenciamento de actividades económicas .....	61

Resumo .....	63
Actividades .....	64
Avaliação .....	65
<b>Lição 15</b>	<b>66</b>
Instituições de apoio às empresas .....	66
Introdução.....	66
Fontes de informação empresarial.....	66
Resumo .....	70
Actividades .....	70
Avaliação .....	71
<b>Lição 16</b>	<b>72</b>
Organização e composição do sistema financeiro em Moçambique .....	72
Introdução.....	72
Organização e composição do sistema financeiro em Moçambique.....	72
Resumo .....	75
Actividades .....	76
Avaliação .....	76
<b>Lição 17</b>	<b>77</b>
Vantagens e desvantagens de crédito.....	77
Introdução.....	77
Vantagens e desvantagens de créditos em dinheiro .....	77
Resumo .....	79
Actividades .....	80
Avaliação .....	81
<b>Lição 18</b>	<b>82</b>
Benefícios de seguros e responsabilidades inerentes à sua adesão.....	82
Introdução.....	82
Segurado e seguradora.....	82

Resumo .....	83
Actividades .....	84
Avaliação .....	84
<b>Soluções</b> .....	<b>85</b>
Lição 1 .....	85
Lição 2 .....	86
Lição 3 .....	86
Lição 4 .....	87
Lição 5 .....	87
Lição 6 .....	87
Lição 7 .....	87
Lição 8 .....	88
Lição 9 .....	88
Lição 10 .....	88
Lição 11 .....	89
Lição 12 .....	89
Lição 13 .....	89
Lição 14 .....	89
Lição 15 .....	90
Lição 16 .....	90
Lição 17 .....	90
Lição 18 .....	90
Teste Preparação de Final de Módulo.....	91
Introdução.....	91
Guia de correcção do teste de preparação.....	99





## Acerca deste Módulo

Módulo 2 de Empreendedorismo

---

### Como está estruturado este Módulo

#### A visão geral do curso

Este curso está dividido por módulos autoinstrucionais, ou seja, que vão ser o seu professor em casa, no trabalho, na machamba, enfim, onde quer que você deseja estudar.

Este curso é apropriado para você que já concluiu a 10ª classe mas vive longe de uma escola onde possa frequentar a 11ª, 12ª classes, ou está a trabalhar e à noite não tem uma escola próxima onde possa continuar os seus estudos, ou simplesmente gosta de ser auto didacta e é bom estudar à distância.

Neste curso à distância não fazemos a distinção entre a 11ª e 12ª classes. Por isso, logo que terminar os módulos da disciplina estará preparado para realizar o exame nacional da 12ª classe.

O tempo para concluir os módulos vai depender do seu empenho no auto estudo, por isso esperamos que consiga concluir todos os módulos o mais rápido possível, pois temos a certeza de que não vai necessitar de um ano inteiro para concluí-los.

Ao longo do seu estudo vai encontrar as actividades que resolvemos em conjunto consigo e seguidamente encontrará a avaliação que serve para ver se percebeu bem a matéria que acaba de aprender. Porém, para saber se resolveu ou respondeu correctamente às questões colocadas, temos as respostas no final do seu módulo para que possa avaliar o seu despenho. Mas se após comparar as suas respostas com as que encontrar no final do módulo, tem sempre a possibilidade de consultar o seu tutor no Centro de Apoio e Aprendizagem – CAA e discutir com ele as suas dúvidas.

No Centro de Apoio e Aprendizagem, também poderá contar com a discussão das suas dúvidas com outros colegas de estudo que possam ter as mesmas dúvidas que as suas ou mesmo dúvidas bem diferentes que não tenha achado durante o seu estudo mas que também ainda tem.



## Conteúdo do Módulo

Cada Módulo está subdividido em Lições. Cada Lição inclui:

- Título da lição.
- Uma introdução aos conteúdos da lição.
- Objectivos da lição.
- Conteúdo principal da lição com uma variedade de actividades de aprendizagem.
- Resumo.
- Actividades cujo objectivo é a resolução conjunta consigo, estimado aluno, para que veja como deve aplicar os conhecimentos que acaba de adquirir.
- Avaliações cujo objectivo é de avaliar o seu progresso durante o estudo.
- Teste de preparação de Final de Módulo. Esta avaliação serve para você preparar-se para realizar o Teste de Final de Módulo no CAA.



---

## Habilidades de aprendizagem



Estudar à distância é muito diferente de ir à escola pois quando vamos à escola temos uma hora certa para assistir às aulas ou seja para estudar. Mas no ensino à distância, nós é que devemos planejar o nosso tempo de estudo porque o nosso professor é este módulo e ele está sempre muito bem disposto para nos ensinar a qualquer momento. Lembre-se sempre que “ *o livro é o melhor amigo do homem*”. Por isso, sempre que achar que a matéria está a ser difícil de perceber, não desanime, tente parar um pouco, reflectir melhor ou mesmo procurar a ajuda de um tutor ou colega de estudo, que vai ver que irá superar todas as suas dificuldades.

Para estudar à distância é muito importante que planeie o seu tempo de estudo de acordo com a sua ocupação diária e o meio ambiente em que vive.

---

## Necessita de ajuda?



Ajuda

Sempre que tiver dificuldades mesmo após discutir com colegas ou amigos achar que não está muito claro, não tenha receio de procurar o seu tutor no CAA, ele vai ajudá-lo a superá-las. No CAA também vai dispor de outros meios como livros, gramáticas, mapas, etc., que lhe vão auxiliar no seu estudo.





## Lição 1

### Identificação de oportunidade com base na situação geográfica

#### Introdução

A identificação de oportunidade é o ponto de partida para realizar qualquer tipo de investimento ou projecto e até pode ser o ponto de partida para mobilização de fundos.

Nesta lição, você irá aprender particularmente a identificação de oportunidades com base na situação geográfica. Nas duas lições seguintes aprenderá a identificar oportunidades de projectos a partir da adição de valor e cadeia de valor.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Avaliar* o ambiente de negócio da sua região (recursos disponíveis, necessidades das pessoas, requisitos legais para iniciar negócios).
- *Listar* as oportunidades de negócio com possibilidades de sucesso na sua região.



#### Objectivos

### Identificação de oportunidade com base na situação geográfica

Identificação de oportunidade de projecto com base na região geográfica refere-se ao processo de identificação de oportunidades numa dada área ou região geográfica que pode ser uma localidade, aldeia, vila, cidade, província ou outras formas de delimitação geográfica como por exemplo região costeira, corredores de desenvolvimento, em redor duma indústria, etc.

Isto significa que o empreendedor concentra a sua investigação nessa determinada área e procura explorar todas as possibilidades de projecto.

Durante o processo de identificação de oportunidades, o empreendedor deve observar e orientar-se pelo seguinte:

Características básicas da região: Aqui o empreendedor procura aproveitar determinadas particularidades geográficas tais como:

extensão da área, relevo, clima, recursos naturais, principais actividades económicas. Por exemplo, se a região tem um clima chuvoso então é fácil iniciar projectos agrícolas.

**Demografia:** O empreendedor deve prestar atenção a situação demográfica da região, como número de habitantes, ocupação, idade, sexo, nível de rendimento das pessoas, cultura, etc. Por exemplo iniciar um negócio de costura de “cofió” pode ser um bom negócio numa região com predominância de população muçulmana.

Outros factores a ter em conta tais como: produtos importados ou exportáveis na região, indústrias existentes, infra-estruturas económicas e sociais (existência ou não de estradas, portos, escolas, hospitais, rede de telefone, electricidade, água, etc). Cada um desses elementos quando analisados podem constituir a base para identificação ou rejeição de determinadas oportunidades de projectos.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- A identificação de oportunidades com base em situação geográfica toma como referência uma determinada região que pode ser sua aldeia, vila ou cidade. Para isso é preciso observar determinados aspectos característicos da região, situação demográfica e outras especificidades (haver ou não haver água, electricidade, telefone, estrada, linha férrea, etc).

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



## Actividades



### Actividades

Uma determinada região é rica em recursos naturais conforme se apresenta no quadro a baixo. Identifique que tipos de projectos poderiam ser iniciados com base nesses recursos. Faça união com setas.

Recursos naturais existentes	Oportunidade de projecto
Terra arável	Fabrico de tijolo
Argila	Machamba
Sol intenso	Gerador heólico?????
Praia	Produção de energia solar
Vento	Barco de recreio

Resposta:

Recursos natural existente	Oportunidade de projecto
Terra arável	Fabrico de tijolo
Argila	Machamba
Sol intenso	Gerador heólico
Praia	Produção de energia solar
Vento	Barco de recreio

---

## Avaliação



### Avaliação

1. Com base nas características do seu bairro, aldeia, vila ou cidade em termos de relevo, clima, hidrografia, ocupação das pessoas, tipos de recursos naturais existentes e outras características, faça uma lista de pelo menos 20 oportunidades de projectos que você poderia iniciar nessa zona e que têm muita possibilidade de ter sucesso.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



## Lição 2

### Identificação de oportunidades com base na adição de valor de bens e serviços

#### Introdução

Moçambique, à semelhança doutros países em vias de desenvolvimento, possui enormes recursos naturais que os exporta para o estrangeiro ainda na forma de matéria-prima. Nas nossas comunidades enquanto o milho é vendido ainda em grãos a mesma comunidade mais tarde compra-o na forma de farinha a preços altos. Isto ocorre porque o milho passou por um processo de transformação, o que o tornou mais caro e portanto com novo preço ou valor.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Identificar* os recursos, bens e serviços disponíveis localmente.
- *Listar* oportunidades de negócios que adicionam valor aos recursos, bens e serviços disponíveis localmente.



#### Objectivos

#### Oportunidades de projecto com base em adição de valor

A identificação de oportunidades com base em adição de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando agregar um preço maior do que o inicial ou o praticado dum produto ou serviço.

Para a adição de valor ou preço, o produto ou serviço deve ser retrabalhado ainda mais ou passar por outras transformações que permite melhorar os seus atributos tais como a sua qualidade, utilidade, aparência, e outros. Por exemplo no lugar de vender o milho em grãos, a pessoa pode moê-lo primeiro e vendê-lo em farinha a melhor preço. No seu salão de cabeleireiro, para além de só cortar o cabelo, o cliente pode lhe ser lavado o cabelo com champô. O facto de lavar também o cabelo, o serviço ganha um outro preço quando comparado com aquele que não lava.

A adição de valor não implica necessariamente aumento de preço do produto ou serviço. Muitos estabelecimento usam a adição de valor como medida de concorrência para superar os seus adversários.

Um restaurante ou empresa que investe para um bom atendimento também está a dicionar o valor ao seu produto ou serviço do que aquele que atende mal nos seus clientes.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Quando se transforma um produto ou serviço, ganha mais atributos que lhe permitem ganhar um novo preço ou valor.
- Os atributos que o produto ou serviço ganham, podem ser em termos de melhoria de qualidade, utilidade, aparência, conveniência, etc. Isto faz com que as próprias pessoas sintam-se atraídas em adquirir o novo produto do que na forma anterior.

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

---

## Actividades



### Actividades

Identifique três diferentes formas de melhorar os atributos dos seguintes produtos e serviços para que tenham o seu valor adicionado.

- a. Amendoim torrado vendido avulso;
- b. Serviços de lavagem de viaturas.

### Respostas.

- a) Vende-lo em pequenas embalagens plásticas; a) 2. Vendê-lo torrado e descascados; a) 3. Vendê-lo torrado e adicionado com açúcar.
- b) Lavar o carro e perfumar o interior com um spray; b) 2. Lavar o carro e equilibrar a pressão de ar nos pneus; b) 3. Lavar o carro e eliminar nódoas e riscas.



---

## Avaliação



### Avaliação

1. Identifique 3 atributos que permitam melhorar a utilidade, qualidade ou baixar o preço dos seguintes produtos:
  - A. Madeira em torros;
  - B. As calças de uniforme duma escola;
  - C. A mesa de jantar da sua casa
  - D. Uma chávena de chá
  - E. Girassol
  - F. Ananás

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!

## Lição 3

### Identificação de oportunidade com base na cadeia de valor

#### Introdução

A cadeia de valores se estabelece a partir de grupo de pessoas ou empresas que trabalhando no mesmo sector se complementam com os diferentes produtos ou serviços que oferecem uns aos outros. Por exemplo, se numa determinada região a actividade económica é basicamente pesca é preciso que o trabalho dos pescadores seja complementado por outros agentes económicos através de fornecimento de insumos, conservação do pescado ou sua venda.

O estabelecimento da cadeia de valores fortalece o sector e torna-o autosuficiente.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Listar* oportunidades de negócios que formam cadeia de valores na actividade económica principal da sua região.
- *Identificar* as principais actividades económicas da sua região.



#### Objectivos

#### Oportunidade de projecto com base em cadeia de valor

A identificação de oportunidades com base na cadeia de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando complementar as actividades prestados por outras empresas ou agentes económicos.

No sector pesqueiro, onde os negócios andam em torno de pescados, vários projectos podem ser identificados tanto de comércio como de indústria e serviços. Diferentes tipos de agentes económicos são chamados para assegurar a continuidade do trabalho neste sector. O pescador apanha o peixe mas este precisa de comprar a rede de pesca, os anzóis e o próprio barco dum fornecedor. O peixe ou marisco deve ser conservado em câmaras frigoríficas, por vezes processado, embalado e colocado no mercado nacional ou internacional. Estas várias actividades, se fossem realizadas por mesma pessoa, significariam investimentos muito altos e com dificuldades de gerir uma empresa grande e complexa.



O estabelecimento da cadeia de valores permite repartir os riscos daquilo que seria um grande investimento para a mesma pessoa em pequenos investimentos de várias pessoas. Esta partilha de risco é benéfica, pois a cadeia de valor é como uma organização associativa de empresas trabalhando cada uma na sua área mas interligadas com as outras, o que torna a actividade dinâmica.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- A cadeia de valor é constituída por empresas ou serviços que se complementam e que na falta, dificultam a actividade económica no geral.
- A cadeia de valor permite partilhar os riscos de realizar um elevado investimento através de pequenos investimentos divididos em diferentes pessoas ou empresas.

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

## Actividades



### Actividades

O distrito de Montepuêz é potencialmente rico em cereais e sobretudo o milho, produzido maioritariamente pelo sector familiar. Identifique 4 oportunidades de projectos que formem cadeia de valor tendo como base o milho.

### Resposta:

Oportunidades de projecto numa região rica na produção de milho:

- A. Serviços de transporte para colocação na zona de comércio ou outras regiões.
- B. Silos ou depósitos para conservação;
- C. Fornecimento de sacos para embalagem e conservação;
- D. Estabelecimento de moageira para farinar o milho

---

## Avaliação



### Avaliação

1. Com base na realidade económica da sua aldeia, vila, distrito ou cidade responda as seguintes questões:
  - a) Identifique a composição de duas cadeias de valor constituída por pelo menos 4 tipos de serviços;
  - b) Escolha uma actividade económica de grande importância no desenvolvimento da sua região e identifique uma cadeia de valor constituída de pelo menos 4 serviços.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



## Lição 4

### Oportunidade além fronteira

#### Introdução

Em todas as comunidades ou localidades as pessoas têm necessidades diferentes. Se uma empresa fosse criada para satisfazer estas várias necessidades, então levaria à identificação de diferentes oportunidades de negócio.

Nesta lição abordaremos a descrição do potencial de oportunidades existentes além fronteira.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Descrever* o potencial de oportunidades existentes no âmbito de:
  - 1) Integração na SADC;
  - 2) Acordos com União Europeia e outros mercados;
  - 3) Outros contextos sócio-económicos em mercados externos.



#### Objectivos

#### Significado da zona do comércio além fronteira

A zona de comércio além fronteira: É uma área formada por dois ou mais países que forma imediata ou gradual, procedem a abolição de direitos aduaneiros, e de restrição quantitativa de mercadorias.

Início de implementação da zona do comércio livre na SADC: (1 de janeiro de 2008)

Países membros da zona do comércio livre da SADC: África do Sul, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurícias, Moçambique, Namíbia, Suazilândia, Zâmbia, Tanzânia, Zimbabwe e Madagáscar.

Os produtos, para beneficiarem de tarifa zero no acto da importação, devem ser originários dos países membros da SADC. Assim, os produtos devem ser acompanhados de um certificado de origem.

## O que é Regra de Origem?

É o nível de transformação do produto necessário para ser considerado, e ter sido produzido num dos países da região.

O certificado de origem para protocolo comercial da SADC é o documento que comprova que um produto é originário de um país membro da SADC (diploma Ministerial nº 141/2001 de 26 de Setembro)

Onde e como obter o Certificado de Origem?

O certificado de origem para a zona de comércio livre da SADC é obtido nas Alfândegas e a sua respectiva autenticação

Os produtos continuam a pagar o IVA?

Sim. O IVA é outra taxa de serviço Alfandegários, continuam em vigor, mesmo para os produtos que beneficiam da tarifa zero.

O que fazer para poder importar sem pagar direitos aduaneiros?

Regista-se como operador do comércio externo.

Para ser um operador do comércio externo, deve ser licenciado para o efeito, pelo Ministério da Indústria e Comércio (Decreto nº. 49/2004, de 17 de Novembro).

Para o exportador beneficiar tratamento preferencial, tarifa zero, deve registar-se no Ministério da Indústria e Comércio ou nas Direcções Provinciais da Indústria e Comércio.

Todos os produtos não pagam direitos aduaneiros?

Não. Alguns produtos só começaram a beneficiar de tarifa zero mais tarde: Em 2012 para os restantes países da SADC e em 2015 para África do sul.

**Tabela 1: Distribuição do Valor Acrescentado de Acordo com:**

Tamanho	Volume de Negócios (10 <sup>6</sup> Mt)		Contribuição o no PIB*	PEVA (Valor Acrescentado por Trabalhado) **
	(a)			
	Valores	%		
Grandes	38.842.454	58,5	40,1%	2,06
Médias	11.649.419	17,5	12,0%	1,53
Pequenas	15.952.381	24,0	16,5%	1,00
Total	66.444.254	100,0	68,6%	

*Fonte:* INE, World Bank, IMF; *Notas:* \*Baseado no 2002 GDP; \*\*Valor Acrescentado por Trabalhador; \*\*\* 2002 dados extraídos da Tabela 2.26 in *Pilot Investment Assessment: Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003*, World Bank (Fonte original dos dados, RPED). Os valores são indicados como sendo valores medianos do grupo e como % da amostra total numa pesquisa. O rendimento foi baseado em 193 amostras

### **Categoria de Empresa**

A produtividade laboral das empresas desagregadas pelas respectivas dimensões apresentam determinadas características. A produtividade laboral estimada pelo Programa Regional de Desenvolvimento Empresarial é apresentada na coluna (c) da Tabela 3. Os valores apresentados na coluna indicam que a produtividade aumenta significativamente com a dimensão da empresa.

A produtividade laboral, só por si, não garante de forma alguma o nível de competitividade. Contudo, serve de indicador da qualidade da mão-de-obra, que é uma parte intrínseca da eficiência global. A este respeito, é possível deduzir que a baixa produtividade laboral normalmente conduz à fraca competitividade.

**Tabela 2: Valor Acrescentado por Trabalhador, Países Seleccionados**

	Camarões	Kenya	Tânzania	Zâmbia	Zimbabwe	Moçambique
<b>Média por tamanho</b>	9.596	3.337	1.862	2.962	3.999	<b>977*</b>
Micro	0,501	0,478	0,784	0,601	0,544	<b>0,45</b>
Pequenas	0,731	1,000	0,758	1,050	0,772	<b>1,00</b>
Médias	1,988	1,011	1,220	1,017	0,970	<b>1,53</b>
Grandes	2,011	1,395	1,117	1,392	1,000	<b>2,06</b>
Muito Grandes	1,784	0,848	2,016	1,576	1,230	<b>0,89</b>

Fonte: Extraído da Tabela 2.26 in Pilot Investment Assessment: Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003, World Bank (fonte original dos dados, RPED). World Bank; Notas: Baseado no PIB 2002; \* Os valores são a mediana do grupo como % da amostra completa da pesquisa. Os Valores da mediana encontram-se em U.S. dollars enquanto outros valores são medianas do grupo como % da amostra inteira da pesquisa. Os países omitidos são a Costa de Marfim e Ghana.

**Tabela 3 – Comparação regional das taxas do IVA e das taxas de negócio**

África do Sul	Tanzânia	Zâmbia	Moçambique
14%	20%	17,5%	17%

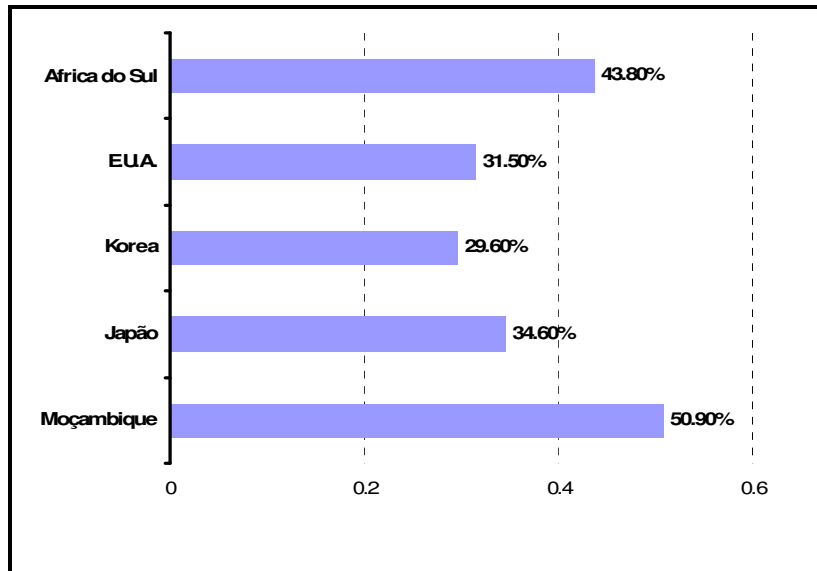
**Tabela 4: Uma Comparação Internacional das taxas do IVA e das Taxas de Negócios**

Korea (IVA)	Japão (Taxa de Consumo)	Alemanhã (IVA)	Moçambique (IVA)
10%	5%	16%	17%



## Carga Fiscal para as Empresas e PME

Em termos gerais, fundamentação para esta taxa do imposto sobre os rendimentos de pessoas colectivas não é uniforme em todo o mundo.



N.B: Comparação Internacional dos Impostos sobre os Lucro Bruto

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

No sector das PME's, o comércio é a actividade dominante, seguida pela indústria de hotelaria e de processamento (manufatura). Uma característica importante das PME's é a grande concentração de empresas no comércio. Com efeito, observa-se a concentração de empresas nas actividades comerciais do sector das grandes empresas. Tal como se indica na Tabela 5, o comércio representa 57,4%, ou seja 16,357 empresas, do número total no sector das PME's como um todo. O sector do alojamento constitui ?????

Contudo, o sector do comércio não é o maior em termos de volume de negócios. Apesar de um número esmagador de empresas, o volume de negócios é inferior ao da indústria manufactureira. O comércio representou 22,9% da receita bruta de todo o sector de PME's, ou 6.323,5 biliões de Mt, enquanto a manufatura ultrapassou o sector comercial, totalizando 10.814,1 biliões de Mt (39,2%) do volume de negócios. O sector da construção totalizou 2.211,5 biliões de Mt (8%), seguido do alojamento (1.685,9 biliões de Mt ou 6%). A agricultura, uma indústria tradicional, tendo totalizado apenas 1,2% (343,1 biliões de Mt).

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

---

## Actividades



### Actividades

1. Qual é o Perfil Actual das PME's em Moçambique?

#### Resposta:

Várias medidas foram estabelecidas pelo Governo em reconhecimento da importância das PME's para o desenvolvimento nacional. Uma vez que os números são apenas uma parte de toda a figura, estes não são suficientes para que se possam tirar quaisquer conclusões significativas sobre a trajectória do crescimento de todo o sector de PME's. Porém, é possível fazer uma inferência: o pólo do crescimento nacional não reside nas PME's, pelo menos no sector manufactureiro.



---

## Avaliação



### Avaliação

1. Identifique as principais actividades económicas da sua região.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!

## Lição 5

---

### Oportunidade além fronteira (cont)

#### Introdução

Dando continuidade a lição 4, nesta lição abordaremos a lista de bens e serviços com potencial de exportação e os procedimentos e requisitos para exportação

Ao concluir esta lição você será capaz de:



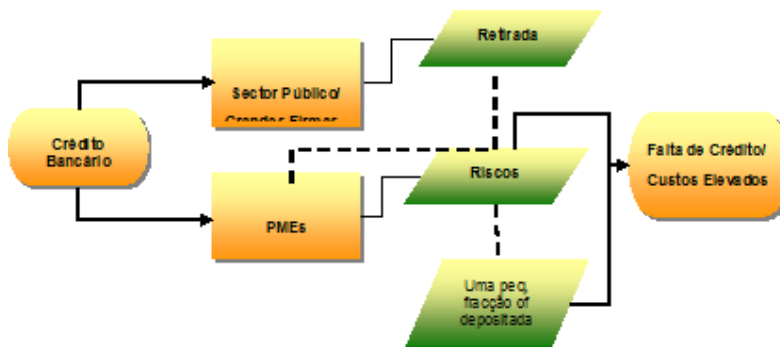
#### Objectivos

- *Listar* bens e serviços com potencial de exportação.
- *Identificar* os procedimentos e requisitos para exportação de bens e serviços.

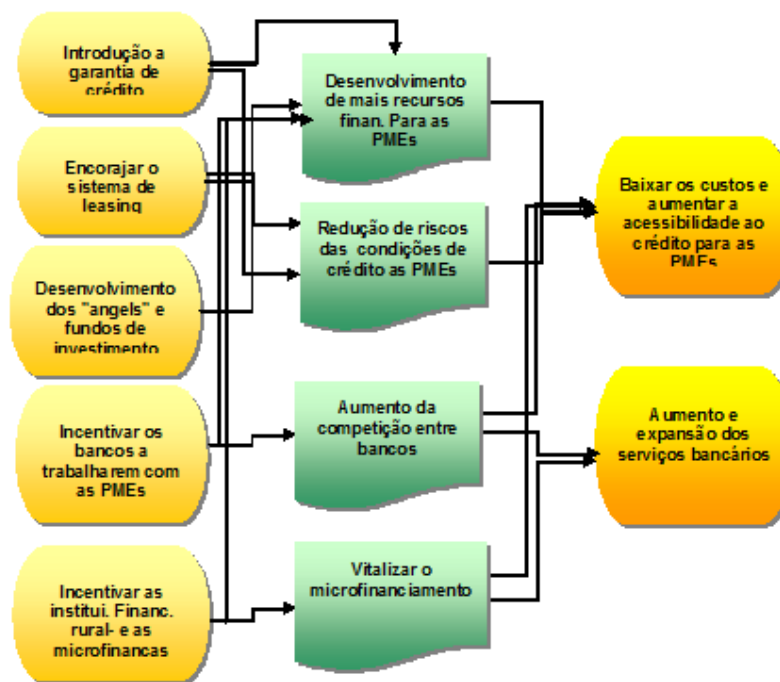
#### Quadro Conceptual para a Realização dos Objectivos

Os dois objectivos descritos na secção anterior serão atingidos através de uma estratégia de três vertentes, nomeadamente:

- 1) a criação de um ambiente de negócios mais favorável para exportação;
  - 2) fortalecimento das capacidades visando o desenvolvimento das tecnologias e das habilidades de exportação;
  - 3) o apoio estratégico às PMEs. Este programa estratégico, estreitamente ligado um ao outro, contribuirá para a realização dos objectivos estratégicos.
- A criação de um ambiente mais favorável aos negócios é indispensável para convidar o capital estrangeiro. Também é condição necessária para uma maior abertura de empresas locais e para o fortalecimento das capacidades das PMEs existentes.



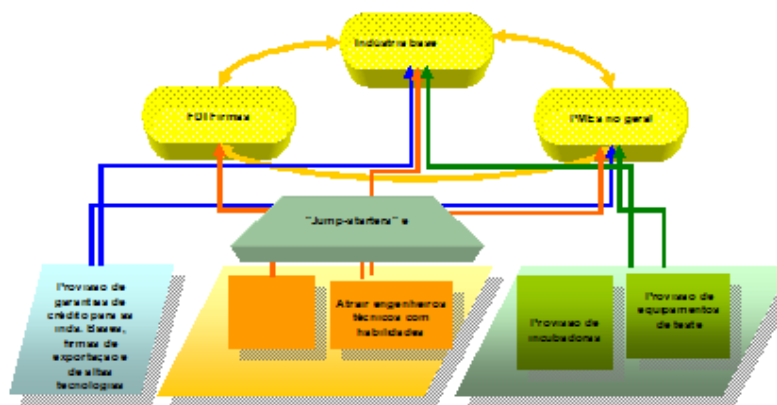
### O Quadro Estratégico de Suporte ao Financiamento das PME's



A garantia de crédito também tem uma função de redução do risco através da partilha do mesmo. Enquanto que uma garantia de crédito total significa anular completamente qualquer risco de uma instituição de crédito, uma garantia parcial pretende partilhar os riscos entre uma instituição de garantia de crédito e uma instituição de crédito (empréstimo). Esta redução do risco proporciona mais oportunidades para as PME's obterem um crédito com uma taxa de juro reduzida. Por outras palavras, uma garantia de crédito irá

engendrar uma maior acessibilidade ao financiamento a taxas de juro mais baixas através da criação do crédito e da redução do risco. Assim, conclui-se que a garantia de crédito é considerada como umas das melhores formas de aliviar o problema de financiamento com que as PME's se confrontam.

### Disponibilização de Garantia de Crédito Estratégica



O objectivo da garantia de crédito é o de desenvolver algumas indústrias alvo que são de importância estratégica para a economia do país, para fim de exportação, mas que são difíceis de germinar se não forem apoiadas. Moçambique precisa de uma indústria de base, (manufatura), uma indústria de alta tecnologia e uma indústria de exportação. A disponibilização de garantia de crédito para estas indústrias contribuiria para o seu crescimento. Por seu turno, estas indústrias contribuem para o crescimento conjunto das outras indústrias manufactureiras



---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

No geral, as empresas de exportação podem ser definidas como sendo aquelas cuja parte nas exportações representa mais de 50% do total de vendas do ano anterior. Contudo, não existem muitas PME's de exportação e por enquanto o limite pode ser relaxado para 25%. Uma vez que as empresas de exportação trazem um efeito significativo para a economia, elas merecem o benefício da garantia de crédito.

As empresas de alta tecnologia são os empreendimentos orientados para a pesquisa e desenvolvimento virados para a tecnologia. Embora os benefícios económicos destas empresas sejam enormes, elas estão propensas a serem vítimas da incapacidade do mercado na fase inicial do seu crescimento. Esta é a razão que justifica que elas também se qualifiquem para a garantia estratégica.

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

---

## Actividades



### Actividades

1. Mencione uma estratégia de três vertentes, com potencial de exportação.

#### Resposta:

- Criação de um ambiente de negócios mais favorável para exportação;
- Fortalecimento das capacidades visando o desenvolvimento das tecnologias e das habilidades de exportação;
- Apoio estratégico às PME's.

## Avaliação



### Avaliação

1. Enumere, em Moçambique as grandes empresas com capacidade de produzir para exportar bens e serviços sem prejudicar os nacionais.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



## Lição 6

### Projecto e feira na comunidade

#### Introdução

O projecto escolar é uma actividade pedagógica e prática da disciplina de N.E que orienta os alunos a desenvolver atitudes, habilidades e consolidar os conhecimentos. Durante essas práticas, os alunos têm a oportunidade de experimentar conceitos, cometer erros e corrigi-los num ambiente real de negócios e dentro da promoção da cultura empreendedora e de trabalho.

Com o projecto escolar, os alunos têm a oportunidade de ensaiar, consolidar e harmonizar o saber, o saber ser, o saber fazer e saber estar. Assim, poderá participar nas feiras na comunidade onde vive.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



#### Objectivos

- *Identificar* as principais feiras económicas na sua região.
- *Participar* em feiras.
- *Participar* em projectos comunitários ou associativos.

#### Tipos de projectos escolares

Os grupos de disciplina de Noções de Empreendedorismo (N.E) devem orientar os seus alunos a identificarem diferentes tipos de projectos nos sectores económicos tais como agricultura, agropecuária, processamento, comércio e prestação de serviços. Mais também podem identificar projectos em áreas como cultura e recreação, desporto, informação, etc. Estes projectos devem ter em comum o facto de satisfazer certas necessidades começando dos próprios alunos até a comunidade a redor ao mesmo tempo que devem atender os objectivos pedagógicos da disciplina de N.E.

Alguns dos projectos escolares que podem ser implantados com base nos recursos disponíveis localmente e nas necessidades das pessoas na comunidade.

Em cada período de operação do projecto escolar, os professores devem utilizar o projecto escolar para desenvolver exercícios práticos que acompanham o avanço das matérias da disciplina.

O projecto escolar deve ter o seu término como matéria laboratorial da disciplina de N.E no final do ano lectivo, no período que antecede a fase de preparação dos alunos para os exames, mês de outubro, para o ensino secundário geral, alguns projectos escolares podem continuar operando acima desse período, uma vez constatadas as seguintes condições:

- ✓ Há interesse dos alunos em continuar a operar o projecto escolar durante o período seguinte ou nas férias;
- ✓ Não há inconvenientes ou não interfere com a administração escolar no período em questão;

O mercado dos produtos ou serviços permanece activo durante as épocas das férias,

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Projecto escolar é o laboratório de Noções de Empreendedorismo na escola onde os alunos têm a oportunidade de experimentar e aplicar os ensinamentos da disciplina. O projecto escolar deve permitir aos alunos desenvolver e consolidar três indicadores principais; que são:
  - ✓ Aumento da qualidade do produto ou serviço
  - ✓ Aumento da produtividade
  - ✓ Custos decrescentes



---

## Actividades



### Actividades

1. Na implantação de um projecto escolar, a direcção da escola, os professores e os alunos devem em primeiro lugar salvaguardar os objectivos pedagógicos. Argumente.

### Resposta

1. Inculcar nos alunos a dignidade de trabalho e desenvolver neles as seguintes qualidades empreendedores pessoais que constituem pré-requisitos básicos para o sucesso nas carreiras de trabalho tanto por conta própria no auto emprego como por conta de outrem.

---

## Avaliação



### Avaliação

1. Elabore um projecto escolar na sua escola para ser implementado na comunidade onde está inserida a sua escola.

# Lição 7

## Análise FOFA

### Introdução

Nas lições anteriores você aprendeu como identificar oportunidades de projecto. Na verdade é fácil identificar oportunidades pois elas estão cheias ao nosso redor e a nossa espera para que tiremos o melhor proveito. Uma oportunidade pode ser viável para ser implementada por um empreendedor e não ser viável para outro.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Explicar* em o que consiste a análise FOFA.



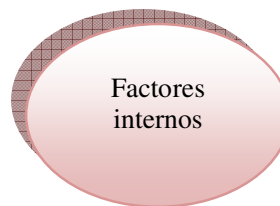
Objectivos

### Análise Fofa

A análise FOFA é uma técnica amplamente conhecida e que serve como um instrumento de apoio na tomada de decisão. Esta técnica pode ser usada na decisão sobre objectivos e prioridades em vários contextos da vida social e económica.

A Análise FOFA consiste num estudo criterioso em que se compara dois tipos de factores, os internos e os externos. Os factores internos são aqueles que o decisor pode controlar ou manipular enquanto os factores externos estão fora do controlo do decisor. Tratando-se dum projecto, os factores internos estão dentro deste enquanto os externos estão fora deste.

Factores externos



Factores externos

**Figura 1. Factores internos e externos num projecto**



Os factores internos são constituídos por forças e fraquezas. Tratando-se dum projecto, os factores internos são constituídos por forças e fraquezas do projecto.

Os factores externos são constituídos por oportunidades e ameaças e tratando-se dum projecto os factores externos são as oportunidades e as ameaças do projecto.

**Assim a sigla FOFA significa:**

FORÇAS	OPORTUNIDADES	FRAQUEZAS	AMEAÇAS
F	O	F	A

Assim na análise FOFA, o empreendedor compara os factores internos e externos. As forças devemos usá-las com maior proveito, as fraquezas devemos eliminá-las, as oportunidades devemos aproveitá-las e as ameaças devemos evitá-las.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- A Análise FOFA é uma técnica que o empreendedor usa na tomada de decisão. Ela consiste em comparar os factores internos (forças e fraquezas) e os factores externos (oportunidades e ameaças).
- Os factores internos, o empreendedor pode controlar enquanto os externos não.

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

---

## Actividades



### Actividades

1. Diga qual é o significado da sigla FOFA.
2. As forças, oportunidades, ameaças e fraquezas são factores que se tomam em conta na análise FOFA.
  - a) Mostre no círculo a seguir quais são os factores que ficam dentro e os que ficam de fora.
  - b) Diga quais são os factores internos
  - c) Diga quais são os factores externos.

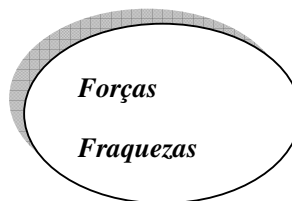
### Resposta:

F- Forças; O-Oportunidade; F-Fraqueza; A-Ameaça

2.a)

Oportunidades

Ameaças



2.b) Factores internos: Forças e Fraquezas

2.c) Factores externos: Oportunidades e ameaças



---

## Avaliação



### Avaliação

1. Supondo que o seu projecto é terminar com sucesso a disciplina de Noções de Empreendedorismo, passando de classe.

a) Tomando o seu caso identifique:

A. 4 forças

B. 4 oportunidades

C. 4 Fraquezas

D. 4 Ameaças

Que constituem factores influentes na materialização deste projecto.

b) Com base nos resultados deste estudo diga se você considera-se que está em condições de passar de classe ou não.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!

## Lição 8

### Aplicação da análise FOFA

#### Introdução

Para aplicação da Análise FOFA, o empreendedor deve ser capaz de identificar a maior parte dos factores importantes e determinantes na tomada de decisão.

Nesta lição, você irá aprender a distinguir os diferentes factores que deverá tomar em conta na análise FOFA.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Aplicar* a análise FOFA em oportunidades de projecto.

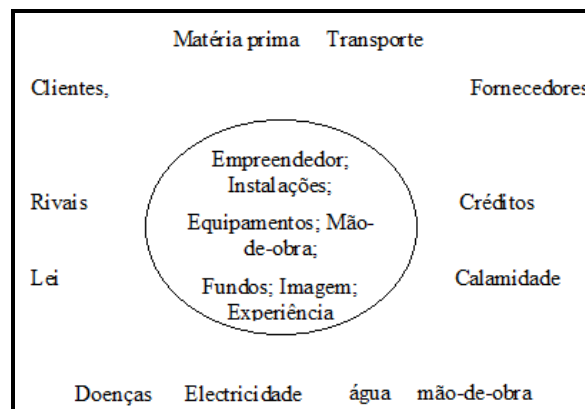


#### Objectivos

#### Análise FOFA na escolha de projectos

Tomando como ponto de partida um projecto empresarial, isto é, que implica o estabelecimento duma actividade económica ou início do negócio, os diferentes factores intervenientes são apresentados no diagrama a seguir.

Na verdade o projecto que se pretende iniciar ou estabelecer encontra-se num ambiente de oportunidades.



**Figura 1.** Ambiente de oportunidade dum projecto



Estes factores podem favorecer ou prejudicar o projecto. Se os factores internos favorecem tornam-se em forças, se prejudicam tornam-se em fraquezas.

Se os factores externos favorecem tornam-se em oportunidades, se prejudicam tornam-se em ameaças.

No caso do empreendedor que é um factor interno, se este tiver visão, experiência e competência, então torna-se numa força para o sucesso do projecto. Se não tiver estas qualidades então torna-se numa fraqueza para o projecto.

Um projecto ao se estabelecer numa dada região precisa de autorização, se a lei mostra obstáculos então é ameaça e se incentiva, então é oportunidade.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Os elementos identificados como factores internos são fraquezas se estes prejudicam o projecto e tornam-se forças se estes promovem ou favorecem o projecto.
- Os elementos identificados como factores externos são ameaças se eles prejudicam o projecto e são oportunidades se os mesmos promovem ou favorecem o projecto.

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

---

## Actividades



### Actividades

“UM JOVEM POBRE, MAS FORTE E INTELIGENTE PRETENDE NAMORAR COM UMA JOVEM LINDA, COLEGA DE ESCOLA DE SUA IRMÃ E FILHA DE PAIS RICOS E PODEROSOS.”

Com base na história acima, faça a Análise FOFA identificando as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do jovem conquistar a jovem.

**Resposta:**

**FORÇAS:**

O Jovem é forte e inteligente

**OPORTUNIDADE:**

Falando com a sua irmã para facilitá-lo na conquista da jovem

**FRAQUEZA:**

O Jovem é pobre

**AMEAÇA:**

Os pais ricos e poderosos da jovem

---

## Avaliação



### Avaliação

Pensa no seu bairro, aldeia, localidade, cidade, distrito e identifique 20 oportunidades de projecto rentáveis. Escolha os primeiros cinco que considera que mais chances de sucesso. Aplique a análise FOFA identificando pelo menos 5 forças, 5 oportunidades, 5 ameaças e 5 fraquezas.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



## Lição 9

### Análise FOFA na selecção de projectos

#### Introdução

Um negócio tem que produzir necessariamente lucros caso não esteja deve ser abandonado. O projecto deve ser capaz de produzir e deve ter necessariamente clientes que comprem os produtos ou serviços.

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 a sua disposição são capazes de produzir os bens ou serviços que satisfaçam e sejam aceites pelos consumidores.

Nesta lição, você aprenderá a escolher ou rejeitar projectos com base na Análise FOFA.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Aplicar* a Análise FOFA para escolher melhor ideia de projecto ou negócio.



#### Objectivos

#### Escolha de melhor ideia de projecto

A melhor ideia de projecto exige em geral menor investimento e resulta em altos retornos. A melhor ideia de projecto é fácil de implementá-la. O próprio projecto é fácil gerí-lo.

No projecto com potencial de sucesso as forças e as oportunidades devem ser suficientemente relevantes ao ponto de superarem, as fraquezas e ameaças e nunca o contrário.

Um projecto com muitas e relevantes fraquezas ou ameaças deve ser imediatamente abandonado ou reformulado. Isto é feito muitas com recurso ao instinto empreendedor.

O empreendedor deve usar as suas forças para eliminar as suas fraquezas e aproveitar as suas oportunidades.

O empreendedor deve usar as suas forças para evitar as ameaças do projecto.

As forças e fraquezas estão dentro do projecto ou negócio e o empreendedor pode controlá-las. As oportunidades e as ameaças estão fora do negócio ou projecto e o empreendedor não pode controlá-las.

<b>FORÇAS</b>	São para usá-las
<b>OPORTUNIDADES</b>	São para aproveitá-las
<b>FRAQUEZAS</b>	São para eliminá-las
<b>AMEAÇAS</b>	São para evitá-las

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Um negócio tem que produzir necessariamente lucro.
- Um projecto rentável ou negócio deve ter necessariamente clientes ou consumidores.
- As forças e as oportunidades devem ser suficientemente relevantes para superarem as ameaças e fraquezas.
- As forças são os factores mais importantes, pois, o empreendedor usa-as para eliminar as fraquezas, aproveitar as oportunidades e evitar as ameaças.

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



## Actividades



### Actividades

Uma cidade de Moçambique embora situada junto a praia tem problemas sérios de falta de peixe fresco. Os poucos estabelecimentos com licença para comerciar pescados nem sempre têm peixe para venda. Os cidadãos incluindo instâncias turísticas (hoteis, restaurantes, quiosques) compram o peixe com grupos de rapazes que percorrem as ruas e os bairros da cidade durante longas horas vendendo diferentes tipos de pescados (peixes, mariscos, lulas, etc) a preços altos, sem as mínimas condições de conservação nem de higiene. Um aluno de Noções de Empreendedorismo (N.E) teve a ideia de abrir um estabelecimento para venda de vários tipos de pescados nessa Cidade. Para analisar melhor se vale a pena iniciar esse negócio considerou os seguintes factos:

- 1) Com o aumento dos turistas, há muita gente que procura comprar diferentes tipos de pescados (peixes, mariscos, lulas, etc).
- 2) Peixe a venda na rua tem preço alto e há risco de estar estragado.
- 3) Um dos poucos estabelecimentos que vende peixe vai abrir mais uma loja para venda também de diferentes tipos de pescados (peixes, mariscos, lulas, etc).
- 4) Avó do aluno finalista possui instalações com condições para venda de pescados que não estão a ser utilizadas.
- 5) Aluno finalista sabe elaborar um plano de negócio e gerir uma pequena empresa
- 6) Aluno finalista não tem licença para venda de pescados.

A partir dos dados apresentados acima, faça análise FOFA da oportunidade de abrir um estabelecimento para venda de pescados na cidade para o aluno de Noções de Empreendedorismo. Indique apenas os números dos dados acima que representam:

1. Forças
2. Oportunidades
3. Fraquezas
4. Ameaças

**Resposta:**

- a) Forças: (5)
- b) Oportunidades: (1), (2), (4)
- c) Fraquezas: (6)
- d) Ameaças: (3)

---

## Avaliação



### Avaliação

Uma cidade turista de Moçambique não tem serviços urbanos de transportes públicos e nem os vulgos “Chapa 100”. Trabalhadores de instituições do estado e de empresas privadas assim como alunos das escolas percorrem todos os dias longas distâncias a pé de suas casas para os locais de trabalho e vice-versa. Faça análise FOFA para o negócio de transporte considerando a seguinte informação:

- 1) A Cidade não tem serviços de “chapa”.
- 2) Muitas pessoas percorrem longas distâncias a pé de casa para o serviço ou escola e vice-versa.
- 3) Os cidadãos não têm hábito de gastar dinheiro para apanhar “chapa”.
- 4) Um empreendedor candidato possui uma viatura de 15 lugares.
- 5) Empreendedor não possui carta de condução para transportar passageiros.
- 6) No Balcão Único é fácil e rápido legalizar uma empresa.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*



## Lição 10

### Legislação – Formas legais de empresas

#### Introdução

Qualquer que seja a forma assumida pela empresa, ela transforma recursos e forças da natureza em bens e serviços que satisfaçam as necessidades dos consumidores.

As empresas tomam determinadas formas jurídicas de acordo com as suas responsabilidades civis e comerciais e dos seus direitos contratuais e legais.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

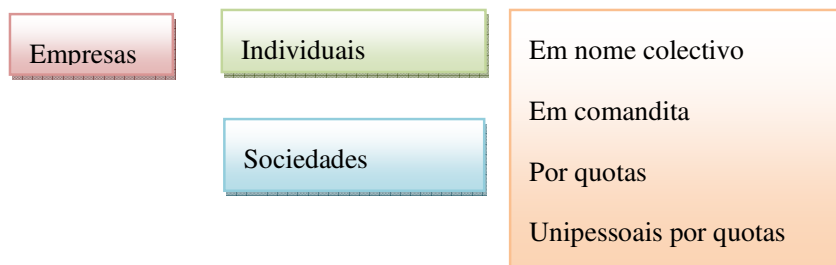
- *Classificar* as empresas quanto a forma jurídica ao abrigo da legislação vigente em Moçambique.
- *Identificar* a principal legislação que estabelece a forma jurídica das empresas.



#### Objectivos

#### Classificação de empresas quanto à sua forma jurídica

Quanto à sua forma jurídica, as empresas classificam-se em:



## A - Empresa em nome individual

O proprietário do capital é uma única pessoa. O património do dono da empresa é constituído bens particulares e bens afectos á empresa. A responsabilidade é ilimitada, assim o património individual também responde pelas consequências da empresa.

**Exemplo de nome:** Adelino Novais.

A.N.Estêvão

## B – Sociedade em nome colectivo

Nas sociedades em nome colectivo, as responsabilidades dos sócios é solidária e ilimitada. Ilimitadas, porque as dívidas da sociedade são respondidas pelos bens da empresa e, complementarmente, os bens particulares de cada sócio. É solidária porque vigora o princípio de um por todos e todos por um. Assim, em caso de falência, a parte das dívidas não coberta pela empresa, o credor irá buscar a qualquer sócio independentemente da sua participação na sociedade.

**Exemplo de nome:** Novais & Adriano

Rafael & Companhia

## C – Sociedade em comandita

É constituído por sócios comanditários, que entram para a sociedade com o capital, tem uma responsabilidade limitada à sua entrada e não interferem na gestão da sociedade e sócios comanditados entram para a sociedade com o seu trabalho e têm responsabilidade ilimitada.

As dívidas ou os prejuízos da empresa serão resolvidos com os bens privados dos donos (sócios).

**Exemplo de nome:** Júlio, em comandita

J. Silva & Comandita

*As sociedades em nome colectivo e em comandita caíram em desuso devido ao risco que os seus sócios corriam derivado da responsabilidade ilimitada.*

## D- Sociedade pop quotas

A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor das quotas (valor de entrada de cada um) e aos valores subscritas a cada um dos sócios mas enquanto estes as não realizarem.



## **E – Sociedade Unipessoal e por quotas**

Este tipo de figura jurídica aparece para responder o surgimento e o desenvolvimento de pequenas empresas, criação de emprego e revitalização da iniciativa privada. Permite que os empreendedores se dediquem à actividade comercial beneficiando do regime de responsabilidade limitada, sem necessidade de recorrer a sociedades fictícias.

Exemplo de nome: José Rafael, Sociedade Unipessoal, Lda.

As decisões tomadas por sócio único em Assembleia Geral devem ser registadas por acta.

## **F – Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada (SARL)**

Tem o seu capital dividido em acções e as responsabilidades dos sócios é limitada ao valor das acções que possuem.

As acções são títulos representativos do capital da sociedade e conferem ao seu detentor a a qualidade de sócio (accionista) e o direito a uma parte proporcional na repartição dos lucros (dividendos) se houver.

Em Moçambique, uma sociedade anónima pode ser constituída com um número de sócios inferior a 10 sócios e não existe determinação de capital mínimo.

**Exemplos de nome:** A. Novais, SARL.

Órgãos principais deste tipo de sociedade:

Assembleia Geral: É formado pelos sócios e seus representantes. Órgão principal de tomada de decisão.

Conselho de Administração: Órgão de gestão por excelência, eleito pela assembleia.

Conselho fiscal: Órgão fiscalizador da sociedade.

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- As empresas podem ser classificadas quanto ao regime jurídica em:
  - ✓ Em nome individual
  - ✓ Sociedades.
- As sociedades podem ser em nome colectivo, em comandita, por quotas, unipessoal por quotas e anónimas;
- As sociedades Unipessoais é consituída por único sócio e visam responder o aparecimento de pequenas empresas, geração de emprego e a revitalização do sector privado
- As sociedades Unipessoais permitem que os empreendedores se dediquem à actividade comercial beneficiando do regime de responsabilidade limitada,

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



## Actividades



### Actividades

1. Qual é a diferença entre empresa em nome individual e uma sociedade Unipessoal. Marque com X uma correcta.
  - Responsabilidade limitada
  - Responsabilidade ilimitada
  - Sócio único
  - Uma é ilimitada outra é limitada
2. Qual é a principal razão do aparecimento de sociedade unipessoal.
  - Geração de emprego a partir das pequenas empresas
  - Para facilitar as sociedades anónimas
  - Devido a falta de mercado dos produtos
  - Governo quer que seja assim

### Respostas.

1.
  - Responsabilidade limitada
  - Responsabilidade ilimitada
  - Sócio único

(X) Uma é ilimitada outra é limitada
2.
  - Geração de emprego a partir das pequenas empresas
  - Para facilitar as sociedades anónimas
  - Devido a falta de mercado dos produtos
  - O Governo quer que seja assim

## Avaliação



### Avaliação

1. Classifique as empresas quanto à forma jurídica.
2. Qual é o significado de responsabilidade limitada?
1. Qual é o significado de responsabilidade ilimitada.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!!*



## Lição 11

### Legislação – Formas legais de empresas (cont)

#### Introdução

As empresas também são classificadas quanto à propriedade dos meios de produção. Esta classificação especifica quem são os detentores dos meios de produção que a empresa usa para o seu funcionamento.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

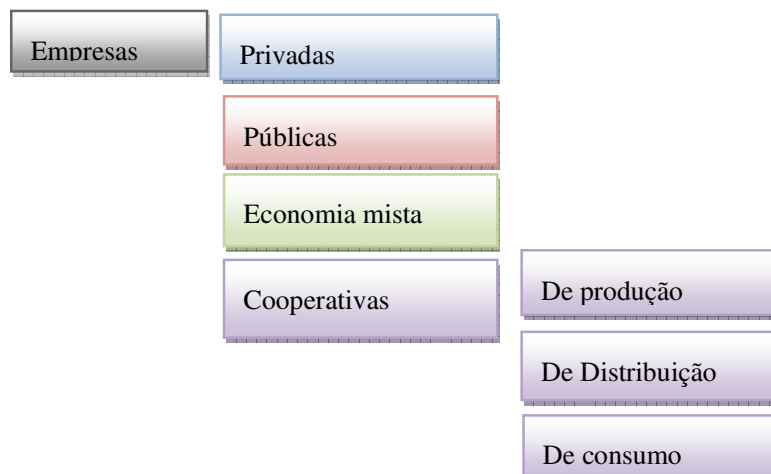


#### Objectivos

- *Classificar* as empresas quanto à propriedade dos meios produção ao abrigo da legislação vigente em Moçambique.
- *Identificar* a principal legislação que estabelece e regula a classificação das empresas quanto à propriedade dos meios de produção.

### Classificação de empresas quanto à propriedade dos meios de produção

Quanto à propriedade dos meios de produção, as empresas são classificadas em:



### **A - Empresas privadas**

Pertence a particulares que gerem um património com o objectivo de repartirem entre si os lucros que resultam dessa gestão.

### **B – Empresas públicas**

São propriedade do estado ou outros entes públicos sendo dirigidas por intermédio de gestores por eles nomeados.

### **C – Empresa de economia mista ou participada**

São empresas cuja propriedade pertence ao estado e a particulares, sendo a gestão repartida por estas entidades.

### **D – Cooperativas**

Pertencem a pessoas que se juntaram com o objectivo de produzir, distribuir ou consumir bens. Assim o seu objectivo não é obter ganhos monetários mas sim prestarem o máximo de serviços aos seus associados que podem ser em forma de:

#### **Cooperativas de produção:**

O objectivo é produzir bens e serviços de modo a obter rendimento estável e repartidos pelos associados;

#### **Cooperativa de distribuição:**

Procuram facilitar o escoamento dos produtos produzidos, em geral, pelas cooperativas de produção.

#### **Cooperativa de consumo:**

Procuram satisfazer os seus associados com bens e serviços de boa qualidade e a preços, os mais baixos possíveis.



---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- A classificação de empresas quanto à propriedade dos meios de produção procura especificar o tipo de proprietário dos meios de produção que a empresa usa para o seu funcionamento.
- Assim, as empresas podem ser privadas, públicas ou cooperativas.
- As públicas têm participação maioritária do estado ou entes públicos. As privadas tem participação maioritária de particulares.

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

## Actividades



### Actividades

1. Diz-se que a empresa é pública quanto. Marque com X uma correcta:
  - Encontra-se localizada numa área pública
  - Pertence a particulares
  - É maioritariamente do estado ou de entes público
  - Nenhum das anteriores
  
2. As cooperativas têm como principal objectivo. Marque com X uma correcta:
  - Produzir lucros
  - Produzir receitas
  - Servir aos associados
  - Todas opções acima

### Respostas:

1.
  - Encontra-se localiza numa área pública
  - Pertence a particulares
  - (X) É maioritariamente do estado ou de entes público
  - Nenhum das anteriores
  
2.
  - Produzir lucros
  - Produzir receitas
  - (X) Servir aos associados
  - Todas opções acima



---

## Avaliação



### Avaliação

1. Identifique a principal diferença entre empresa pública e empresa privada;
2. Faça listagem de empresas da sua localidade, cidade ou distrito:
  - a) Pelo menos 5 empresas privadas;
  - b) Pelo menos 3 empresas públicas;
  - c) Cooperativas existentes

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*

## Lição 12

### Legislação de empresas – Trâmites processuais

#### Introdução

Criar empresas é necessário, pois são as novas empresas que permitem:

- ✓ Renovar o tecido empresarial do país;
- ✓ Reforçar a competitividade;
- ✓ Explorar novos negócios;
- ✓ Criar mais postos de trabalho.

Criar uma nova empresa não é uma tarefa fácil. A intenção só por si não é suficiente para que a empresa nasça. Há dados e informações a obter, recursos que devem ser mobilizados, documentos que devem ser preenchidos, impostos e taxas que devem ser pagos.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Identificar* as principais formalidades a cumprir na constituição duma empresa.



#### Objectivos

#### Da ideia à empresa

O que se deve fazer antes de criar a empresa.

	Cria a tua empresa
1º Perfil	Ser empreendedor, tenha ousadia, ambição e liderança
2º A ideia	Não necessita só duma ideia. Tem de ser boa e saber como desenvolvê-la
3º Aconselha-te	Não pense que sabe tudo. Procure conselho



	dos outros
4º O plano	Antes de gastar um tostão faça um plano mostrando a possibilidade de viabilidade
5º Financiamento	Se a ideia e o plano são realizáveis encontrará o dinheiro que precisa
6º Sócios	Pense no tipo de sociedade. Arranje sócios e constitua-a.
7º Legalização	Prepare-se para preencher papéis e conseguir licença.
8º Promoção	Divulgue a ideia nem que seja de mão em mão ou oralmente
9º Formação	O êxito vem dum formação adequada. Estude como gerir a tua empresa.
10º Reinvestir	Não gaste tudo o que ganhar. Guarde o suficiente para reinvestir e poder crescer.

Formalidades principais a cumprir na constituição dum empresa

1º	Escolha a forma jurídica.
2º	<b>Reserva de nome.</b> Requeira uma certidão de reserva de nome. O nome escolhido deve ser único.
3º	<b>Abertura de conta bancária.</b> Abrir conta em nome da futura empresa num banco da praça.
4º	<b>Estatuto de sociedade.</b> Apresentar o projecto de estatuto de sociedade
5º	<b>Escritura pública.</b>
6º	<b>Registo Provisório.</b>
7º	<b>Publicação de estatuto no BR</b>
8º	<b>Registo Definitivo:</b>
9º	Obtenção do NUIT – Número Único de Identificação Tributária
10º	Vistoria (se for o caso) das instalações

11º	Obtenção do alvará ou licença
12º	Declaração de início de actividade
13º	Inscrição na segurança social dos trabalhadores
14º	Inscrição no regime tributário

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Criar empresa é necessário para dinamizar a actividade económica, gerar mais postos de trabalho e reforçar a competitividade empresarial em Moçambique.
- Antes de gastar dinheiro, o empreendedor deve observar alguns passos que compreende escolher uma ideia boa, aconselhar-se com os outros, elaborar um plano, procurar associar-se, legalizar e continuar a capacitar-se.
- Para formalização da empresa, primeiro deve escolher a forma jurídica depois reservar um nome, ter NUIT, registar e ter licença de actividade.

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



---

## Actividades



### Actividades

Uma boa ideia em si não é sinónimo de sucesso mas sim é preciso. Marque com X apenas uma:

- Ter muito dinheiro
- Ter equipamento
- Conhecer as formalidades legais
- Ser empreendedor.

### Resposta:

- Ter muito dinheiro
- Ter equipamento
- Conhecer as formalidades legais
- (x) Ser empreendedor

---

## Avaliação



### Avaliação

Procure na sua localidade, vila ou cidade identificar as instituições que prestam os seguintes serviços públicos:

- A. Certidão de reserva de nome;
- B. NUIT
- C. Registo comercial
- D. Licença, pelo menos numa área

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*

## Lição 13

---

### Instituições de legalização – Registo comercial

#### Introdução

O empreendedor tem que analisar os requisitos legais e benefícios do registo da empresa antes de proceder ao registo.

É aconselhado à maioria das micro e pequenas empresas que façam o seu registo porque precisam de ter acesso a serviços financeiros e a contactos com o governo, usando o nome da empresa.

Quando a empresa é registada passa a ter reconhecimento legal e pode processar ou ser processada pelos seus membros, clientes e público em geral.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Identificar* as diferentes instituições que assistem o processo de registo legal de actividades económicas na sua região.



#### Objectivos

#### Registo Comercial

O registo Comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de comerciante das pessoas singulares e colectivas, sendo definido como obrigatório para a constituição de sociedades.

A falta de registo das sociedades implica que estas não possam prevalecer da qualidade de comerciante em relação a terceiros. O incumprimento da obrigação de matricular leva ao pagamento de multa, sem prejuízo de ocorrência de processo criminal.

Podem requer o registo de sociedade pessoas singulares ou colectivas, nacionais ou estrangeiras.

Em Moçambique, as repartições encarregadas do registo comercial são as Conservatórias de Registo Comercial. É competente proceder ao registo a Conservatória da área onde estiver situada a respectiva sede da sociedade.



Tabela 1. Instituições de registo legal de empresas

Instituição	Assistência
Conservatório de registo comercial	<p><b>1. Reserva de nome.</b> <i>constitui o</i> comprovativo de que não existe nenhuma empresa com o mesmo nome ou assemelhante.</p> <p><b>2. Registo comercial definitivo.</b> Documentos a juntar: 1) Requerimento com minuta disponível no local (provisório e definitivo) e 2) Cópia do BR onde vem a publicação dos estatutos.</p>
Notário	<p>1. Reconhecimento e autenticação de documentos</p> <p>2. <b>Escritura pública.</b> Documentos a juntar: 1) Certidão de nome; 2) Cópias de identificação dos sócios; 3) Prova do depósito do capital social inicial e 4) Estatutos.</p>
Imprensa Nacional	<b>Publicação dos estatutos no Boletim da república (BR).</b> Documentos a juntar: Extracto da escritura pública da sociedade.
Banco ou instituições financeiras	<b>Abertura da conta em nome da empresa.</b> É feito num banco ou instituições financeiras existentes na praça em nome da futura empresa.

## Outros registos

*Existe outros registos exigidos antes da empresa iniciar com a actividade.*

Instituição	Assistência
Finanças - Bairro Fiscal	<p><b>1. Obtenção do NUIT</b></p> <p><b>2. Declaração de início de actividade.</b> Enquadramento no regime tributário (de imposto)</p> <p>- IRPC- Imposto de Rendimento de Pessoas Colectivas – recai sobre os lucro da empresa.</p> <p>- IRPS – Imposto de rendimento de pessoas</p>

	<p>singulares para os trabalhadores. A empresa é responsável de canalizar os impostos dos trabalhadores</p> <p><b>3. Legalização de livros obrigatórios:</b> Inventário, balanço, razão, diário e livro de actas</p>
Instituto Nacional de Segurança Social (INSS)	Inscrição dos trabalhadores na Segurança Social.

O registo pode ser solicitado também junto dos Balcões Únicos, que são gabinetes de apoio à implementação de novos empreendimentos, que prestam serviços através do fornecimento de informações e assistência técnica, para além de, procederem a tramitação de processos de registo e licenciamento junto das diversas entidades públicas competentes.

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Empreendedor deve registar a sua empresa, mesmo quando se trata de micro ou pequena empresa porque permite o acesso a serviços financeiros e contactos com o Governo em nome da empresa.
- Registo comercial é feito nas conservatórias junto as sedes das empresas. Porém, para juntar a documentação completa outras instituições podem ser envolvidas tais como Notário, Imprensa Nacional e instituições financeiras ou banco.
- O registo também pode ser solicitado nos Balcões de Atendimento Único (BAU).

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



## Actividades



### Actividades

1. Diga qual é a instituição a quem compete proceder o registo comercial duma empresa. Marque com X uma apenas?
  - Notário
  - Conservatória
  - Finanças
  - Banco
  
2. No registo de empresas, a escritura pública é obrigatória quando se trata de (marque com X uma apenas):
  - Sociedades
  - Empresas individuais
  - Empresa pública
  - Empresa privada

### Respostas:

1.
  - Notário
  - (X) Conservatória
  - Finanças
  - Banco
  
2.
  - (X) Sociedades
  - Empresas individuais
  - Empresa pública
  - Empresa privada

## Avaliação



### Avaliação

1. Para que serve o registro nas finanças?
2. Contacte as entidades de registro de empresas na sua vila, localidade, cidade ou distrito.
  - a) Faça uma tabela contendo nome da instituição e os serviços de assistência para empresas que prestam;
  - b) Obtenha as cópias das minutas usadas para o registro de empresas.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*



## Lição 14

### Instituição de legalização – Licenciamento de actividade

#### Introdução

Através do licenciamento da actividade pretende-se cumprir com a obrigação legal que exige autorização por parte do Estado para o exercício de qualquer actividade económica no território Moçambicano.

O licenciamento culmina com a emissão de um alvará ou licença, documento comprovativo da habilitação do seu titular à prática da actividade económica requerida.

A falta da referida autorização é classificada como ilegal, e arrasta como consequência a punição com pena de multa, suspensão ou encerramento do estabelecimento, e sem prejuízo de outras penas previstas na demais legislação vigente.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Identificar* as diferentes instituições que assistem o processo de licenciamento de empresa ou actividades económicas na sua região.



#### Objectivos

#### Instituições que assistem o licenciamento de actividades económicas

A licença para o exercício da actividade pode ser concedida a pessoas singulares ou colectivas, nacionais ou estrangeiras com residência fixa em Moçambique e a sociedades.

A responsabilidade de licenciamento de actividades económica é partilhada entre os ministérios de tutela, órgãos locais ou autárquicos que muitas vezes é função da dimensão do empreendimento.

#### Licenciamento de actividade comercial.

A entidade licenciadora competente será diferente, obedecendo aos níveis de autorização. Temos então, a seguinte ordem:

Órgão Competente	Tipo de Actividade <span style="border: 1px solid blue; padding: 2px;">3</span>
Ministro da Indústria e Comércio	Filiais, delegações, agências ou outras formas de representação de entidades estrangeiras. Nota: a renovação da licença para as entidades aqui referidas é da competência do Director Nacional do Comércio.
Governador Provincial	Agente comercial, agente de comercialização agrícola, banca, barraca, cantina, comércio ambulante, comércio cumulativo, comércio geral, comércio por grosso, comércio a retalho, comércio rural, exportação, importação, loja, prestação de serviços, tenda e outras actividades comerciais não reguladas por legislação específica e registo de operadores de comércio externo.  Entidades e pessoas singulares estrangeiras que pretendam prestar serviços, ao abrigo de contratos de empresas nacionais, por período não superior a 6 (seis) meses.
Administrador Distrital	Actividades comerciais desenvolvidas em barracas, tendas ou bancas e comércio ambulante, quando praticadas nas zonas rurais,  As actividades referidas no ponto acima, praticadas em quaisquer espaço urbano, desde que não abrangidas pelos órgãos acima referidos.

### Licenciamento de actividade industrial

A competência para a autorização referente a instalação dos estabelecimentos industriais caberá, respectivamente:

- Ao Ministro da Indústria e Comércio, tratando-se de estabelecimentos industriais de grande e média dimensão (podendo delegar ao Governador de Província a competência para os estabelecimentos de média dimensão);
- Estabelecimentos Industriais de micro dimensão não carecem de autorização, devendo apenas estar devidamente registadas.
- licenciamento pode ser solicitado também junto dos Balcões de Atendimento Únicos (BAU), que prestam serviços de



tramitação de processos junto das diversas entidades públicas competentes.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Alvará é o documento comprovativo que habilita ao empreendedor o direito legal de exercício da actividade económica.
- Cabe aos ministérios competentes a autorização do exercício da actividade económica relacionado ao seu respectivo sector. Esta competência é distribuída a diferentes níveis (desde o ministro a autoridade local ou autárquica) em função da dimensão do projecto.
- O licenciamento pode também ser solicitado aos Balcões de Atendimento Únicos.

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

## Actividades



### Actividades

1. Documento que habilita o empreendedor o direito legal de exercicio de actividade económica é:
  - BI
  - Alvará
  - Guia de marcha
  - Nenhum dos anteriores
2. Um empreendedor que pretende licenciar a sua actividade de transporte, a entidade competente está relacionada com:
  - Ministério de indústria
  - Ministério de turismo
  - Ministério d agricultura
  - Ministério de transporte

### Respostas:

1.
  - BI
  - (X) Alvará
  - Guia de marcha
  - Nenhum dos anteriores
2.
  - Ministério de indústria
  - Ministério de turismo
  - Ministério d agricultura
  - (X) Ministério de transporte



---

## Avaliação



### Avaliação

Contacte as entidades de licenciamento de duas actividades económicas principais da sua vila, localidade, cidade ou distrito.

- a) Faça uma lista dos documentos a juntar para o pedido de licenciamento;
- b) Obtenha as cópias das minutas usadas para o pedido de licenciamento.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*

## Lição 15

### Instituições de apoio às empresas

#### Introdução

Um empreendedor deve estar bem informado antes de iniciar o seu empreendimento. É preciso ter alguma informação para que o empreendedor tome decisões essenciais que são necessárias para o início e o funcionamento bem sucedido da sua empresa. Para que o possa fazer, vamos analisar vários serviços de apoio empresarial.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



#### Objectivos

- *Identificar* as diferentes instituições que possam lhe apoiar na sua vida de empreendedor.

#### Fontes de informação empresarial

Os empreendedores tomam decisões em situações de incerteza e para tomarem decisões acertadas, precisam de informação acerca das situações sobre as quais têm que decidir. Isto torna essencial que lhes seja facultada a máxima informação de modo a assegurar que as suas decisões sejam óptimas. Portanto, os empreendedores precisam de informação em áreas de operação empresarial como mercado, fornecedores de matérias-primas, serviços financeiros, mão-de-obra, requisitos de qualidade, impostos, registo e obtenção de licença.

Um empreendedor pode obter esta informação a partir de várias fontes a seguir indicadas:

- Associação de Industriais para o caso de grandes e médias empresas e fornecedores de serviços num dado país.
- Associação de Pequenas Indústrias para micro e pequenas indústrias.
- Câmara do Comércio e Indústria para comerciantes e industriais.
- Centro de promoção de Investimento (CPI) para todos os tipos de empreendimento e serviços de informação e apoio;



- Balcões de Atendimento Únicos (BAU) para prestação de informação sobre procedimentos e potenciais áreas de investimento bem como facilitação na tramitação processual
- Organizações Não Governamentais para diferentes tipos de serviços de apoio empresarial e informação para micro e pequenas empresas.
- Serviços públicos: A informação sobre os serviços públicos pode ser obtida em organismos como empresas de electricidade, de telecomunicações, de água e esgotos, etc.
- Serviços Financeiros - fornecem serviços financeiros os bancos comerciais bem como as instituições de micro financiamento, bancos de investimento, instituições de crédito, etc.

### Organização de apoio a empresas e seus serviços

O seguinte quadro pode ajudá-lo a relembrar os exemplos de organizações de apoio empresarial e os seus serviços.

#### Organizações de apoio empresarial

<b>Exemplo de Associações Empresariais</b>	<b>Membros</b>	<b>Serviços prestados</b>
Associação de Agricultores	Agricultores e empresas agrícolas	Formação, fornecimento de alguns factores de produção, informação sobre técnicas de produção, mercado e financiamento, pressionar as autoridades em nome dos seus membros, etc.
Câmara do Comércio e Indústria	Comerciantes, fornecedores de serviços e industriais em todos os sectores da economia	Formação, informação sobre técnicas de produção, mercados e financiamento, pressionar as autoridades em nome dos seus membros, etc.
Pequenas Indústrias	Pequenos industriais e sociedades de responsabilidade limitada	Formação, informação sobre técnicas de produção, mercados e financiamento, pressionar as autoridades em nome dos seus membros, etc.
Associação	Grandes	Formação, informação sobre

de Industriais	industriais e fornecedores de serviços	técnicas de produção, mercados e financiamento, pressionar as autoridades em nome dos seus membros, representação, mobilização, etc.
Associação de empresários	Mulheres que possuem ou gerem empresas comerciais	Criar um fórum para mulheres empresárias, fazer pesquisa e criar uma base de dados para a implementação de programas de mulheres empresárias; incentivar e facilitar a formação de mulheres em gestão de empresas e solicitar apoio financeiro e material.
Processadores de sementes oleaginosas	Processadores de sementes oleaginosas e agricultores	Facultar aos agricultores sementes oleaginosas de boa qualidade, sensibilizando para a cultura de sementes oleaginosas, ajudando no acesso ao crédito e a formar moleiros em operação e manutenção, gestão financeira e contabilidade.

### Instituições financeiras

Exemplos de instituições financeiras	Serviços prestados
Estas incluem bancos comerciais, instituições de micro financiamento, bancos de investimento, instituições financeiras de crédito.	Guardar com segurança dinheiro
Standard Bank.	Concessão de crédito
Banco Internacional de Moçambique	Mobilização da poupança
Barclays	Formação
Banco Pro-Credit.	Pagamentos e transferências, etc.
Banco Terra	Cobrança
Socrema	Depósitos a prazo
Banco Mercantil e de Investimentos	
Cooperativas de poupança e crédito, etc.	



### Serviços públicos

Fornecedores de Serviços	Serviços prestados
<p>Companhias de electricidade EDM</p> <p>Empresas de telecomunicações como MCell, VodaCom em Moçambique, VodaCom em África do Sul, etc., Celtel no Uganda.</p> <p>Companhias de Água com FIPAG,</p> <p>Correios.</p>	<p>Ligação de electricidade..</p> <p>Instalação telefónica, serviços de rede móvel.</p> <p>Serviços de água e esgotos.</p> <p>Caixa postal, entrega de correspondência, etc.</p>

### Organizações Não Governamentais (ONGs)

	Serviços prestados
<p>Há muitas Organizações Não Governamentais (ONGs) que operam nos países, algumas são locais outras são estrangeiras.</p>	<p>As ONGs prestam vários serviços de beneficência, ajuda de emergência ou económicos. Por exemplo:</p> <p>Divulgação de informação empresarial junto aos seus membros</p> <p>Concessão de crédito</p> <p>Prestação de serviços de marketing</p> <p>Formação</p> <p>Pressão e defesa dum ambiente empresarial favorável.</p>

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Os empreendedores tomam decisões em situações de incerteza e, para tomarem decisões acertadas, precisavam de informação acerca das situações sobre as quais têm que decidir. Isto torna essencial que busquem a máxima informação de modo a assegurar que as suas decisões sejam ótimas.
- Os empreendedores precisam de informação em áreas de operação empresarial como mercado, fornecedores de matérias-primas, serviços financeiros, mão-de-obra, requisitos de qualidade, impostos, registo e obtenção de licença entre outra.

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

---

## Actividades



### Actividades

Imagine que você herdou grandes extensões de terra dos seus pais. Beneficiando-se do facto de ter tido a cadeira de Noções de Empreendedorismo você achou por bem usar esse espaço para abrir machambas para a produção de várias culturas para o comércio.

Para que instituições você iria dirigir-se para pedir apoio em termos de informações com vista a pôr em prática essa sua ideia?

### Resposta:

Acreditamos que entre outras instituições você mencionou as seguintes:

- ✓ Serviços de Agricultura;
- ✓ BAU- Balcões de Atendimento Único
- ✓ Associações empresariais



---

## Avaliação



### Avaliação

O senhor Ximueje é formado em ensino das línguas Inglesa e Francesa pela Universidade Pedagógica – Delegação da Beira. Já passam dois anos após ter concluído o curso mas infelizmente não consegue arranjar emprego. Recebeu conselhos de amigos para abrir uma escola de ensino de línguas estrangeiras mas não sabe onde se dirigir para receber informações que lhe conduzam a materializar o conselho dado.

Sendo você estudante de Noções de Empreendedorismo ajude a ele em informações em relação as instituições que deve contactar.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*

## Lição 16

---

# Organização e composição do sistema financeiro em Moçambique

### Introdução

Em qualquer país do mundo existem instituições que são confiadas pelo estado para proceder ao controlo da emissão de dinheiro; controlo de entrada e saída de divisas, concessão de créditos a curto, médio e longo prazos; entre outras actividades. Essas instituições são denominadas instituições financeiras.

Nesta lição, abordaremos a forma como essas instituições estão organizadas e compostas em Moçambique.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



#### Objectivos

- *Descrever* a organização e composição do sistema financeiro em Moçambique.
- *Identificar* os serviços prestados pelas instituições de crédito e sociedades financeiras.

### Organização e composição do sistema financeiro em Moçambique

As instituições financeiras ajudam empreendedores e indivíduos concedendo-lhes financiamento a curto e a longo prazo para os seus empreendimentos.

Em Moçambique, o sistema financeiro é constituído por:

- Um Banco central – Banco de Moçambique
- Bancos comerciais
- Bancos de investimentos
- Bancos de desenvolvimento
- Instituições de crédito.



## **Banco de Moçambique**

Este é um banco criado pelo governo para controlar, orientar e apoiar os bancos comerciais no país. Também presta serviços bancários e assessoria financeira ao governo. A sede do Banco de Moçambique situa-se na Cidade de Maputo porém, estão a ser criadas delegações nas províncias e há perspectivas de se expandir até ao nível distrital.

### **As funções principais do Banco de Moçambique são:**

- I. Emissão de dinheiro no país sob a forma de notas e moedas e substituição das notas velhas;
- II. É um banco para todos os bancos comerciais. Guarda uma parte do total dos depósitos dos bancos comerciais.
- III. Autoriza, controla e supervisiona todas as actividades bancárias dos bancos comerciais;
- IV. Concede empréstimos aos bancos comerciais em último recurso. Quando os bancos comerciais têm falta de dinheiro, pedem emprestado ao Banco de Moçambique;
- V. Controlar a estabilidade da moeda no país através de: taxa de desconto, operações do mercado livre, controlo selectivo, reservas obrigatórias variáveis e outros instrumentos de controlo monetário.

## **BANCOS COMERCIAIS - Millenium BIM; Banco Comercial e de Investimentos; Barclays;**

Estes bancos prestam serviços financeiros ao público aceitando depósitos dos clientes, protegem o dinheiro depositado e concedem empréstimos e permitem saques a descoberto aos seus clientes.

Os bancos comerciais fornecem serviços bancários aos seus clientes que incluem o seguinte:

- I. Aceitar depósitos dos clientes e proteger o dinheiro depositado;
- II. Ajudar a efectuar pagamentos emitindo cheques;
- III. Ajudar na transferência de dinheiro usando saques bancários, ordens de pagamento, cheques de viagem, transferências, etc.

- IV. Conceder financiamento aos clientes sob a forma de empréstimos e saques a descoberto;
- V. Comprar e vender acções em nome dos seus clientes;
- VI. Vender moeda estrangeira aos seus clientes;
- VII. Ajudar os clientes a levantar o seu dinheiro sempre que o desejem, através das máquinas automáticas (ATM).

Estes serviços estão à disposição de clientes individuais, firmas comerciais/ empresas; governo, outros bancos, etc. Uma vez que os empreendedores são os utilizadores principais dos serviços acima, os bancos comerciais são muito importantes para os seus empreendimentos

#### **BANCOS DE DESENVOLVIMENTO – BARCLAYS;**

Estes bancos estão especializados na concessão de empréstimos a longo prazo aos seus clientes. São diferentes dos bancos comerciais porque concedem financiamento a longo prazo. Os bancos comerciais geralmente não concedem empréstimos para projectos a longo prazo.

#### **BANCOS DE INVESTIMENTOS - Banco Comercial e de Investimentos (BCI);**

Estes bancos estão especializados em financiar e facilitar as empresas comerciais, sobretudo as empresas de exportação e importação, dando garantias aos clientes ao oferecer cartas de crédito, etc. Também facilitam o desconto de letras comerciais aos negociantes. Contudo, no mundo comercial moderno, a importância das letras de câmbio tem diminuído. Por consequência, os bancos de investimento começaram a oferecer outros serviços como a aceitação de depósitos dos clientes e a concessão de crédito.

#### **INSTITUIÇÕES DE MICRO - CRÉDITO – SOCREMO; Banco Pro-Credit; GAPI; Associação Lhuvuko;**

Estas são instituições financeiras, que mobilizam as poupanças e concedem crédito a pequenos e micro clientes. O montante poupado e emprestado a um cliente é geralmente muito pequeno.



---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Em Moçambique existe um banco central denominado Banco de Moçambique que é responsável pela emissão do metical e controla as actividades dos bancos comerciais;
- Existem outros bancos tais como os comerciais que entre outras actividades concedem empréstimos a curto e a médio prazos; os bancos de desenvolvimento e de investimentos que entre outras actividades concedem crédito a longo prazo.
- Por último viu que existem as instituições de Micro-Crédito que mobilizam as poupanças e, concedem crédito a pequenos e micro clientes em montantes muito reduzidos.

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

## Actividades



### Actividades

Alcate Xipenete foi estudante da Escola Secundária de Guma ao norte da Província de Inhambane. Ele tem um sonho de infância que é tornar-se um engenheiro electrotécnico. Porém, dado que não conseguiu entrar para universidade e valendo-se do facto de ter tido a cadeira de Noções de Empreendedorismo na escola, decidiu começar com negócio de venda de roupa usada. Depois de contactar os armazenistas da zona da sua residência constatou que os fardos de roupa usada variavam entre 3.000,00MT (TRÊS MIL METICAIS) a 5.000,00MT (CINCO MIL METICAIS). Infelizmente, ele não se dispõe de tais valores e ninguém na família está em condições de o ajudar.

Você que já falou do Sistema Financeiro Moçambicano responda as seguintes perguntas:

- Em que instituição financeira o jovem Alcate pode obter crédito?
- Justifique a resposta dada em a).

### Resposta:

- Provavelmente, o jovem Alcate pode obter crédito dirigindo-se a uma das seguintes instituições de micro-crédito: Cooperativa de crédito como seja o caso de Lhuvuko, Tchuma entre outras.
- Ele tem probabilidades de ter sucessos dado que as instituições supra-citadas prestam serviço de concessão de crédito de valores muito pequenos a micro clientes sem no entanto, exigir estes que apresentem garantias no preciso sentido bancário.

## Avaliação



### Avaliação

Procure explorar as oportunidades de negócio existentes na área de sua residência, escolha uma que pode explorar e responda as seguintes perguntas:

- Que oportunidade de negócio você identificou?
- Para que instituição financeira você dirigir-se-ia para pedir crédito caso necessitasse de financiamento?
- Justifique a sua resposta dada em b).

Dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



## Lição 17

### Vantagens e desvantagens de crédito

#### Introdução

Um crédito é empréstimo em dinheiro ou em espécie, que provém do exterior da empresa para ser reembolsado mais tarde com ou sem juros. Os empréstimos podem ser obtidos de membros da família, amigos e pessoas de boa vontade, grupos informais e associações de concessão de crédito, cooperativas de poupança e crédito, bancos e outras instituições financeiras, governo (através do fornecimento de capital inicial), etc.

Nesta lição, abordaremos as vantagens e desvantagens duma das formas de obtenção de dinheiro, o crédito, vulgarmente conhecido como sendo empréstimo.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Identificar* as vantagens e desvantagens de créditos.



#### Objectivos

### Vantagens e desvantagens de créditos em dinheiro

Vantagens	Desvantagens
Pôr à disposição do empresário recursos extra	Empresário pode ter que pagar juros e outros encargos sobre os fundos emprestados, o que aumenta as suas despesas de funcionamento
Monitorização externa e maior interesse nas operações da empresa obrigam o credor a trabalhar arduamente e com disciplina.	Os fundos do empréstimo podem não ser disponibilizados no momento em que são precisos.

Vantagens	Desvantagens
	<p>As condições de reembolso podem ser duras e causar problemas de fluxo de caixa ao empresário.</p> <p>Empresário fica sujeito ao controlo externo do seu negócio.</p> <p>No caso de não pagamento do empréstimo, o empresário pode perder a segurança além do colapso da empresa criada</p>

### Vantagens e desvantagens de créditos em produtos

Algumas pessoas iniciam negócios usando mercadorias que lhes foram fornecidas a crédito. Depois de as terem vendido, usam as vendas para pagar aos fornecedores mas ficam com os lucros realizados nas vendas. Este tipo de crédito é designado por crédito do fornecedor. As vantagens e desvantagens do crédito do fornecedor são as seguintes:

Vantagens	Desvantagens
<p>Uma forma segura de obter artigos para a empresa (matérias-primas e serviços)</p> <p>Pode não implicar o pagamento de juros</p> <p>Reduz os custos de funcionamento eliminando coisas como obtenção, encomenda, etc.</p>	<p>Pode estar associado a preços mais elevados. Isto acontece sobretudo quando o empresário não tem a possibilidade de mudar para outro fornecedor.</p> <p>Pode levar ao fornecimento de bens e serviços de qualidade inferior uma vez que não há concorrência.</p> <p>Leva à inflexibilidade no planeamento das fontes de abastecimento.</p>



---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Existem várias formas de obtenção de dinheiro de entre elas o crédito.
- Para além de créditos em valores monetários existe o crédito em produtos denominado crédito do fornecedor.
- Que qualquer um dos créditos tem suas vantagens bem como suas desvantagens que é necessário conhecê-las antes de pedir crédito.

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

## Atividades



### Atividades

Imagine que você descobriu uma oportunidade de negócio mas faltam-lhe uma pequena parte de recursos financeiros. Depois de uma boa reflexão decidiu aproximar-se duma instituição de crédito para fazer um empréstimo.

- a) Que benefícios acha da decisão iria trazer-lhe?
- b) Que desvantagens teria?

### Respostas:

Acreditamos que, certamente, você pensou no seguinte:

- a)
  - ✓ Garantia de ter o valor que precisa imediatamente;
  - ✓ Aplicar-se no negócio para gerar rendimentos que lhe garantam amortizar o crédito garantindo, desta feita, o sucesso no seu negócio.
- b)
  - ✓ Que vai aumentar as suas despesas de funcionamento dado que, o dinheiro emprestado, terá que ser devolvido com juros;
  - ✓ Que ficará sujeito ao controlo externo do seu negócio;
  - ✓ etc.



---

## Avaliação



### Avaliação

O senhor António deseja abrir uma pequena mercearia na área da sua residência. Para tal, já comprou um contentor metálico. Porém, ele falta-lhe fundos para iniciar o seu negócio. Assim, decidiu entrar em contacto com um dos armazenistas locais para lhe fornecer os produtos a crédito.

Agora responda as seguintes perguntas:

- a) Que tipo de vantagens ele irá colher em adoptar esta medida?
- b) Que tipo de desvantagens ele poderá obter?

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos*

## Lição 18

# Benefícios de seguros e responsabilidades inerentes à sua adesão

### Introdução

Qualquer empresa corre o risco de ter um prejuízo, por exemplo devido a um incêndio, assalto, etc. O seguro assenta na teoria da associação de riscos enfrentados por indivíduos, empresas, instituições, etc. Isto significa que cada pessoa ou empreendedor exposto a um risco paga uma pequena quantia para fazer um seguro contra todos os riscos. Todas as pequenas quotizações são reunidas num único fundo. Aqueles que efectivamente sofrerem prejuízos, ou seja se o risco se concretizar, têm direito a uma indemnização retirada do fundo em questão.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



#### Objectivos

- *Identificar* os benefícios de seguros e as responsabilidades inerentes à sua adesão.
- *Identificar* entidades que prestam serviços de seguros na sua região e os tipos de seguros.

### Segurado e seguradora

Os indivíduos que contribuem são chamados “segurados” enquanto que a entidade que gere o fundo é chamada “seguradora”.

Deste modo, o contrato de seguro é feito entre o segurado e a seguradora. O segurado é a pessoa que procura estar coberta contra todos os riscos ou protegida no caso do risco segurado acontecer. A seguradora é a companhia de seguros que aceita gerir o fundo e compensar os segurados, no caso de perda ou de concretização do risco segurado.

Nesta lição, abordaremos os benefícios que advém dos seguros bem como as responsabilidades inerentes à sua adesão.



## Benefícios e responsabilidades de adesão ao seguro

Benefícios do segurado	Responsabilidades do segurado
Voltar a posição inicial que detinha antes de ocorrer o prejuízo; Garantia da continuidade do seu empreendimento ou negócio mesmo em caso de ocorrência do risco assegurado Maior confiança do empreendedor	Revelar todos os factos materiais relevantes a cerca do que pretende assegurar sem omissão nem falsificação; Pagar os valores a seguradora para a manutenção do seguro; Ceder à companhia seguradora os bens que sobraram do prejuízo, caso hajam.

---

## Resumo



### Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Na segurança do seguro, o empreendedor tem confiança e garantia da continuidade do seu empreendimento mesmo em caso da materialização do risco.
- O empreendedor tem a responsabilidade de relevar factos relevantes sem omissão e para a seguradora para a continuidade do seguro.

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

---

## Actividades



### Actividades

AA & Companhia é uma fábrica de sabão e óleo localizada na Província de Inhambane; Neste momento funciona em instalações próprias contando com 50 trabalhadores. Para o seu funcionamento usa maquinaria importada da África do Sul; camiões para o transporte da matéria prima localmente produzida que é a copra. A empresas trattou seguro contra todos os riscos.

- a) Isto beneficia a empresa em (marque com X uma resposta correcta):
- A. Maior confiança
  - B. Garantia de continuidade mesmo em caso de materialização de risco
  - C. Boas relações interpessoais
  - D. Respoas A e B

### Respostas:

- A. Maior confiança
- B. Garantia de continuidade mesmo em caso de materialização de risco
- C. Boas relações interpessoais
- D. Respoas A e B (X)

---

## Avaliação



### Avaliação

Usando os conhecimentos adquiridos na cadeira de Noções de Empreendedorismo você pretende levar avante um empreendimento.

- a) Identifique que entidades oferecem serviços de seguros na sua localidade, vila, distrito ou cidade
- b) Faça uma lista dos tipos de seguros que estas entidades oferecem.

*Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!*



# Soluções

---

## Lição 1

1. És alguns exemplos de projectos:
  - ✓ Criação de frangos;
  - ✓ Criação de patos;
  - ✓ Criação de gados bovino;
  - ✓ Cração de gado suino;
  - ✓ Criação de gado caprino;
  - ✓ Criação de porcos;
  - ✓ Cultivo de hortícolas;
  - ✓ Cultivo de milho, mapira, machueira, etc.;
  - ✓ Cultivo de amendoim;
  - ✓ Cultivo de feijão mantega;
  - ✓ Cultivo de feijão nhemba;
  - ✓ Cultivo de mandioca, batata doce, batata reino, etc.;
  - ✓ Instalação de uma moageira;
  - ✓ Instalação de uma carpintaria;
  - ✓ Instalação de uma pequena loja;
  - ✓ Fabrico de tijolo;
  - ✓ Produção de ovos;
  - ✓ Produção de citrino;
  - ✓ Produção de banana;
  - ✓ Produção de ananás

---

## Lição 2

- A. Madeira em torros: - De jambile;
  - De pangapanga e
  - De mbila.
- B. As calças de uniforme duma escola: - Pano de nylon,
  - Pano de algodão e
  - Pano de seda.
- C. A mesa de jantar da sua casa: - Redonda,
  - Rectangular e
  - Oval.
- D. Uma chavena de chá: - De material plastica,
  - De material de alumínio e
  - De material policelana.
- E. Girassol: - Fabrico de óleo,
  - Fabrico de sabão e
  - Fabrico de outros lubrificantes
- F. Ananás: - Fabrico de sumo,
  - Fabrico refresco e
  - Destilação de bebida seca.

---

## Lição 3

- A 1 – Agricultura: - Serviços de lavrar;
  - Serviços de semear;
  - Serviços de regadio;
  - Serviços de colheita.
- A 2 – Pecuária: - Serviços de produção de ovos;



- Serviços de chocagem;
- Serviços cuidar os pintos;
- Serviços de venda.

B. – Produção de arroz: - armazenagens;

- conservação;
- distribuição e
- venda.

---

## Lição 4

Cada estudante vai identificar as actividades económicas da sua região. Exemplo; Gaza.

As principais actividades económicas são:

Comércio, indústria hoteleira, indústria de processamento, construção civil e agricultura

---

## Lição 5

Em Moçambique as grandes empresas com capacidade de produzir para exportar bens e serviços sem prejudicar os nacionais são: Mozal, HCB, indústria pesqueira, fábrica da 2M.

---

## Lição 6

Com ajuda dos seus colegas e professores de N.E, pode elaborar um projecto escolar e apresentar na Administração da sua comunidade. De modo que tenha uma credibilidade, cuja a inaguração deverá ser feita por administrador dessa comunidade com a presença do director da sua escola e os professores dessa disciplina.

---

## Lição 7

a)

- A – Tenho muita vontade de estudar esta disciplina;
  - B – O governo, a direcção da escola e os professores estão apostado no desenvolvimento dessa disciplina;
  - C – Tenho muitas disciplinas por estudar, o tempo é muito escasso;
  - D – A falta de bibliotecas ou não existir manuais que falam dessa materia, para as consultas sou capaz de reprovar.
- b) Cada um deve relatar a sua relidade.

---

## Lição 8

Cada um faz a pesquisa na sua comunidade e responda as questões colocadas, pois elas depende de cada comunidade. A lista as actividades que estão sendo realizadas e verifique as que faltam e analise a importância delas.

---

## Lição 9

- a) Forças: (4)
- b) Oportunidades: (1), (2), (6)
- c) Fraquezas: (3)
- d) Ameaças: (5)

---

## Lição 10

1. A principal legislação ou decreto que estabelece e regula a classificação das empresas quanto a forma jurídica é: Assembleia Geral, Conselho de Administração e Conselho fiscal.
2. As empresas quanto a forma jurídica são classificadas em: Empresa em nome individual, Sociedade em nome colectivo, Sociedade por quotas, Sociedade Unipessoal de por quotas, Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada (SARL),
3. significado de responsabilidade limitada. No caso de haver problemas na empresa, cada pessoa responde somente consoante a parte da sua participação na sociedade.



4. significado de responsabilidade ilimitada. Além de responder por sua quota também deve responder por quota dos outros no caso de eles não existirem fisicamente, no caso da empresa ter problemas.

---

## Lição 11

1. A principal diferença entre empresa pública e empresa privada. A empresa pública responde pela conduta dos agentes dos seus órgão e instituições de que resultem danos a terceiros, nos mesmos termos da responsabilidade Civil do Estado, sem prejuízo do seu direito de regresso, conforme as disposições do código Civil. Enquanto que a empresa privada não cumpre todos trâmites legais. A vezes nem cumpre com pagamento do salário mínimo, acção social, segurança social etc.
2. Cada um vai fazer consoante o número de empresas existente na sua comunidade.

---

## Lição 12

Cada pessoa vai na sua comunidade, converse com alguns empresários para saber como legalizaram os seus negócios. Anota todas as observações dadas por cada empresário ou empreendedor.

---

## Lição 13

1. registo nas finanças tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de comerciante das pessoas singulares e colectivas, sendo definido como obrigatório para a constituição de sociedades.
2. Cada estudante vai numa empresa ou loja procura saber como procede o seu registo e regista numa tabela.

---

## Lição 14

Se existir BAU na sua zona visite-o e procure saber os procedimentos para o registo de uma actividade de negócio. Se não

existir, vai na Direcção provincial; lá encontrará as repartições da indústria e comércio e coloca as questões.

---

## Lição 15

Se ele está radicado na cidade da beira, certamente lá existe o Balcão de Atendimento Único (BAU). Ele deve-se dirigir para lá para se informar sobre os impostos, registos e obtenção de licença entre outra documentação.

---

## Lição 16

Certamente cada zona tem as suas oportunidades de negócios. Identifica uma e responde as questões das alíneas a) e b) na base dela. Analizando os juros combrados por cada instituição.

---

## Lição 17

- a) Terá vantagens de obter os produtos que precisa imediatamente.
- b) Ficará sujeito ao controlo externo do seu negócio de modo que reembolsa os valores dentro dos prazos estabelecidos. Pois antes do reembolso, os produtos não são dele, ainda pertencem ao armazenista.

---

## Lição 18

- a) A empresa seguradora que está quase em todo o país é a EMOSE. Ela fornece quase todo o tipo de seguro menos o da agricultura.
- b) Se o seu empreendimento for de agricultura vai ter muitos problemas de como obter os seguros. Para as restantes áreas estarás garantidos.



## Teste Preparação de Final de Módulo

### Introdução

Este teste, querido estudante, serve para você se preparar para realizar o Teste de Final de Módulo no CAA. Bom trabalho!

*Leia atentamente as perguntas que se seguem e tente respondê-las sem consultar as lições nos módulos. Nas questões de escolha múltipla, coloque apenas um traço transversal na alternativa correcta ou circunscreva a letra correspondente a alternativa correcta*

Exemplo: ~~A~~ ou



1. Identificação de Oportunidade com base na situação geográfica:
  - A. O empreendedor não é obrigado prestar atenção a situação demográfica da região, como número de habitantes, ocupação, idade, sexo, nível de rendimento das pessoas, cultura, etc.;
  - B. O empreendedor não deve procurar aproveitar determinadas particularidade geográficas tais como extensão da área, relevo, clima, recursos naturais, principais actividades económicas;
  - C. O empreendedor não é obrigado a procurar aproveitar determinadas particularidade geográficas tais como extensão da área, relevo, clima, recursos naturais, principais actividades económicas;
  - D. Identificação de oportunidade de projecto com base na região geográfica refere-se ao processo de identificação de oportunidades numa dada área ou região geografica que pode ser uma localidade, aldeia, vila, cidade, provincia ou outras formas de delimitação geográfica como por exemplo região costeira, corredores de desenvolvimento, em redor duma indústria, etc.;

2. Identificação de Oportunidade com base na a adição de valor de bens e serviços:
  - A. A identificação de oportunidades com base em adição de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando agregar um preço maior do que o inicial ou o praticado dum produto ou serviço;
  - B. A identificação de oportunidades com base em adição de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando agregar um preço igual a do inicial ou o praticado dum produto ou serviço;
  - C. A identificação de oportunidades com base em adição de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando agregar um preço menor do que o inicial ou o praticado dum produto ou serviço;
  - D. Para a adição de valor ou preço, o produto ou serviço não é necessário sofrer uma transformação ou passar por outras transformações que permite melhorar os seus atributos tais como a sua qualidade, utilidade, aparência, e outros;
  
3. Identificação de Oportunidade com base na cadeia de valor:
  - A. A identificação de oportunidades com base na cadeia de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando ignorar as actividades prestados por outras empresas ou agentes económicos;
  - B. A identificação de oportunidades com base na cadeia de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando complementar as actividades que não são prestados por outras empresas ou agentes económicos;
  - C. A identificação de oportunidades com base na cadeia de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando complementar as actividades prestados por outras empresas ou agentes económicos;
  - D. A identificação de oportunidades com base na cadeia de valor refere-se ao processo de identificação de oportunidades procurando eliminar as actividades prestados por outras empresas ou agentes económicos;
  
4. Oportunidade Além Fronteira:



- A. É uma área formada por duas ou mais Províncias que forma imediata ou gradual, procedem a abolição de direitos aduaneiros, e de restrição quantitativa de mercadorias;
  - B. É uma área formada por dois ou mais países que forma imediata ou gradual, procedem a abolição de direitos aduaneiros, e de restrição quantitativa de mercadorias;
  - C. É uma área formada por duas ou mais Localidades que forma imediata ou gradual, procedem a abolição de direitos aduaneiros, e de restrição quantitativa de mercadorias;
  - D. É uma área formada por dois ou mais Distritos que forma imediata ou gradual, procedem a abolição de direitos aduaneiros, e de restrição quantitativa de mercadorias;
5. O que é Regra de Origem?
- A. É o nível de transformação do produto necessário para ser considerado ter sido produzido num dos países da região;
  - B. É a maneira de transformação do produto necessário para ser considerado ter sido produzido num dos países da região;
  - C. É o método de transformação do produto necessário para ser considerado ter sido produzido num dos países da região;
  - D. É uma transformação unívoca do produto necessário para ser considerado ter sido produzido num dos países da região;
6. Enumere, em Moçambique as grandes empresas com capacidade de produzir para exportar bens e serviços sem prejudicar os nacionais.
- A. Mozal, 2M e Cimentos de Moçambique;
  - B. EDM, Indústria pesqueira e Mozal;
  - C. TDM, Mozal e empresas agrárias;
  - D. Nenhuma das anteriores.
7. Projecto escolar:
- A. O projecto escolar é uma actividade de Noções de Empreendedorismo na escola onde os alunos tem a oportunidade de experimentar e aplicar os ensinamentos da disciplina;

- B. O projecto escolar é uma arte de Noções de Empreendedorismo na escola onde os alunos tem a oportunidade de experimentar e aplicar os ensinamentos da disciplina;
  - C. O projecto escolar é o laboratório de Noções de Empreendedorismo na escola onde os alunos tem a oportunidade de experimentar e aplicar os ensinamentos da disciplina;
  - D. O projecto escolar é o laboratório de Noções de Empreendedorismo na escola onde os alunos tem a oportunidade de aprender a dignidade de trabalho;
8. Análise Fofa:
- A. A análise FOFA é uma técnica amplamente conhecida e que serve como um instrumento de apoio na tomada de decisão;
  - B. A análise FOFA é uma técnica amplamente conhecida e que serve como um instrumento de um bom empreendedor;
  - C. É uma técnica não pode ser usada na decisão sobre objectivos e prioridades em vários contextos da vida social e económica.
  - D. É uma técnica que só depende de um bom empreendedor na tomada de decisão sobre objectivos e prioridades em vários contextos da vida social e económica;
9. Análise FOFA na escolha de projectos:
- A. Um negócio não tem nada haver com os lucros, desde que tenha alguma coisa a vender;
  - B. Um negócio pode ser instalado onde não há clientes, eles virão depois;
  - C. Um negócio tem que produzir necessariamente lucros caso não então deve ser abandonado;
  - D. Os clientes sempre procuram ou se instalam onde há um empreendedor;
10. Classificação de empresas quanto à sua forma jurídica:
- A. Empresas individuais em nome colectivo, em comandita, por quotas e unipessoais por quotas. Ou sociedades, em nome colectivo, em comandita, por quotas e unipessoais por quotas;
  - B. Empresas individuais e sociedades;
  - C. Empresas individuais em nome colectivo, em comandita, por quotas e unipessoais por quotas. E sociedades, em nome



colectivo, em comandita, por quotas e unipessoais por quotas;

- D. As empresas não Obedecem nenhuma classificação, elas são instaladas de acordo com os clientes;

11. Classificação de empresas quanto à propriedade dos meios de produção:

- A. Empresas privadas e públicas;
- B. Empresas privadas, públicas e economias mistas;
- C. Empresas privadas, públicas, economias mistas, cooperativas (de: produção, consumo e distribuição);
- D. Empresas privadas (de: produção, consumo e distribuição);

12. Legislação de empresa - Trâmites processuais:

- A. Para formalização da empresa, primeiro deve escolher a forma jurídica depois reservar um nome, ter NUIT, registar e ter licença de actividade.
- B. Para formalização da empresa, primeiro deve ter a licença de actividade, ter o NUIT e registar simplesmente;
- C. Para formalização da empresa, primeiro deve escolher a forma jurídica depois registar e ter o NUIT, simplesmente;
- D. Não é obrigatório ter o NUIT para formalização da sua empresa;

13. Instituições de legalização - Registo comercial:

- A. O registo Comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de produtos das pessoas singulares e colectivas, sendo definido como obrigatório para a constituição de sociedades;
- B. O registo Comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de comerciante das pessoas singulares e colectivas, mas não é definido como obrigatório para a constituição de sociedades;
- C. O registo Comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de comerciante das pessoas singulares e

colectivas, mas, nunca foi definido como obrigatório para a constituição de sociedades;

- D. O registo Comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade de comerciante das pessoas singulares e colectivas, sendo definido como obrigatório para a constituição de sociedades;

14. Instituições de legalização - Licenciamento de actividade:

- A. Através do licenciamento da actividade pretende-se cumprir com a obrigação legal que não exige autorização por parte do Estado para o exercício de qualquer actividade económica no território Moçambicano;
- B. Licenciamento não é do carácter obrigatório, Basta ter o NUIT já está autorizado para fazer o exercício de qualquer actividade económica no território Moçambicano;
- C. A maior parte dos nossos empreendedores não estão licenciados, mas estão autorizados a desempenhar actividades económicas no território Moçambicano;
- D. Nenhuma das anteriores.

15. A competência para a autorização referente a instalação dos estabelecimentos industriais caberá, respectivamente:

- A. Do conselho do Estado;
- B. Ao Ministro da Indústria e Comércio, tratando-se de estabelecimentos industriais de grande e média dimensão (podendo delegar ao Governador de Província a competência para os estabelecimentos de média dimensão);
- C. Do conselho de Ministro;
- D. Da assembleia da República;

16. Instituições de apoio ás empresas de pequenas dimensões:

- A. É só câmara do Comércio e Indústria para comerciantes e industriais;
- B. É só centro de promoção de Investimento (CPI) para todos os tipos de empreendimento e serviços de informação e apoio;



- C. É só Balcões de Atendimento Únicos (BAU) para prestação de informação sobre procedimento e potenciais áreas de investimento bem como facilitação na tramitação processual;
  - D. São várias instituições, dependendo do tipo de actividades que vai operar,
17. Em Moçambique, o sistema financeiro é constituído por:
- A. Só Banco central (Banco de Moçambique)
  - B. Um Banco central (Banco de Moçambique), Bancos comerciais, Bancos de investimentos, Bancos de desenvolvimento e Instituições de crédito;
  - C. Só Bancos comerciais;
  - D. Só Bancos de desenvolvimento e Instituições de crédito;
18. Vantagens e desvantagens de crédito:
- A. Um crédito sempre tem vantagem porque o valor emprestado é usado de imediato;
  - B. Um crédito sempre tem vantagem porque o valor emprestado rende mais;
  - C. Um crédito sempre tem desvantagem porque o valor emprestado é usado com muito cuidado;
  - D. Nenhuma das anteriores.
19. Segurado e seguradora:
- A. Os indivíduos que contribuem são chamados “segurados” enquanto que a entidade que gere o fundo é chamada “seguradora”;
  - B. Os indivíduos que contribuem são chamados “seguradoras” enquanto que a entidade que gere o fundo é chamada “segurado”;
  - C. Os indivíduos que contribuem são chamados “segurados” enquanto que a entidade que gere o fundo é chamada “assegurado”;

- D. O segurado é a companhia de seguros que aceita gerir o fundo e compensar a seguradora, no caso de perda ou de concretização do risco da seguradora;

20. Benefícios do segurado:

- A. Pode usar de qualquer maneira as suas economias, no caso de falência a empresa seguradora sempre reembolsa;
- B. Se for viatura, pode conduzir bebado no caso de acidente a empresa seguradora paga tudo;
- C. Garantia da continuidade do seu empreendimento ou negócio mesmo em caso de ocorrência do risco assegurado;
- D. Não é obrigatório fazer manutenção dos seus seguros para ter a garantia no caso de um acidente nos seus negócios;



## Guia de correcção do teste de preparação

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total	
D	A	C	B	A	D	C	A	C	A	C	A	D	D	B	D	B	D	A	C		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20 Valores